

ЛЕОН ВЕЙНС

ЧТО НЕ ТАК С ВАШИМИ ПРИВЫЧКАМИ

КАК МЕНЯТЬ ПОВЕДЕНИЕ ШАГ ЗА ШАГОМ



Леон Вейнс

**Что не так с вашими
привычками. Как менять
поведение шаг за шагом**

«Автор»

2026

Вейнс Л.

Что не так с вашими привычками. Как менять поведение шаг за шагом / Л. Вейнс — «Автор», 2026

Опоздали. Перебили. Отложили. Снова удивились, что ничего не меняется. У привычек есть цена: сорванные сроки, испорченные разговоры, возможности, до которых так и не дошли руки. Эта книга помогает заметить поведение, которое вы давно оправдываете словами «я всегда так делаю». Работа, мышление, общение, повседневные дела: на конкретных историях видно, как мелочь становится постоянной проблемой и что можно попробовать изменить. Узнайте себя в одном эпизоде, выберите одну привычку и начните с неё. Масштабная переделка всей жизни подождёт. Купите книгу сейчас, если обещание «со следующей недели» уже звучит подозрительно знакомо. Одно полезное действие сегодня стоит больше очередного красивого плана.

© Вейнс Л., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Плохие привычки на работе — стеклянная стена, препятствующая успеху	6
Глава 2. Инерция мыслительных привычек — источник ошибок	28
Глава 3. Эгоизм — это сеть, сковывающая ваш путь к успеху	48
Конец ознакомительного фрагмента.	49

Леон Вейнс

Что не так с вашими привычками. Как менять поведение шаг за шагом

Предисловие

Исследования показывают, что 90 % повседневных действий людей обусловлено привычками и инерцией. Несомненно, человек — существо привычки. Хотим мы того или нет, привычки пронизывают все стороны нашей жизни. Мало кто осознает, насколько велико влияние привычек.

Влияние привычек на судьбу человека огромно и сказывается на протяжении многих лет. Если внимательно проанализировать всех людей, достигших успеха и славы в разных странах и в разные эпохи, то можно обнаружить следующий факт: почти все успешные люди обладают такими хорошими привычками, как оптимизм и позитивный настрой, наличие идеалов и стремлений, неукротимость, готовность помогать другим, умение полноценно сотрудничать с людьми, оригинальность мышления и уверенность в себе, самоуважение и любовь к себе, а также хладнокровие и выдержка в поведении.

Привычки влияют не только на всю нашу жизнь; многие психологи единодушно считают, что именно привычки определяют изменения в психологических механизмах всей социальной структуры. Психолог XIX века Уильям Джеймс (William James) писал: «Привычка подобна огромному маховику: именно она заставляет людей, занимающихся самыми тяжёлыми и скучными профессиями, не бросать свою работу; именно она предопределяет, что каждый из нас может бороться с жизнью только в рамках полученного образования и первоначально выбранной сферы деятельности, прилагая максимальные усилия для достижения тех целей, с которыми мы, возможно, и не согласны, но у нас просто нет другого выбора; и именно она чётко разделяет различные социальные слои. Даже если человеку всего 25 лет, по его молодой фигуре можно с первого взгляда определить, станет ли он в будущем продавцом, врачом, адвокатом или премьер-министром; даже по одной-единственной фразе можно различить тончайшие особенности его субъективного мышления и специфику поведения. И всё это свидетельствует о том, что люди рано или поздно не смогут избежать определённой судьбы, подобно тому, как на рукаве неизбежно появятся складки. Хорошие привычки делают человека, даже если у него нет выдающихся способностей и талантов. Хорошие привычки — это пропуск к успеху, а плохие — эпитафия неудачникам.

У каждого человека есть самые разные привычки, и они ежедневно влияют на нашу жизнь. Многие люди всю жизнь остаются ничем не примечательными и не знают успеха именно потому, что у них сформировалось множество вредных привычек, которые, словно стена, безжалостно отделяют их от успеха. Мы должны изо всех сил стараться избавиться от оков этих вредных привычек и не позволять им постепенно отдалять нас от успеха.

Разница между хорошими и плохими привычками порой становится водоразделом между успехом и провалом в жизни.

Эта книга — словно зеркало: она поможет вам заметить вредные привычки, которых вы прежде не замечали. Она научит вас преодолевать жизненные препятствия, переосмыслить свою жизнь и найти ключ, открывающий дверь к успеху!

Глава 1. Плохие привычки на работе — стеклянная стена, препятствующая успеху

Не приходилось ли вам когда-нибудь жаловаться на низкую эффективность работы, на то, что, несмотря на то, что вы потратили много времени, мало что удалось сделать? На самом деле причиной этого могут быть некоторые мелкие привычки, которые снижают вашу рабочую эффективность. Например, небрежность и опрометчивость в работе, завышенные ожидания при недостаточных навыках, несвоевременное решение проблем. Избавившись от этих привычек, вы, возможно, удивитесь, обнаружив, насколько сильно эти незаметные мелочи мешали вам. Эти привычки подобны стеклянной стене, безжалостно отделяющей вас от успеха.

Преодолеть привычку переключаться с одной задачи на другую

На ярмарке вакансий один мужчина, соискавший должность в известной компании, вел себя очень уверенно. У него была степень магистра, высшая квалификация и 11 лет опыта работы. Менеджер по персоналу проявил большой интерес к такому высококвалифицированному специалисту и вежливо поинтересовался, на каких должностях он работал. Мужчина с гордостью начал перечислять свои должности: «В 1994 году я работал помощником менеджера в компании XX в Гуанчжоу; в январе 1995 года я работал менеджером по продажам в шанхайской группе «XX»; в ноябре 1995 года я работал на пекинском заводе «XX» в качестве... По мере его рассказа менеджер по персоналу всё сильнее хмурился. Но мужчина этого не заметил и в заключение сказал: «Я занимал различные должности в 13 организациях, поэтому хорошо знаком с работой всех отделов компании, и к тому же...» «Господин», — прервал его менеджер по персоналу, — «хотя у вас и богатый опыт работы, смена 13 компаний подряд — это слишком удивляет. Нам нужны сотрудники, абсолютно лояльные компании, и боюсь, что вы не совсем подходите для работы в нашей компании. И, честно говоря, ваша частая смена работы заставляет меня усомниться в ваших способностях».

Несмотря на то что у этого господина были неплохие предпосылки, его отклонили из-за привычки часто менять работу. Беспорядочная смена мест работы — действительно не лучшая привычка: с точки зрения компании это вызывает серьёзный кризис доверия; что ещё хуже, такая привычка не позволяет сосредоточиться на своём выборе, и в итоге вы ничего не добьётесь.

Чтобы добиться успеха в карьере, нужна непоколебимая выдержка, ведь профессиональные знания и навыки требуют времени для постепенного накопления. А человек, часто меняющий работу, подобен стрекозе, касающейся воды — он всегда остается лишь на поверхности работы, так о каких же шансах на успех в жизни может идти речь?

После окончания геологического университета Шао Ган был направлен на работу в проектное бюро класса А. Учреждение обладало мощным техническим потенциалом и демонстрировало неплохую прибыльность. Проработав здесь 7 лет, он без проблем получил звание инженера, а также участвовал и руководил многими инженерными проектами, став в своей организации довольно известным молодым специалистом — при том, что в то время техническими руководителями всех специальностей в учреждении были люди за 50. Если бы Шао Ган проявил ещё немного терпения и подождал два года, он без проблем получил бы звание заместителя генерального директора.

Однако молодой и энергичный он не мог смириться с этой системой, основанной на стаже и иерархии, и, руководствуясь поговоркой «Дерево, пересаженное с места на место, погибает, а человек, сменивший место, оживает», несмотря на неоднократные попытки руководства удерживать его, уволился и устроился планировщиком в иностранную компанию. Шао Гану очень понравилась рабочая атмосфера в офисе, к тому же руководитель отдела высоко оценивал его

профессиональные способности, и он быстро влился в работу. Руководитель время от времени поощрял его, говоря, что, если Шао Ган будет продолжать в том же духе, повышение и прибавка к зарплате не заставят себя ждать, и максимум через пять лет он станет одним из высших руководителей компании. Однако спустя два года, как раз когда Шао Ган должен был получить повышение, руководитель незаметно сменил работу. Новый руководитель оказался даже моложе Шао Гана и не ценил его профессиональных способностей. Шао Ган считал нового руководителя слишком строгим, и работа с ним казалась ему бессмысленной, поэтому он вновь уволился.

На этот раз Шао Ган устроился в совместное предприятие, где занимался рекламным планированием. Поначалу дела у компании шли неплохо, но вскоре из-за финансового кризиса объем заказов резко сократился. Шао Ган извлек урок из первого опыта и не ушел сразу, а решительно остался в компании, чтобы вместе с ней преодолеть трудности. Через три года его повысили до менеджера отдела, но компания так и не смогла выбраться из кризиса и вскоре обанкротилась. То, что повышение осталось лишь мечтой, было мелочью; гораздо хуже было то, что Шао Гану пришлось снова искать себе место под солнцем.

Позже Шао Ган сменил ещё несколько компаний, занимаясь коммерческой деятельностью. Дела и без того шли тяжело, к тому же многие компании изначально ориентировались на краткосрочную перспективу, и Шао Ган так и не смог найти себе место, где бы он мог укорениться, и продолжал с трудом выживать. Однажды Шао Ган, проходя мимо, заглянул в свою первую компанию. Там произошли огромные изменения: старшее поколение уже давно ушло на пенсию, а руководители всех уровней и технические специалисты в основном были его ровесниками, окончившими университет в том же году, что и он. Как правило, они занимали должности заместителей генерального директора во входящих в институт подразделениях второго уровня, а самый «неудачливый» из них был главным инженером. А Шао Ган в свои 36 лет так и не смог нигде укорениться. При этой мысли слезы навернулись ему на глаза...

Шао Ган был похож на нетерпеливого колодезника: выбрав место, он копал несколько раз, а когда обнаруживал, что вода не течет, сразу же переходил в другое место и начинал заново. Копая в новом месте, он опять не находил воды, и тогда он снова менял место и начинал сначала. Так он сменил несколько мест подряд, но в итоге так и не выкопал ни одного колодца, из которого текла бы вода. В жизни немало таких людей, как Шао Ган: у них нет долгосрочного плана личного развития, они всегда смотрят на «гору повыше», в результате чего всю жизнь переходят с одной работы на другую, изнуряя себя на рабочем месте, но в итоге ничего не достигают.

На самом деле, суть и корпоративную культуру любой компании невозможно освоить за три-пять месяцев. Будь то профессиональная деятельность или управление — только избавившись от поверхностности, работая усердно и целеустремленно, углубляясь в дело, постоянно обучаясь и накапливая опыт, можно добиться более быстрого прогресса. Мы должны извлекать больше радости и пользы из процесса обучения и самосовершенствования, завоевывать уважение коллег и признание начальства благодаря усердному труду и выдающимся профессиональным результатам, получать достойное вознаграждение и тем самым добиваться успеха в жизни.

Если вы привыкли часто менять работу и постоянно распыляете свои силы на поиски следующей «лучшей» должности, то вы навсегда останетесь с пустыми руками. Поэтому обязательно избавьтесь от этой вредной привычки: определив направление своего развития, нужно усердно трудиться, и благодаря постоянному накоплению опыта и расширению горизонтов вы непременно достигнете вершин в своей карьере.

«Хитрости» только помешают вам

Чжан Ян — руководитель в крупной компании. Обычно он проявляет инициативу в работе, отлично справляется со своими обязанностями и относится к людям с теплотой и вели-

кодушием. Но однажды один небольшой поступок резко ухудшил его репутацию в глазах коллег. Это произошло в конференц-зале: многие ждали начала собрания, и один из коллег, заметив, что пол немного грязный, сам взялся за швабру. А Чжан Ян, казалось, чувствовал себя не очень хорошо и стоял у подоконника, глядя вниз. Внезапно он подошёл и настоял на том, чтобы взять швабру из рук того коллеги. На самом деле пол был уже почти вымыт, и его помощь не требовалась, но Чжан Ян настаивал, и коллега был вынужден отдать ему швабру. Не прошло и полминуты, как в комнату вошёл генеральный директор. Чжан Ян как раз держал швабру в руках и усердно, скрупулёзно мыл пол. Дальше всё стало ясно без слов. С тех пор, когда все смотрели на Чжан Яна, им казалось, что он очень лицемерный, и его прежний положительный имидж был полностью разрушен этим одним небольшим поступком. Как ни странно, среди многочисленных сотрудников, присутствовавших на совещании, оказался шурин генерального директора. О результатах и говорить не стоит: впоследствии Чжан Ян больше никогда не пользовался доверием руководства.

Чжан Ян был «отстранен» начальником за то, что проявил «хитрость», и заплатил за свою «хитрость» высокую цену. На самом деле в жизни есть много людей, подобных Чжан Яну: они привыкли идти на уловки в работе, считая, что достаточно хорошо себя вести, пока начальник рядом, а когда его нет, зачем же выкладываться на полную? Такие «умники» получают лишь кратковременную выгоду, а их «хитрость» рано или поздно обернется против них самих.

Ма Кунь в университете был очень активным человеком, и друзья всегда высоко его ценили. Однако к удивлению друзей, спустя несколько лет после окончания университета Ма Кунь по-прежнему часто бывал на ярмарках вакансий. А что поразило друзей больше всего, так это то, что Сунь Лян, который во время учебы был никому не известен, к этому моменту уже стал директором по маркетингу в Северном Китае в компании по производству бытовой химии.

Как так вышло? Давайте сначала посмотрим на их трудовой опыт за последние несколько лет.

После окончания университета Ма Кунь устроился менеджером лобби в одной гостинице. Благодаря своей склонности к «хитростям» поначалу его очень ценили. Но вскоре все его «фокусы» были разоблачены, и начальник сразу же «отстранил» его от дел. Не имея выбора, Ма Кунь был вынужден уйти.

После этого Ма Кунь устроился в китайско-немецкое совместное предприятие. Конечно, скрупулёзный и практичный стиль работы немцев Ма Кунь опять же не смог «вынести».

Позже Ма Кунь работал в компаниях, принадлежащих сингапурцам, японцам, американцам... За эти годы из числа его начальников можно было бы составить целую «глобальную деревню», но сам Ма Кунь по-прежнему блуждал по карьерной лестнице.

С Сунь Ляном дело обстоит иначе. После окончания университета он устроился в отдел продаж этой компании по производству бытовой химии. Впоследствии он усердно трудился, тихо накапливая опыт работы. Его глубокое знание отраслевых каналов сбыта вызвало высокую оценку у начальства, и не только это — он досконально знал продукцию компании. Его способности быстро получили признание руководства. Когда в компании освободилась должность директора по маркетингу в Северном Китае, головной офис назначил его на эту должность.

Их судьбы действительно напоминают слова одного студента: «После окончания университета мы обнаружили, насколько мы отличаемся друг от друга: рыбы, жившие на дне, всплыли на поверхность, а рыбы, жившие на поверхности, опустились на дно».

На самом деле вокруг нас много людей, которые обладают интеллектом, необходимым для достижения успеха, но каждый раз они упускают его, и тогда считают, что судьба к ним несправедлива, и начинают винить небо и других. На самом деле, если бы они серьёзно проанализировали себя, то обнаружили бы, что всегда не хотят добросовестно выполнять свои

прямые обязанности, всегда ожидают многого, но вкладывают мало, в душе презируют то, что считают «обычными мелочами», и полагают, что их используют не по призванию. Считая это мелочью, они начинают проявлять «хитрость», идти на уловки, чтобы как-то проскочить.

Но задумывались ли они когда-нибудь в тишине: можно обмануть один раз, два раза, но можно ли так обходиться всегда? Как только начальник это заметит, у него сложится крайне плохое впечатление, ведь для формирования хорошего впечатления требуется длительное наблюдение, а плохое впечатление создается в мгновение ока. К тому же изменить плохое впечатление очень сложно — это как с чистым листом бумаги: белизна всего листа не оставляет такого глубокого впечатления, как черная точка на нем. Даже если начальник простит вас в этот раз, в будущем он, возможно, перестанет вам доверять, потому что в его глазах ваш авторитет уже снизился. Поэтому всегда найдутся люди, которые считают, что успех им не сужден, постоянно винят судьбу и окружающих, жалуются, что начальник не умеет распознавать таланты, поручает им только мелкие дела и не дает возможности проявить свои способности. На самом деле истинная причина не в том, что начальник не даёт им шанса, а в том, что они сами отталкивают этот шанс. В глазах начальника их привычка полагаться на уловки и хитрости уже закрепила за ними репутацию людей ненадёжных, ненадежных и неспособных взять на себя ответственность. Если в компании больше не будет возможности заниматься важными делами, о каком будущем можно говорить? О каких перспективах?

Привычка идти на уловки приносит вам одни вред и никакой пользы; ни один руководитель не сможет вечно оставаться обманутым вашей «хитростью». Какой труд — такой и урожай: только добросовестный труд поможет вам добиться успеха в карьере.

Если вам, к сожалению, привилась привычка идти на уловки, то даже при самом высоком образовании и самых больших способностях вы никогда не сможете достичь успеха. Но если вы будете работать шаг за шагом, добросовестно выполняя каждое дело, то сможете занять наилучшую позицию в будущем.

Попрощайтесь с небрежностью и опрометчивостью в работе

В одной газете работал молодой корреспондент, который, освещая достижения одного предприятия за тот год, из-за минутного невнимания перепутал иероглиф «тысяча» с иероглифом «десять тысяч». В результате, после публикации новости в газете местная налоговая служба немедленно обратилась к владельцу предприятия и строго упрекнула его: «Ваша компания скрывает фактический доход, пытаетесь уклониться от уплаты налогов, и теперь должна доплатить налоги!» Услышав это, владелец был весьма удивлен, ведь компания действительно платила налоги в соответствии с фактической выручкой и не совершала никаких правонарушений, связанных с сокрытием доходов. Поэтому он стал спорить с представителями налоговой службы, на что те ответили: «Вы до сих пор отказываетесь признать это, поэтому наказание должно быть еще более суровым. Вы утверждаете, что не скрывали доходы, но в газете уже опубликовали ваши доходы, и разница с заявленными вами суммами слишком велика — и вы все равно не признаете?» Владелец не имел выбора, ему пришлось принести газету и помочь налоговым органам перепроверить бухгалтерские документы. В результате выяснилось, что все произошло из-за небрежности того корреспондента!

Небрежность корреспондента доставила этой компании неприятности, но, к счастью, убытков не было, и всё обошлось после разъяснения ситуации. Однако зачастую убытки, вызванные небрежностью, невозможно исправить. Поэтому, если у вас есть привычка быть небрежным, нужно как можно скорее избавиться от неё, иначе в любой момент она может обернуться для вас серьёзными потерями.

Однажды произошёл следующий случай: один из подведомственных Управлению по довольствию города Урумчи заводов по производству лапши потратил огромные средства на закупку линии по производству лапши у японского производителя. В рамках дополнительного контракта завод затем потратил 180 тысяч юаней на закупку в Японии 1000 рулонов

пластиковых упаковочных мешков весом 10 тонн. Рисунок на пластиковых мешках был разработан дизайнером, нанятым заводом. После того как макет был готов, его рассмотрели сотрудники завода и компании по импорту-экспорту экономико-технического оборудования Синьцзян-Уйгурского автономного района, после чего он был отправлен японской стороне для печати.

Через несколько месяцев, когда эта партия пластиковых мешков прибыла в Урумчи через океан, внимательные люди заметили, что что-то не так. При ближайшем рассмотрении все ошеломились: оказалось, что в рисунке на каждом мешке в иероглифе «У» добавилась лишняя точка, и он превратился в иероглиф «Няо», в результате чего «Урумчи» стало «Няорумчи»! Впоследствии, после тщательного расследования, выяснилось, что дизайнер фабрики по производству лапши из-за минутного невнимания напечатал макет с ошибкой, а сотрудники компании по импорту и экспорту, проверяя его, также из-за невнимательности не заметили этого. Именно из-за этой одной мелочи пластиковые пакеты стоимостью 180 000 юаней превратились в кучу брака, что принесло компании серьёзные убытки, а виновные были подвергнуты строгим дисциплинарным взысканиям. Представьте себе: если бы дизайнеры были чуть внимательнее и осторожнее, а проверяющие из компании по импорту и экспорту — чуть более тщательны и провели бы проверку ещё раз, разве эти 180 000 юаней были бы потрачены впустую?

Но последствия небрежности бывают и более серьезными: небрежно брошенный на землю незатушенный окурк может превратить целое здание в пепел; диспетчер, ошибившись на две минуты, может привести к столкновению двух поездов, идущих на полной скорости и заполненных пассажирами, в результате чего многие когда-то счастливые семьи разлучаются; врач, проявивший мгновенную невнимательность и оставивший хирургические щипцы в теле пациента, обрекает того на мучительные страдания, а свою карьеру — на безрадостное будущее...

Есть такая пословица: «Мы можем уклониться от слона, но не можем уклониться от мухи».

Конечно, многие мелочи действительно легко упускаются из виду, и это требует от нас в повседневной жизни вдвойне большей внимательности. Только если мы будем в сознании проявлять к ним достаточную настороженность, мы сможем замечать и преодолевать вредную привычку небрежности и невнимательности. Постоянно проявляя высокую бдительность в отношении небрежности и опрометчивости и выработав внимательное и скрупулёзное отношение к работе, со временем мы сформируем внимательный и скрупулёзный стиль работы, что в свою очередь приведёт к формированию хороших привычек и развитию превосходных качеств, ведь «привычки часто определяют успех или неудачу человека». Некоторые сотрудники могут сказать: «Я по натуре неаккуратный, беспечный и небрежный — это моя врождённая черта. Я не хочу такой быть, но мне очень трудно быть внимательным и осторожным. Что же мне делать?» На самом деле не стоит беспокоиться: в мире нет идеальных людей. Даже те великие люди, которые достигли успеха и славы, вначале тоже имели те или иные недостатки. Наличие недостатков — не страшно, главное — исправить их, и именно так они и поступили, в итоге добившись успеха в своей деятельности.

Поэтому не думай, что ты не сможешь избавиться от этой вредной привычки. Если ты будешь постоянно так думать, это станет для тебя оправданием, чтобы продолжать поступать неправильно. Если ты не захочешь и не будешь исправлять эту привычку, тебе, конечно же, не удастся добиться успеха, ведь небрежность и опрометчивость — смертельные враги успеха. Они не только лишат тебя будущих достижений, но и могут разрушить то, чего ты уже добился. Небрежность и опрометчивость проявляются в мгновение ока, а твои прежние достижения — это результат многих лет упорного труда! Из-за небрежности и невнимательности вы не сможете стремиться к совершенству в своей работе.

Несмотря на то, что объективно вы действительно много работаете и преданны своему делу, результаты вашей работы всегда оставляют желать лучшего, всегда существует небольшой разрыв между ними и поставленной целью, а этот разрыв можно было бы преодолеть, приложив всего лишь немного больше усилий и внимания, чего вы, однако, не сделали. Если так будет продолжаться, ваш начальник разочаруется в вас, перестанет вам доверять, не будет вас считать надежным сотрудником и даже начнет относиться к вам с настороженностью. Задумайтесь: есть ли у вас в таком случае перспективы карьерного роста в компании? Есть ли у вас шанс пробиться? Что ещё хуже, даже сохранение этой работы становится под вопросом. Поэтому, независимо от того, является ли небрежность врождённой чертой характера или приобретённой привычкой, если вы стремитесь к успеху и имеете высокие идеалы, если вы примите твёрдое решение и поверите в себя, вы обязательно сможете преодолеть этот вредный порок.

В истории есть поговорка: «Один промах — вечное сожаление», а в профессиональной сфере — урок о том, что одна ошибка может обернуться вечным сожалением. Небрежность не только не позволит вам и дальше добиваться успеха, но даже может разрушить то, чего вы уже достигли, поэтому вам обязательно нужно избавиться от ярлыка «небрежного человека», и только тогда ваше будущее будет светлым.

Развивайте привычку работать осторожно и внимательно

Мисс А и мисс Б — обе сотрудницы отдела по связям с общественностью в одной известной компании. Поскольку в последнее время генеральный директор планировал сокращения, мисс А и мисс Б начали соревноваться друг с другом в работе. Спустя некоторое время компания решила провести церемонию открытия для одного из готовящихся к запуску проектов, и вся работа по была возложена на мисс А и мисс Б — это стало для них своего рода испытанием. На церемонии обе продемонстрировали отличные результаты, однако в конце концов генеральный директор определил победителя и проигравшего по одному небольшому detailю. Изначально на церемонии планировалось, что ленту перережут пять городских руководителей. Когда всех пятерых пригласили на сцену, генеральный директор заметил, что в зале присутствует ещё один руководитель, и пригласил его на сцену, чтобы он также принял участие в церемонии. Мисс А так занервничала, что чуть не расплакалась: запасных ножниц не было, и это грозило полным фиаско! В решающий момент мисс Б достала из сумочки ещё одну пару ножниц и протянула их. Шесть руководителей с радостными лицами завершили церемонию, и все остались довольны. Через три дня отдел кадров выпустил уведомление: мисс А уволена, а мисс Б повышена до менеджера по связям с общественностью.

Успех и неудача мисс А и мисс Б зависели от одной маленькой детали. Казалось бы, незначительная деталь, но если правильно с ней справиться, она может принести неожиданный сюрприз. Поэтому в работе мы обязательно должны приучать себя к внимательности и осторожности, закладывая фундамент для будущей карьеры.

Давным-давно я прочитал статью о том, как одна крупная компания набирала секретаря генерального директора. Среди соискателей было множество красавиц, в том числе и опытных специалистов, но в итоге выбрали девушку, внешность которой не была самой выдающейся среди всех кандидатов. Оказалось, что метла, лежавшая на полу у входа в экзаменационный зал, была первым заданием, которое экзаменатор поставил перед соискателями. Многие без колебаний перешагнули через метлу, а только она наклонилась, подняла метлу и аккуратно прислонила её к стене. Именно поэтому её и приняли на работу.

Способности человека часто проявляются в мелочах, поэтому тот, кто уделяет внимание деталям, легче производит на окружающих хорошее впечатление и, конечно же, может более успешно идти к успеху.

В 1990 году Ша Тон окончил Пекинский институт радио и телевидения. Как студент факультета дикторского мастерства, Ша Тон имел счастье пройти стажировку на Центральном

телевидении. Он очень надеялся остаться там работать, но это было далеко не просто. Ведь стажировку на Центральном телевидении проходили не только он один.

Расстояние от Пекинского института радио и телевидения до ЦТВ составляло более 20 километров. Каждое утро Ша Тон вставал чуть раньше пяти и был одним из первых, кто покидал университет чуть позже шести. В потоке людей, спешащих на работу в город, он был одним из многих. Ша Тон также был тем, кто возвращался домой позже всех, под светом звёзд.

Вскоре Ша Тонг начал вести спортивные новости.

Однажды в апреле, после записи передачи, Ша Тон вернулся в институт только чуть позже 8 часов вечера. Внезапно ему на ум пришло слово «хао». В то время южнокорейский шахматист Ли Чан-хао ещё не был очень известен. У слова «хао» есть два варианта произношения: «gǎo» и «hào». Ша Тун подумал: «У этого иероглифа два варианта произношения», — и спросил у старшего товарища по курсу, как его читать. Тот решительно ответил: «Ли Чан Хо (gǎo), Ли Чан Хо (gǎo)!» Ша Тун последовал его примеру и произнес: «Ли Чан Хо (gǎo)...»

Вернувшись в институт, Ша Тун обдумывал этот случай. Покупая обед, он обсудил это с однокурсниками, и те сказали, что читать нужно «хао»! Ша Тун ответил: «Мне тоже кажется, что нужно читать „хао“». Вернувшись в общежитие, он заглянул в словарь: при произношении географических названий нужно читать «хао», но не было указано, как читать этот иероглиф в личных именах. Он всё ещё не был уверен, поэтому позвонил одному из преподавателей, и тот дал ему чёткий ответ: «Читай „хао“».

Черт, он сам прочитал это как «gǎo», что же теперь делать? Ведь речь идет о дикторской работе — опечатки, неправильное произношение и ошибки в тексте нужно исключать любой ценой! В ученические годы все рассказывали как анекдоты истории о том, как дикторы неправильно произносили слова или допускали ошибки. Ша Тун подумал: если бы он просто неправильно произнес слово, и люди посмеялись бы над этим — ладно, но сейчас он на практике, и допустить такую серьезную ошибку — это просто недопустимо!

Подумав об этом, Ша Тун даже не стал доедать обед и, преодолевая сильный ветер, поспешил обратно. Когда он добрался до телестанции, было уже 21:50. Ша Тун «топая» поднялся на третий этаж в дикторскую, достал видеокассету, нашёл диктора и исправил «gǎo» на «hào». Но он всё ещё не успокоился и досмотрел эфир до конца, только тогда с облегчением ушёл.

В лифтовом холле Ша Тун встретил директора телеканала Ян Вэйгуана.

В лифтовом холле были только они двое. Ша Тун, узнав в нём директора Ян Вэйгуана, сказал: «Здравствуйте, директор Ян».

«А, молодой человек, так поздно уходишь?»

Ша Тонг ответил: «Один иероглиф был произнесён неправильно, я вернулся, чтобы исправить».

Директор Ян спросил: «Где ты живешь?»

«В Университете медиа и коммуникаций».

«А, это же довольно утомительно».

«Ничего не поделаешь, если неправильно прочитал иероглиф, приходится возвращаться и исправлять».

«Хорошо, хорошо, молодой человек, ты очень ответственно относишься к работе».

Дойдя до главного входа, директор Ян сел в служебный автомобиль, а Ша Тонг залез в общественный автобус.

В конце концов, из пяти юношей, проходивших стажировку на Центральном телевидении, остался только Ша Тон.

Карнеги однажды сказал: «Не бойтесь вкладывать силы в работу, которая кажется незначительной. Каждый раз, когда вы выполняете такую небольшую задачу, она делает вас сильнее. Если вы хорошо справляетесь с этими мелкими делами, то крупные задачи часто решаются».

сами собой». Кажущаяся незначительной мелочь, если вы выполните её на отлично, может стать тем самым поворотным моментом, который определит вашу судьбу.

К любому делу, большому или малому, следует относиться с полной самоотдачей и стремиться к совершенству. Если человек сможет выработать в себе такую привычку, его жизнь обязательно станет насыщенной, а работа — более успешной!

Жизнь состоит из мелочей, карьера строится на мелочах, и именно в мелочах часто кроются факторы, определяющие успех или неудачу. Если человек сможет выработать привычку уделять внимание деталям, работать осторожно и внимательно, он тем самым ухватится за пульс успеха.

Преодолеть привычку перекладывать ответственность

Дин Бинь — закупщик в одной из внешнеторговых компаний. Однажды, после того как он подписал заказ с тайским поставщиком, тот показал ему соломенную шляпу, которая отличалась изящным и оригинальным дизайном и наверняка пользовалась бы успехом у дам в летний период. Дин Бинь очень хотел заказать эту партию, но обнаружил, что допустил ошибку: он не перечислил на счет сразу достаточную сумму. Его начальник был очень строгим человеком, и Дин Бинь задался вопросом: как же ему попросить деньги у начальника? Он подошёл к начальнику, кратко объяснил ситуацию и признал свою ошибку. К его удивлению, начальник ни словом не упрекнул его, а без колебаний выделил ему необходимую сумму. Впоследствии соломенные шляпы действительно пользовались огромным спросом, и Дин Бинь получил за это похвалу. Дин Бинь подошёл к начальнику, чтобы узнать, почему тот согласился ему помочь. Начальник серьёзно ответил: «Потому что в тот момент ты просто честно сказал: „Я ошибся“, не перекладывая ответственность на других и не придумывая оправданий. Поэтому я поверил, что ты обязательно справишься с этой задачей!»

Столкнувшись со своей ошибкой, Дин Бинь не стал уклоняться от ответственности и искать оправданий, а смело признал свою вину, в результате чего завоевал доверие начальника. Признание ошибки означает, что ты будешь стараться исправить её; а уклонение от ответственности и поиск оправданий — что ты будешь и дальше приукрашивать свою ошибку. Привычка искать оправдания и уклоняться от ответственности подтолкнет тебя к краху.

Каждый может допустить ошибку, но если ты сможешь громко сказать: «Я беру на себя ответственность за это!» а затем найдёте способ исправить ситуацию, доверие к вам со стороны окружающих значительно усилится; напротив, если вы будете лишь уклоняться от ответственности, приводя множество оправданий, чтобы снять с себя вину, постепенно вы попадёте в замкнутый круг: оправдания — неудача — оправдания, уклонение — трусость — новая неудача, и в конце концов печально окажетесь в безвыходном положении.

На примере двух следующих случаев мы можем увидеть, к чему приводит привычка уклоняться от ответственности и искать оправдания:

В первый месяц трёхмесячного испытательного срока в отделе продаж, где работал Лу Хэн, произошёл производственный инцидент: из-за упущенного оптимального момента отгрузки компании был нанесён экономический ущерб в размере 20 000 юаней. Хотя ущерб был небольшим, согласно правилам компании, виновные должны были понести ответственность.

На совещании по этому вопросу Лу Хэн объективно проанализировал причины происшествия, добровольно взял на себя свою долю ответственности и высказал свои предложения о том, как избежать подобных ситуаций в будущем.

Его позитивный настрой завоевал доверие руководства компании, благодаря чему он успешно завершил испытательный срок и заложил прочную основу для своего дальнейшего развития в компании.

Рен Тонг отличался деловитостью и решительностью, а также обладал заметным задором. Проработав полмесяца в этой китайско-немецкой совместной компании, менеджер поручил

ему принять участие в подписании контракта с крупным клиентом; цель была очевидна: дать ему возможность набраться опыта.

Перед подписанием контракта представитель другой стороны поинтересовался, есть ли у стороны Рэна Туна какие-либо предложения по проекту. Все остальные покачали головой, но только Рэн Тун встал и высказал своё мнение, указав на многочисленные неточности в тексте соглашения, которые, по сути, не могли нанести компании никакого ущерба. При этом его тон был настолько резким, что представители другой стороны едва не вскочили со своих мест, и в итоге встреча завершилась в неприятной атмосфере.

Рен Тонг, не подумав, высказался неосторожно, что привело к провалу переговоров, и менеджер был очень разгневан. После этого Рен Тонг подошёл к менеджеру и стал всячески оправдываться, говоря, что указывал на неточности в договоре из заботы о компании и не совершал ошибки; что его резкий тон был вызван тем, что противоположная сторона намеренно пыталась обмануть компанию, и он был очень возмущён их поведением... Менеджер ещё больше разозлился и тут же объявил, что испытательный срок Рен Тонга закончен, и тот должен уйти досрочно.

Для новичка, только начинающего свою карьеру, страшно не то, что он совершает ошибки, а то, что он не может правильно их осознать. Если вы допустили ошибку из-за незнания дела, помимо признания этого, лучший выход — как можно чаще обращаться за советом к руководителю отдела и «старожилам». Если из-за вас компания потеряла клиента, вам тем более необходимо искренне проанализировать свои слова и поступки и признать свою ошибку. Ни в коем случае не пытайтесь отчаянно искать оправдания после совершения ошибки — в противном случае окружающие начнут сомневаться в ваших качествах.

Столкнувшись с неудачей, единственное, что вам следует сделать, — это принять её и продолжать стараться. Если у вас есть привычка уклоняться от ответственности и искать оправдания, вам нужно раз и навсегда покончить с ней, потому что только честно признавая и анализируя свои ошибки, человек сможет не повторять их и навсегда оставаться непобедимым. Гарольд Эванс однажды сказал следующее:

«На мой взгляд, то, погрузится ли человек в отчаяние после неудачи, зависит в первую очередь от того, сможет ли он взять свою неудачу под контроль. Каждый в той или иной степени сталкивался с неудачами, поэтому неудача — это совершенно нормальное явление. Если вы хотите добиться успеха, вам необходимо использовать неудачи как ступеньки. Иными словами, успех неразрывно связан с неудачами. Единственное, что я хочу сказать о неудачах, — это то, что они имеют ценность.

«Именно поэтому я осмеливаюсь брать на себя ответственность за свои неудачи. Говоря это, я не имею в виду, что меня нужно винить, и не признаю себя виновным. Нет, неудача никогда не была преступлением. А то, что я осмеливаюсь брать на себя ответственность за свои неудачи, означает лишь признание того, что эти неудачи произошли по моим личным причинам, и это тоже является проявлением ответственности. Если я всеми силами ищу самые разные объяснения какой-то неудаче, если я ломаю голову, пытаюсь доказать, что эта неудача оправдана, или если я считаю неудачу чем-то вредным, я теряю это чувство ответственности. Как только я теряю это чувство ответственности, я не могу заслужить доверия других, да и самого себя тоже. А как только я смогу принять свои неудачи, я стану сильнее, чем сама неудача».

Любой человек, стремящийся к успеху в жизни, неизбежно сталкивается с неудачами, и извлечение уроков из этих неудач является ступенькой на пути к успеху. Настоящая неудача — это когда человек совершает ошибку, но везде ищет оправдания, вместо того чтобы проанализировать причины неудачи и извлечь из них урок.

Если человек в жизни и на работе приучился к вредной привычке уклоняться от ответственности и искать оправдания, у него не хватит мужества столкнуться с неудачами и пораже-

ниями на работе, которые в значительной степени являются следствием именно этой его вредной привычки. Он будет продолжать искать оправдания, пытаясь простить себя. Если человек не может правильно оценить себя, продолжает приукрашивать свои ошибки, прощать себя, утешаясь неблагоприятными внешними обстоятельствами в оправдание своих неудач, чтобы спасти свою хрупкую репутацию и жалкое самоуважение, он тем самым перекрывает себе путь к анализу ошибок и всё дальше удаляется от успеха.

Если человек привык постоянно искать оправдания своим неудачам, судьба обязательно найдет возможность отомстить ему. Поэтому в работе мы ни в коем случае не должны легко прощать себе каждую ошибку, не искать оправданий неудачам и промахам, а постоянно извлекать опыт и уроки из неудач — только так мы сможем постоянно расти, хорошо выполнять свою работу и заслужить признание руководства.

Высокие амбиции при низких способностях ведут к полному провалу

Ли Нань окончила факультет иностранных языков одного из университетов. Она мечтала устроиться в крупную иностранную компанию, но в итоге была вынуждена «устроиться» в небольшую фирму, существовавшую менее полугода. Гордая и высокомерная Ли Нань вообще не обращала внимания на эту маленькую компанию и намеревалась использовать испытательный срок, чтобы «поискать что-то получше».

На взгляд Ли Нань, здесь всё было не по душе — неряшливый босс, несовершенная система управления, провинциальные коллеги... Работа её мечты совсем не была такой. «Что это такое?» «Что за дерьмовая компания?» «Почему мне, отличнице факультета иностранных языков, приходится заниматься такими мелочами, как систематизация документов?» «Разве такой простой документ обязательно должен переводить именно я?» «Это же всего лишь небольшой отчет, почему он не пишет его сам, а просит меня помочь?» «О, я больше не выдержу!»

Так Ли Нань каждый день жаловалась на начальника и коллег, хмурилась и не переставала ворчать, а саму работу часто откладывала на потом или вообще уклонялась от неё, потому что эти «мелочи» вообще не входили в сферу её интересов — работа её мечты должна была быть такой, где одно слово стоит целого состояния. Эх, почему же мечты так далеки?

Испытательный срок пролетел быстро, и начальник серьёзно сказал ей: «Мы считаем, что ты действительно талантливый человек, но, похоже, тебе не нравится работать в такой маленькой компании, как наша, и поэтому ты относишься к своей работе несерьёзно. Раз так, у нас нет причин тебя удерживать. Извини, ищи себе другую работу!»

Уволенная Ли Нань только тогда опомнилась: ведь когда-то ей пришлось приложить немало усилий, чтобы устроиться в эту компанию, да и с учётом нынешней ситуации на рынке труда найти ещё одну подобную работу будет очень сложно. Её первая работа закончилась «провалом», что вызвало у Ли Нань огромное разочарование и сожаление, но было уже слишком поздно!

Ли Нань презирал свою работу и мечтал о карьере высокооплачиваемого офисного работника в иностранной компании. В результате мечта не сбылась, а он, напротив, лишился работы. Для достижения успеха нужны не только идеалы, но и умение трудиться с ногами на земле. Если человек ставит перед собой непосильные задачи, не исходит из реальности и умеет только погружаться в грандиозные мечты, то это называется «стремлением к недостижимому». У человека, привыкшего к «высоким, но недостижимым целям», не может быть никакого будущего.

Был один 24-летний молодой человек, выпускник престижного университета, красноречивый и талантливый. На специальной ярмарке вакансий в одной компании он произвёл на генерального директора чрезвычайно глубокое впечатление. В то время он претендовал на должность директора по продажам, и даже опытный генеральный директор, видящий многое в жизни, был удивлён его амбициями: как молодой человек, только начинающий свою карьеру,

осмелился претендовать на столь высокую должность? Обладает ли он действительно выдающимся талантом или просто слишком самонадеян? В течение следующих 45 минут молодой человек красноречиво изложил свои представления о работе, и генеральный директор только кивал в знак одобрения.

В конце концов генеральный директор принял его на работу, предложив сначала занять должность помощника в отделе продаж, чтобы он набрался опыта на низовом уровне, а затем постепенно продвигался по карьерной лестнице — на самом деле это было испытанием для него. К сожалению, молодой человек не смог понять благих намерений генерального директора: он считал, что назначение его на должность помощника — это просто несоразмерное использование его таланта, а его способности к принятию решений просто тратятся впустую. Поэтому он совершенно не вкладывал душу в порученные ему «мелочи» и не придавал значения практическим знаниям и навыкам. Протратив таким образом пять месяцев, генеральный директор дал ему шанс проявить себя: полностью самостоятельно организовать рекламную акцию. Молодой человек посчитал это детской забавой и сразу же приступил к организации. Но, как говорится, легче сказать, чем сделать: он не знал, как обучить продавцов-промоутеров, как наладить связь с торговым центром, как оформить место проведения мероприятия, как... Через неделю, глядя на представленный им плачевный «отчет», генеральный директор вздохнул: «Я думал, что нашел выдающегося полководца Хань Сина, а оказалось, что он — всего лишь Чжао Куа, умеющий только строить планы на бумаге». Вскоре этого молодого человека уволили из компании.

У некоторых людей всегда есть грандиозные мечты, но они не способны реализовать их, твердо стоя на земле. Они пренебрегают этими мелочами, которые находятся прямо перед глазами, а окружающих в их глазах в основном считают за посредственную толпу, с которой не о чем поговорить. Однако при первом знакомстве люди часто бывают ослеплены их внешней амбициозностью, и начальники тоже считают их редкими талантами, способными стать опорой компании. На самом же деле они много обещают, но мало делают: большую часть времени они погружены в свои грандиозные мечты, и в долгосрочной перспективе они не могут и не смогут достичь каких-либо успехов, а их бывшие амбиции неизбежно превращаются в предмет насмешек коллег за чашкой чая. Если они не расскаются и не начнут усердно наверстывать упущенное, их ждет либо постепенное падение, либо переход в другую компанию, где они будут продолжать жаловаться, и даже в этом случае та же трагедия неизбежно повторится.

Привычка ставить перед собой слишком высокие цели приносит вам одни только вред, но никакой пользы: она делает вас нетерпеливым и превращает в мечтателя. Чтобы эта привычка не разрушила вашу карьеру, вам необходимо работать упорно и добросовестно.

Если вы хотите добиться успеха в компании, вам следует объединить свои мечты с развитием компании. Начинайте с текущих задач и выполняйте их шаг за шагом, тщательно и настойчиво; серьезно относитесь к посещению клиентов и изучению рынка, и, чем бы вы ни занимались, всегда держите в уме перспективу своей мечты. Только так вы сможете сосредоточить внимание на том, что нужно делать сейчас, и в то же время сохранить тесную связь со своей мечтой, чтобы каждое ваше действие приближало вас к задуманной цели. Когда вы сосредоточены на решении текущих задач, вы уже начинаете расти. Первый шаг к осуществлению будущей мечты — это выполнить текущую работу как можно лучше, а затем с полной уверенностью приступить к следующей.

Таким образом, не только ваше сердце будет постоянно наполнено любовью к работе, но вы также непременно сможете испытать в ней безграничное удовольствие и постепенно добиваться всё больших успехов. Когда ваши способности постепенно превзойдут требования вашей нынешней должности, вы сможете с полной уверенностью стремиться к более высокой позиции. Успешный человек всегда живет и работает с чувством благодарности, одновременно четко сохраняя в душе свои идеалы. Вместо того чтобы каждый день строить воздушные замки

или в отчаянии сдаваться, лучше сосредоточить усилия и упорно трудиться; только так вы сможете быстрее и лучше воплотить свои мечты в реальность. К тому времени окружающие обязательно по-новому посмотрят на вас, и вы в полной мере реализуете свои мечты и свою ценность.

Если вы не хотите остаться ни с чем, поспешите избавиться от привычки стремиться к недостижимому: помните, что бесчисленные мелочи складываются в великие дела, а ежедневные достижения станут кирпичиками, из которых будет возведено здание вашей мечты. Если вы начнете с мелочей и будете упорно идти к цели, не ослабляя усилий, то однажды ваша мечта станет прекрасной реальностью.

Многословие ведет к ошибкам, беда исходит из уст

Безответственное словоносительство чревато множеством опасностей. Например, у кого-то есть секрет, о котором нельзя никому рассказывать, а ты, говоря, нечаянно упоминаешь об этом секрете. Говорящий не задумывается, а слушающий — да, и он посчитает, что ты специально ему мешаешь, и с тех пор будет ненавидеть тебя до глубины души. Некоторые люди совершают поступки с скрытыми мотивами и изо всех сил стараются скрыть их от посторонних глаз; если ты об этом узнаешь, это непременно обернется для тебя серьезными неприятностями. Если вы очень хорошо знакомы с этим человеком, ни в коем случае не давайте ему понять, что вы ни за что не разгласите секрет — это принесет вам неприятности. Единственный возможный выход — притвориться, что вы ничего не знаете, и вести себя так, как будто ничего не произошло; если вы участвуете в его коварных замыслах, принимаете решения от его имени или помогаете ему в их осуществлении, то, в лучшем случае, вы будете его доверенным лицом, а в худшем — его главной угрозой.

Если у вас есть повод для радости, говорите об этом с теми, кто тоже радуется; если у вас есть повод для огорчения, говорите об этом с теми, кто тоже огорчен. Говоря, обязательно выбирайте подходящий момент и меру, иначе вы наверняка потерпите неудачу: не только не достигнете своей цели, но и столкнетесь с холодным приёмом и упреками, что будет вполне ожидаемо. Некоторые коварные люди искусно используют ошибки других в выборе момента и места для разговора, используя их как инструмент для достижения своих целей в ущерб другим.

Есть старая поговорка: «Беда выходит из уст». В общении с людьми необходимо тщательно следить за своими словами: что можно говорить, а что нельзя; чему можно верить, а чему нет — над этим нужно хорошо поразмыслить и иметь свой собственный план. Нельзя иметь злого умысла, но нельзя и не быть настороже. Если вы попадете в ловушку подлеца и станете его инструментом, сожалеть будет уже слишком поздно!

У каждого есть свои секреты, есть вещи, которые лежат на душе и о которых не хочется никому рассказывать. Даже если вы с коллегами в хороших отношениях, не стоит легкомысленно делиться с ними своими делами и секретами — это вопрос, который нельзя игнорировать.

Ваши секреты могут касаться личной жизни или быть связаны с делами компании. Если вы нечаянно поделитесь ими с коллегой, очень скоро эти секреты перестанут быть секретами. Они станут историей, известной всем в компании. Это будет крайне невыгодно для вас: как минимум, у коллег возникнут «сомнения» по поводу вас, что нанесёт ущерб вашему имиджу.

Кроме того, если вы раскроете свой секрет человеку с корыстными намерениями, он, хотя и не станет распространять его по компании, в решающий момент использует ваш секрет как оружие против вас, чтобы вы проиграли в конкурентной борьбе. Ведь, как правило, личные секреты — это вещи не слишком приличные, не слишком похвальные и даже такие, которые могут стать серьезным пятном на репутации. Если кто-то ухватится за этот козырь, ваша конкурентоспособность значительно ослабнет.

Сяо Доу — менеджер по продажам в одной из звукозаписывающих компаний. Благодаря своему добросовестному отношению к работе, аналитическому складу ума и хорошим результатам он был выбран компанией в качестве кандидата на должность руководителя среднего звена. Однако из-за того, что он нечаянно раскрыл один свой секрет, его обошел конкурент, и в итоге он не получил назначения на эту должность.

Сяо Доу и его коллега Ли Вэй были в очень хороших отношениях и часто вместе выпивали и болтали. В один из выходных он приготовил еду и напитки и пригласил Ли Вэя выпить в общежитие. Чем больше они пили, тем больше говорили. Сяо Доу, уже слегка подвыпивший, рассказал Ли Вэю о том, о чём он никому раньше не говорил.

«После окончания средней школы я не поступил в университет, какое-то время был без дела и чувствовал себя очень плохо. Однажды, выпив с несколькими приятелями, я по дороге домой заметил припаркованный на обочине мотоцикл. Увидев, что вокруг никого нет, один из друзей взломал замок, а я уехал на мотоцикле. Позже того друга поймали на краже, доставили в полицейский участок, и он сдал меня. В результате меня тоже приговорили к тюремному заключению. Отбыв срок, я везде искал работу, но меня нигде не брали. Не оставалось выхода, и только благодаря рекомендации друга я оказался в Сямыне. Как бы там ни было, сейчас нам нужно ценить то, что у нас есть, и хорошо работать в компании».

Через три года после прихода в компанию, учитывая его поведение и результаты работы, руководство определило его и Ли Вэя в качестве кандидатов на должность заместителей руководителя отдела продаж. Когда генеральный директор поговорил с ним, он пообещал удвоить усилия, чтобы оправдать высокие ожидания руководства.

Но кто бы мог подумать, что спустя всего два дня отдел кадров компании внезапно объявил о назначении Ли Вэя заместителем руководителя коммерческого отдела, а Сяо Доу был переведён из коммерческого отдела на другую должность.

Позже, из отдела кадров, Сяо Доу узнал, что за этим стоял Ли Вэй. Оказалось, что после утверждения списка кандидатов Ли Вэй обратился в кабинет генерального директора и рассказал ему о том, что Сяо Доу ранее был осуждён и отбывал тюремный срок. Нетрудно представить, как босс мог бы доверить важную должность человеку, когда-то нарушившему закон? Несмотря на то, что сейчас ты хорошо себя проявляешь, это пятно в прошлом никак не удастся стереть.

Узнав правду, Сяо Доу был одновременно возмущён, озлоблён и беспомощен, и ему пришлось согласиться на перевод и уйти работать в другой, не столь важный отдел.

Поскольку это твой личный секрет, ни в коем случае не рассказывай о нём коллегам. Если ты промолчишь и сохранишь свою частную жизнь в тайне, тебе от этого не будет никакого вреда; если же ты расскажешь об этом кому-то, ситуация изменится: кто знает, когда кто-то воспользуется этим как козырём, чтобы напасть на тебя, и ты окажешься в затруднительном положении.

Поэтому только умело соблюдая меру в разговоре, можно с легкостью общаться с людьми и не навлечь на себя беду.

Избавьтесь от привычки слишком придирается к выгоде

Один выпускник факультета международной торговли университета после окончания учебы устроился в компанию по авиаперевозкам, где занимался таможенным оформлением и сопровождением грузов. В свободное время он «взломал» чрезвычайно сложный квалификационный экзамен на таможенного декларанта. За несколько лет он отлично освоил все бизнес-процессы компании, а также наладил хорошие связи с таможенными органами и несколькими крупными клиентами — его карьера шла как по маслу. Но постепенно мелочная рутинная работа перестала приносить ему удовлетворение, а с тех пор, как он получил тот престижный сертификат, скудная зарплата в компании давно зародила в нем желание «сбежать». К тому же коллеги сказали ему, что в их отрасли такой «опытный специалист», как он, обла-

дающий квалификацией таможенного декларанта и хорошими связями в отрасли, безусловно, должен быть востребованным специалистом. Тогда он поспешно через рекрутинговую компанию перешел в другую компанию, которая предложила ему высокую зарплату, но работа там складывалась не очень удачно. Позже ему рассказали: когда он уходил из прежней авиакомпания, там как раз проводили оценку его работы и готовились повысить ему зарплату и назначить на более высокую должность. В этот момент он мог только сожалеть о содеянном...

Если человек ориентируется исключительно на деньги, он легко попадает в ловушку денег. Мы все должны осторожно контролировать свою одержимость деньгами; каждый должен напоминать себе, что деньги — это всего лишь средство для поддержания разумного уровня жизни, а не единственная цель жизни. Герой приведенного выше примера видел только сиюминутную выгоду, но упустил из виду долгосрочное развитие своей карьеры: он получил высокую зарплату, но лишился прекрасных перспектив. В жизни некоторые люди придают деньгам чрезмерное значение и привыкли оценивать качество работы исключительно по размеру зарплаты. Помимо зарплаты, они совершенно не обращают внимания на то, интересна ли им работа и подходит ли она им. В результате они метаются от одной высокооплачиваемой работы к другой, не способные найти своё истинное место. С этого момента вы должны понять: зарплата — не единственное, что имеет значение, будущее важнее зарплаты.

Есть такая история: Ру не была красавицей, она работала машинисткой в строительной компании. Её рабочее место отделяло от кабинета начальника большое стеклянное перегородка, но она редко бросала туда взгляд, всегда склонив голову над бесконечными документами, потому что понимала: усердие в работе и отсутствие мелочности — это единственное, чем она может померяться с другими. Даже после работы она всегда находила время, чтобы почитать и пополнить свои знания. Через год у компании возник финансовый кризис, и, не имея другого выхода, пришлось сократить зарплаты. Сотрудники один за другим уходили с работы, покидая компанию, а босс, сидя в своем кабинете, глубоко ощущал холод и безразличие окружающих. Однако Ру не проявляла никаких признаков ухода: каждое утро она по-прежнему приходила в компанию рано, продолжала печатать, отвечать на звонки и систематизировать документы для босса.

Однажды Ру зашла в кабинет босса и прямо спросила его: «Вы считаете, что ваша компания уже обанкротилась?» Босс с удивлением ответил: «Нет!» Она сказала: «Раз так, то вам не следует так унывать. Ситуация сейчас действительно плохая, но многие компании сталкиваются с теми же проблемами. И хотя ваши 30 миллионов юаней ушли на строительный проект и стали «мертвыми» деньгами, компания же не погибла! Разве у нас нет ещё одного проекта по строительству квартир? Именно этот проект может стать началом возрождения компании». Босс долго размышлял. Через несколько дней Ру была направлена на работу над этим проектом, и спустя два месяца все квартиры в этом комплексе, расположенном не в самом удачном месте, были предварительно проданы, а она получила чек на 40 миллионов юаней. Через два года она стала заместителем генерального директора компании, помогла боссу реализовать несколько крупных проектов, а в перерывах между делом более полугода торговала акциями, принесла компании чистую прибыль в размере 8 миллионов юаней.

Позже предприятие было преобразовано в акционерное общество, босс стал председателем совета директоров, а Ру — первым генеральным директором новой компании.

Когда вы гонитесь за сиюминутной выгодой, вы теряете шанс на успех. Если бы Ру тогда тоже ушла из компании из-за низкой зарплаты, смогла бы она добиться тех достижений, которые были у неё позже?

В жизни многие слишком чётко разделяют свои интересы и интересы компании, на работе ведут себя формально, считая, что вознаграждение соответствует вкладу, потому что думают: «Компания же не моя, зачем мне так изнурять себя?»

Некоторые из них с полным убеждением считают, что они продают свой ум и физическую силу, а компания выплачивает им зарплату, решая вопрос выживания — это равноценный обмен, вполне разумный и естественный. Некоторые даже считают, что нынешняя зарплата слишком мизерна, и намеренно уклоняются от работы или выполняют свои обязанности отбывая номер, в душе надеясь таким образом отомстить своему начальнику. Но задумывались ли они когда-нибудь: из-за чрезмерной привязанности к размеру зарплаты, рассматривая себя как средство для эквивалентного обмена, они уже отказались от того, что гораздо важнее самой зарплаты. Конечно, из-за недовольства зарплатой они могут постоянно менять работу или халтурить на ней, но если так будет продолжаться долго, то из-за чрезмерной сосредоточенности на краткосрочной выгоде они упустят возможность осваивать навыки, приобретать опыт и развивать профессиональные навыки, уступят другим свои шансы на успех, разрушат свои надежды и будущее и всю жизнь останутся посредственными людьми.

Глупые люди зарабатывают деньги сегодня, а умные — на завтра. Если у вас есть привычка рассчитывать только на сиюминутную выгоду, вам нужно как можно скорее избавиться от неё, иначе, пытаясь сэкономить на мелочах, вы понесёте большие убытки. Жизнь похожа на партию в шахматы: чтобы выиграть, нужно делать один ход, просчитывая три шага вперёд — чем дальше вы смотрите, тем больше у вас шансов на победу.

Будьте активны и в благоприятных, и в неблагоприятных обстоятельствах

Одна девушка, держа в руках газету с объявлениями о вакансиях, рассказывала своей новой подруге о своём опыте работы: её первый начальник был строгим мужчиной средних лет. В то время она только что закончила университет и совершенно не была знакома с делами компании, но начальник завалил её огромным объёмом работы, отчаянно искал в ней недостатки, не выносил её и всеми силами пытался уволить ещё до окончания испытательного срока. Второй начальник был «возвращенцем из-за границы», с либеральным стилем управления и дружелюбным характером; сначала у неё все шло гладко, но постепенно, по неизвестной причине, и этот начальник тоже стал придираться, и в конце концов уволил её из-за одной мелкой ошибки!

Третий начальник... Как говорится, «в деле участвующий не видит, а посторонний видит ясно». Если посмотреть на её частые увольнения за последние несколько лет, становится ясно, что причина кроется в её пассивном и безразличном отношении к работе. На первой работе у неё не было опыта, и в её работе было полно ошибок, но на самом деле босса злили не столько её ошибки, сколько её отношение к работе: она делала только то, что ей поручали, никогда не проявляла инициативы в обучении, избегала всего, от чего можно было уклониться, и сдавалась при первых же трудностях... На второй работе начальник сначала очень на неё рассчитывал, потому что порученные ей задачи она выполняла неплохо. Но через некоторое время она начала слепо довольствоваться достигнутым, работа для неё превратилась в средство «прокормиться», она вообще не хотела больше прилагать усилий, и начальник в порыве гнева «уволит» её. Дальнейшие события развивались примерно так же: она продолжала менять одну работу за другой, сохраняя свои пассивные рабочие привычки, и если так пойдёт дальше, ей будет очень трудно чего-то добиться.

Эта девушка считает себя невезучей, но не нашла истинную причину своей «невезучести»: ни один начальник не полюбит сотрудника с пассивным и негативным отношением к работе. Ей действительно нужно преодолеть плохие привычки и настроиться на активные действия. Как только человек приобретает пассивные и негативные рабочие привычки, он теряет стремление к развитию, его кругозор сужается, и в конце концов он скатывается в бездну лени и бездеятельности, не достигнув ничего в жизни. Поэтому, в каких бы условиях вы ни оказались, сохраняйте позитивный и целеустремленный настрой.

У меня есть два друга, окончившие педагогический институт: одного направили работать учителем в сельскую начальную школу, а другому посчастливилось устроиться в город-

скую школу. А, которого направили в сельскую школу, часто жаловался на свою несчастливую судьбу: в деревне, по его словам, изолированность от внешнего мира, однообразная культурная жизнь, плохая еда и быт, а также низкий профессиональный уровень коллег полностью подкосили его амбиции. Он начал проводить свободное от уроков время за столом для маджан, ленился готовиться к урокам и целыми днями размышлял о том, как бы перевестись в город.

Однажды начальник управления образования неожиданно пришёл понаблюдать за уроком, и, будучи совершенно не подготовленным, он был уволен. Он с грустью думал: «Если бы меня тогда направили в город, я бы обязательно старался, и, кто знает, может, сейчас я уже был бы одним из ведущих учителей!» Странно, но и Б., которого направили в город, тоже лишился работы. Дело в том, что с тех пор, как он оказался в городе, он хорошо ладил с руководством и коллегами, работа была несложной, зарплата высокой, и ему казалось, что так прожить всю жизнь — неплохо. Он перестал углубляться в методику преподавания, перестал тщательно готовиться к урокам, и многие дети прозвали его «мастером гипноза». Спустя некоторое время в школе ввели механизм конкуренции, и Б. оказался в числе уволенных. Он подумал: «Если бы меня тогда направили в деревню, я бы обязательно усердно учился, стремясь как можно скорее переехать в город, а сейчас я превратился в лягушку, которую варят в теплой воде!»

Видите, в чём проблема этих двух людей? Они сами посеяли в своих сердцах семена пассивности и бездеятельности, и окружающая обстановка не может служить оправданием для их пассивности. Как только человек приобретает привычку к пассивности, в благоприятных условиях он слепо довольствуется достигнутым и перестает прилагать усилия; достигнув успеха, он погружается в самоудовлетворение и останавливается в развитии; в неблагоприятных условиях он легко отступает и падает духом, а столкнувшись с трудностями, легко сдаётся и начинает винить судьбу и окружающих. Все это — идеальная почва, на которой семена пассивности с легкостью прорастают: просто «благоприятные условия»!

Независимо от конкретных жизненных обстоятельств, как только человек приобретает пассивное и бездеятельное отношение к работе и привычки, он легко теряет стремление к самосовершенствованию, становится узколобым, постепенно утрачивает энергию и творческий потенциал, забывает о своих первоначальных твердых жизненных убеждениях и карьерных планах и в конечном итоге скатывается в бездну лени и бездеятельности, не достигнув ничего значимого. Но самое страшное — это пассивное отношение к жизни. Негатив, неудачи и безнадежность на работе неизбежно окажут ужасающее негативное влияние на другие сферы жизни человека. Подумайте только: как печально выглядит человек, который смотрит на мир с негативом, видит вокруг только серые тона и вызывает презрение у друзей и коллег!

Какая среда хороша, а какая плоха? Критерий заключается не в самой среде, а в том, как человек в ней себя ведет: если, находясь в ней, он не теряет себя и сохраняет позитивный и активный настрой, то даже самая «плохая» среда станет хорошей; и наоборот, даже самая «хорошая» среда станет плохой. Среда, безусловно, оказывает на человека определенное влияние, но самое главное — это сам человек: ни благоприятные, ни неблагоприятные обстоятельства не могут служить оправданием для пассивности и бездействия.

Пассивные и бездеятельные рабочие привычки постепенно лишат вас энергии и творческого потенциала, заставят забыть о тех карьерных планах, которые вы когда-то с таким энтузиазмом строили, и в конечном итоге приведут к тому, что вы ничего не добьётесь. Если мы сможем правильно анализировать и оценивать окружающую нас среду, с равнодушием относиться к успехам и неудачам и добросовестно выполнять свою работу, то у нас не сформируются пассивные и бездеятельные рабочие привычки.

Рациональная организация работы

Справочная служба Центрального вокзала Нью-Йорка, пожалуй, является одним из самых переполненных мест в мире. Каждый день там всегда толпится множество людей, спешащие пассажиры торопятся задать интересующие их вопросы и надеются получить ответ

немедленно. Можно себе представить, насколько напряженной и стрессовой является работа сотрудников справочной службы. Усталость от постоянного наплыва обращений — их общее чувство. Однако сотрудник за стойкой № 3 является исключением: он не выглядит нервным, что действительно удивительно. Этот сотрудник в очках, с хрупким внешним видом, вынужден иметь дело с огромным количеством беспорядочных и нетерпеливых пассажиров, и трудно представить, как он может сохранять такое хладнокровие в условиях столь огромного давления.

Перед ним стояла женщина в яркой одежде, на голове у неё была повязка, уже промокшая от пота, а лицо было полно тревоги и беспокойства. Сотрудник справочной службы наклонился в её сторону, чтобы лучше слышать её голос. «Да, что вы хотите спросить?» — он поднял голову, сосредоточился и посмотрел на женщину через толстые стекла очков. «Куда вы собираетесь?»

В этот момент модно одетый мужчина с дорогой шляпой на голове и чемоданом в руке попытался вступить в разговор. Однако сотрудник, словно никого не замечая, просто продолжил разговор с женщиной: «Куда вы едете?» «В Сан-Франциско». «В Сан-Франциско, да?» Он даже не взглянул на расписание и сказал: «Этот поезд отправляется через 10 минут с 11-го перрона. Вам не нужно бежать, времени ещё предостаточно». «Вы сказали 11-й перрон?» «Да, мадам». «11-й?» «Да, 11-й».

Женщина развернулась и ушла, а этот господин сразу же переключил своё внимание на следующего пассажира — того, что в шляпе. Однако вскоре та дама снова обернулась и спросила номер платформы. «Вы только что сказали — платформа № 11?» На этот раз служащий уже сосредоточился на следующем пассажире и больше не обращал внимания на эту даму с платком на голове.

Кто-то спросил у этого сотрудника: «Не могли бы вы рассказать, как вам удаётся сохранять такое спокойствие?»

Тот ответил: «Я вообще не общаюсь с толпой, я просто обслуживаю одного пассажира. Закончив с одним, перехожу к следующему. В течение всего дня я обслуживаю только одного пассажира за раз».

Этот сотрудник в полной мере овладел методом высокоэффективной работы: решать только одну задачу за раз. Многие люди на работе доводят себя до изнеможения и при этом работают неэффективно, и одна из важных причин этого заключается в их беспорядочных и хаотичных рабочих привычках. Они всегда пытаются работать эффективно, но в результате часто получают обратный эффект.

Занимаясь какой-либо работой, не бросайте начатое из-за отвлекающих факторов или усталости, чтобы заняться чем-то посторонним, ведь если вы начнете новую работу, не завершив предыдущую, на вашем рабочем столе начнёт царить беспорядок, а вслед за этим — и в вашем уме. Вы должны стремиться завершить текущую работу, прежде чем приступить к другой; даже если в работе возникли временные препятствия, вы должны приложить все усилия, чтобы справиться с ней.

Завершив одну работу, обязательно приведите в порядок все связанные с ней материалы, рассортируйте их по категориям и поместите на соответствующие места, после чего проверьте, какие задачи остались, и только тогда приступайте ко второй работе.

Порядок должен быть первым законом работы. Но так ли это на самом деле? Не обязательно. Если присмотреться, можно заметить, что рабочие столы многих людей всегда завалены бумагами, и они не обращают на это внимания неделями. У одного издателя газеты из Нового Орлеана рабочий процесс был настолько беспорядочным, что однажды его секретарша, убирая его стол, обнаружила там пишущую машинку, которая считалась пропавшей уже два года.

Когда ваш рабочий стол завален беспорядочной кучей писем, требующих ответа, отчетов и служебных записок, это может вызвать панику, напряжение и беспокойство. Что еще хуже, люди, постоянно переживающие о том, что «дел много, а времени на них нет», не только испытывают стресс и усталость, но и подвергаются риску развития гипертонии, сердечных заболеваний и язвы желудка.

Известный психиатр Уильям Шаллер упомянул одного из своих пациентов, который из-за беспорядочных и хаотичных рабочих привычек едва не пережил нервный срыв, однако, изменив эту вредную привычку, быстро поправился.

Этот пациент — менеджер по работе с клиентами в одной из крупных компаний Бостона. Когда он впервые пришёл на приём к доктору Шаллеру, он был подавлен и пребывал в состоянии сильного напряжения и беспокойства. У него была напряжённая работа, и, хотя он понимал, что находится не в лучшей форме, не мог остановиться — ему нужна была помощь.

«Когда этот пациент рассказывал мне о своём состоянии, позвонил телефон, — сказал доктор Шаллер. — Звонили из больницы. Я ни минуты не медлил и сразу принял решение. Если это возможно, я всегда действую быстро и решительно, чтобы немедленно решить проблему». Вскоре после того, как я повесил трубку, телефон снова зазвонил. Это был ещё один экстренный случай, и мне пришлось немало потрудиться, чтобы всё объяснить. Затем зашёл коллега, чтобы спросить меня о различных деталях, касающихся одного тяжелобольного пациента. Когда я наконец закончил все дела, я извинился перед этим пациентом за то, что заставил его долго ждать. Но пациент был в приподнятом настроении, и на его лице отразилось необычное выражение».

«Не извиняйтесь, доктор, — сказал пациент, — за эти 10 минут я, кажется, понял, в чём моя ошибка. Я вернусь и изменю свои рабочие привычки... Но прежде чем уйти, можно мне заглянуть в ваш ящик?»

Доктор Шаллер открыл ящик стола — кроме канцелярских принадлежностей там ничего не было.

«Скажите, где вы храните свои незавершённые дела?» — спросил пациент.

«Все уже улажено», — ответил Шаллер.

«А что насчёт писем, на которые нужно ответить?»

«На все ответил», — сказал доктор Шаллер. «Мой принцип — не накапливать письма. Как только я получаю письмо, сразу поручаю секретарю его обработать».

Через несколько недель этот менеджер по работе с клиентами пригласил доктора Шаллера в свой кабинет. Он изменился — конечно, изменился и его стол: он открыл ящик, и в нём не было ни одного незавершённого дела.

«Несколько недель назад у меня было два кабинета и три рабочих стола, — сказал менеджер, — и везде валялись нерешенные дела. После нашей беседы я вернулся и вывез целый грузовик отчетов и старых документов. Теперь у меня остался только один рабочий стол: как только что-то поступает, я сразу же это обрабатываю, и больше никаких гор нерешенных дел, которые вызывали у меня стресс и беспокойство. Самое удивительное, что я выздоровел сам по себе и больше не чувствую никаких проблем со здоровьем!»

Можно сказать, что беспорядочный подход к работе — это вредная привычка: вы загромождаете свой рабочий стол документами и материалами, в результате чего не можете найти то, что нужно, а ненужных вещей накапливается огромное количество, и много времени зря тратится на поиски потерянного или временно не найденного. Хуже того, беспорядок отвлекает ваше внимание: когда вы занимаетесь одним делом, ваш взгляд невольно скользит по другому документу, и вы сразу же вспоминаете, что этот документ тоже ждет своего часа, — и вот ваше внимание уже рассеяно.

Если на вашем рабочем столе постоянно лежат горы документов и предметов, вам необходимо уделить немного времени, чтобы навести порядок — в этом случае затраченные усилия

окупятся с лихвой. Уберите со стола всё, что не имеет отношения к текущей работе, выделите то, что требует немедленного внимания, и положите в центр стола, а остальное рассортируйте и разложите по папкам или ящикам. Цель этого — напомнить вам, что сейчас вы должны заниматься самой важной задачей. Поскольку вы можете выполнять только одну задачу за раз, вам нужно сосредоточить все свои силы на ней и не позволять другим делам отвлекать вас.

Беспорядочные и хаотичные рабочие привычки приводят к потере времени и энергии, что напрямую сказывается на результатах вашей работы. Поэтому мы должны организовывать работу в разумном порядке, чтобы с легкостью завершать каждый рабочий день и встречать новый день с новыми силами.

Подготовка не мешает работе

Один лесоруб устроился на работу в лесозаготовительную компанию. Поскольку зарплата была высокой, а условия труда — весьма хорошими, лесоруб очень ценил эту работу и решил трудиться усердно и добросовестно.

В первый день хозяин вручил ему острый топор, обозначил участок для вырубki и поручил ему приступить к работе. Лесоруб трудился с большим усердием и за день срубил 18 деревьев. Хозяин остался весьма доволен и сказал ему: «Отлично, продолжай в том же духе!»

Лесоруб, услышав такую похвалу от хозяина, очень обрадовался и на следующий день работал ещё усерднее. Однако, по неизвестной причине, в этот день он срубил всего 15 деревьев.

На третий день, чтобы наверстать вчерашнее отставание, он старался ещё усерднее, но в этот день срубил ещё меньше — всего 10 деревьев.

Дровосек почувствовал сильный стыд и побежал к хозяину, чтобы извиниться: «Хозяин, простите, я не знаю, почему, но кажется, что у меня всё меньше и меньше сил».

Начальник ласково посмотрел на него и спросил: «Когда ты в последний раз точил топор?»

Дровосек посмотрел на хозяина и с удивлением ответил: «Заточить топор? Я каждый день занят рубкой деревьев, у меня просто нет времени на это!»

Как гласит пословица: «Заточка топора не мешает рубке дров». Остановиться, чтобы заточить топор, нужно для того, чтобы быстрее рубить деревья. Дровосек не понимал этой истины, только и делал, что трудился, не поднимая головы, в результате чего сам изнемог от усталости, а работа у него получалась всё хуже и хуже. Леность в работе вызывает презрение, поэтому многие приучили себя к «усердному» труду, но их усердие перешло все границы и, напротив, превратило их жизнь в полный хаос.

Не стоит думать, что непрерывная работа — это предвестник успеха, достоинство человека или внешнее проявление трудолюбия. На самом деле работа и отдых дополняют друг друга, и помимо работы необходимо уделять время размышлениям.

Был один господин Чжан, владелец швейной фабрики. Он был очень трудолюбивым человеком, и для него напряженная работа стала привычкой; подчиненные за его спиной называли его трудоголиком. Этот господин Чжан с утра до вечера погружен в работу: проверяет документы, обрабатывает заказы... Он верит, что «трудолюбие вознаграждается», и что его усердие обязательно принесет щедрую награду. Но в последнее время он находится в плохом настроении, потому что, по неизвестной причине, объем продаж резко упал. Во время переговоров со своим давним клиентом, который также является его старым другом, он поделился своими заботами.

Старый друг немного помедлил, затем достал из кармана билет на показ мод и протянул его господину Чжану. Тот с недовольством взял билет: «Что ты вытворяешь? В такое время я и так завален работой, откуда у меня взяться на досуг, чтобы смотреть, как модели ходят по подиуму?» Старый друг покачал головой и сказал: «Вот в этом-то и твоя проблема: у тебя в голове только работа, и именно в этом заключается твоя проблема. Посмотри на себя: каждый

день ты занят до головокружения, только и делаешь, что подписываешь документы и контролируешь производство. Тебе больше всего нужен отдых — он поможет тебе сохранить ясность ума и даст время поразмыслить над вопросами развития. Честно говоря, твоя одежда уже устарела — вот результат твоей постоянной занятости. Друг мой, не перегружай себя работой, оставь себе немного времени — во всех делах нужно все тщательно обдумывать. Заточивание ножа не мешает тебе рубить дрова!»

Эти точные и проницательные слова пробудили господина Чжана. Он пошел посмотреть тот показ мод и постарался выделить немного времени на отдых и размышления. Когда объем продаж фабрики начал неуклонно расти, он понял, что раньше на самом деле делал глупости, приносящие «половинный результат при удвоенных усилиях».

Хотя ленивые привычки недопустимы, чрезмерная «трудолюбивость» тоже не всегда является хорошей привычкой. Помню, как Ли Цзуншэн пел в одной из своих песен: «Занят, занят, занят, так занят, что потерял направление, так занят, что потерял свою точку зрения...» На самом деле люди, которые только и делают, что склоняют голову и трудятся, похожи на крутящийся под ударами кнута волчок: они погружаются в состояние, когда не понимают, что им делать, и их суета теряет всякий смысл.

Не уделяя времени размышлениям и только погружаясь в работу, такая привычка приводит к тому, что вы будете постоянно тратить вдвое больше усилий, получая вдвое меньший результат. Потратьте немного больше времени на подготовку, немного больше времени на укрепление своих навыков, и тогда вы сможете добиться большего результата с меньшими усилиями и выполнять работу лучше.

Постоянная занятость — это не лучший образ жизни. Если вы трудоголик, то лучше всего исправить это прямо сейчас. Не превращайтесь в рабочую машину, не мчитесь вперед без оглядки — найдите время, чтобы отдохнуть или остановиться, переоценить ситуацию и проанализировать свои действия. Только так вы сможете избежать переутомления и не попасть в ловушку неудачи.

Отвлекаться от основной деятельности — значит зря тратить время

Цзинь Ин — дизайнер интерьеров, которая начала свой бизнес в 29 лет, а свою студию разместила прямо у себя дома. Она говорит: «Я никогда не думала, что буду заниматься этим делом. Раньше я мечтала стать художницей, но рисованием не накормишься.» Благодаря её интересу к архитектуре, а также уникальному взгляду на меблировку и умению искусно использовать пространство, её проекты пользуются большой популярностью. Однако начало было нелегким: в первые три года работы её клиентами были в основном друзья — преимущественно молодые супружеские пары в возрасте чуть за 30, у которых только-только появились сбережения, и которые наняли её для оформления своих квартир, поскольку предложенный ею стиль и бюджет полностью соответствовали их требованиям.

Однако она обнаружила, что, хотя работать с этими клиентами было очень приятно, это не приносило ей больших доходов — ей нужны были клиенты постарше и более состоятельные.

Постепенно, благодаря сарафанному радио, число её клиентов росло. Проработав в этой сфере более десяти лет, она постепенно обнаружила, что её художественный талант начинает проявляться. Больше всего её интересовали текстильные изделия, используемые в оформлении интерьеров. «Если их правильно подобрать, вся комната приобретёт особый шарм и станет очень изысканной», — говорила она. Ей казалось, что этот интерес не выходит за рамки её профессии, и изучить его не мешает.

Однако, слишком увлекшись дизайном тканей, она, напротив, стала пренебрегать своей основной работой — дизайном интерьеров. Если бы Цзинь Ин работала в крупной компании, возможно, кто-то уже давно напомнил бы ей, что она должна сосредоточиться на своих прямых обязанностях, но она сама считала, что это всего лишь расширение сферы её деятельности.

Чтобы глубже понять процесс производства этих тканей, она даже лично посещала крупные текстильные фабрики для ознакомительных поездок.

Через два-три года она взялась за заказ от небольшой фабрики, в рамках которого в основном занималась дизайном осенних тканей. Хотя она по-прежнему занималась своей прежней работой по дизайну интерьеров, в неё уже не вкладывала столько душевных сил.

Однако дизайн текстиля оказался не таким простым делом, как ей казалось: помимо художественного образования, требовалось разбираться в модных тенденциях, вкусах потребителей, потребностях рынка, а также в вопросах ценообразования и т. д. Хотя мастера и могли изготовить готовую продукцию, полностью соответствующую её эскизам, она не пользовалась успехом у потребителей. Менеджер по продажам постоянно повторял ей: «Никто не сможет продать этот хлам!» Она даже сильно поссорилась с владельцем текстильной фабрики из-за проблем со сбытом.

Хуже того, у неё возникли проблемы и с работой в сфере дизайна интерьеров: несколько клиентов не могли с ней связаться, когда обращались к ней, а её безразличное отношение к этой работе вызывало у них возмущение; подрядчик, которого она наняла, нагло сбежал с деньгами, что стало для неё серьёзным ударом, и ей пришлось из собственного кармана компенсировать убытки клиентов. Её репутация всё больше ухудшалась, и через некоторое время никто больше не приглашал её для работы над проектами, и её студия закрылась.

Если бы Ким Ён продолжала сосредоточиваться на своей основной специальности — дизайне интерьеров, — то, возможно, она стала бы отличным дизайнером, но из-за того, что она не занималась своим делом, она собственными руками разрушила свою карьеру.

В реальной жизни очень много подобных примеров, когда отклонение от основной деятельности приводит к провалу в карьере; привычка заниматься посторонними делами стала одной из главных причин, мешающих достижению успеха в карьере.

Одна учительница рассказала своим ученикам следующую историю: собака преследовала мышь в лесу; в критический момент мышь забежала в дупло, у которого был только один выход, и собака засела у входа. Внезапно из дупла выскочил кролик; испугавшись собаки, он вскарабкался на дерево, где как раз находилось гнездо белок; белки, испугавшись кролика, начали беспорядочно метаться и в итоге одна из них случайно упала с дерева, ударив собаку и оглушив её. Закончив рассказ, учительница спросила: «Есть ли у вас вопросы?» Ученики заговорили все в один голос: одни говорили, что кролик не умеет лазать по деревьям, другие — что белка такая лёгкая, как она могла оглушить собаку? Когда все успокоились, учительница улыбнулась и сказала: «Ребята, почему никто не задал мне один важный вопрос? Куда делась та мышь? Не забывайте, что собака изначально зашла в лес именно для того, чтобы поймать мышь!»

Дети, столкнувшись с искушением, забывают о своей первоначальной цели. И это касается не только детей — многие взрослые также допускают подобные ошибки: в начале работы они ещё могут держаться своей цели, но как только появляется искушение, они начинают отвлекаться. Такая привычка мешает им сосредоточиться на выполнении текущей задачи: они либо теряют время, либо упускают возможности, в результате чего им трудно добиться желаемого. Один профессор университета отметил: «Если не сосредоточиться на достижении поставленной цели, то невозможно с полной самоотдачей заниматься текущими делами, что в итоге значительно снижает эффективность работы и мешает успешному достижению цели. Поэтому, занимаясь одним делом, нельзя одновременно думать о другом — нужно сосредоточить внимание на том, что происходит здесь и сейчас. Необходимо избавиться от тех мыслей, которые отвлекают внимание и вызывают стресс, а также устранить помехи со стороны людей и событий, отвлекающих внимание, — тогда ваше мышление будет полностью сосредоточено на текущей работе».

Цзян Шань был очень талантливым человеком, но ему так и не удавалось добиться успеха. В университете он изучал экономику и менеджмент, после окончания учебы несколько лет проработал в издательстве, а затем решил начать собственное дело и открыл консалтинговую компанию, предоставляющую клиентам консультационные услуги по финансовым продуктам, продажам, запасам и другим вопросам. Он усердно трудился, всегда давал клиентам ценные советы, а что особенно ценно — он умел самостоятельно выявлять проблемы, позволяя клиентам заранее подготовиться к трудностям.

Спустя некоторое время его консалтинговая компания стала все более известной, и его однокурсники говорили, что Цзян Шань станет первым из них, кто станет крупным предпринимателем; сам Цзян Шань тоже был этим весьма доволен. Однако благополучие длилось недолго: через год компания Цзян Шаня распалась! Оказалось, что как только у Цзян Шаня появились свободные средства, он увлекся производством телефильмов и вложил 800 000 юаней в съемки одного сериала. Тогда друзья отговаривали его: «Консалтинговый бизнес только набирает обороты и идет очень хорошо, тебе следует сосредоточить все силы на этом. Зачем без дела вкладывать деньги в какой-то сериал? Разве это не отвлечение от основной деятельности?» Но Цзян Шань ни к чему не прислушивался. В итоге сериал получился полной беспорядочной кашей, деньги были полностью потеряны, а его консалтинговая компания из-за массового ухода сотрудников утратила доверие клиентов и в конце концов была вынуждена прекратить свою деятельность.

Вначале Цзян Шань ещё полн амбиций намеревался добиться успеха в сфере консалтинга, но, столкнувшись с более захватывающим миром кинопроизводства, он отклонился от своей цели. Результатом отвлечения от основной деятельности стало полное фиаско — он остался ни с чем.

Привычка не заниматься своим делом заставляет некоторых людей постоянно увязать в посторонних делах, что приводит к полному изнеможению, душевному беспокойству и неспособности сосредоточиться на том, что действительно нужно делать. Многие люди именно из-за того, что не могут избавиться от этой привычки, проводят всю жизнь в бесплодных занятиях. Поэтому мы должны быть начеку и не поддаваться привычке не заниматься своим делом, ведь она увеличивает расстояние между вами и успехом.

Привычка не заниматься тем, что нужно, заставляет вас теряться в внешних помехах, из которых трудно выбраться, зря тратить драгоценное время и в итоге оставаться с пустым сожалением. Поэтому, если мы нашли цель, нужно изо всех сил устранять помехи и, как монах, сосредоточиться на своей работе, пока не достигнем цели; ни в коем случае не позволяйте вредным привычкам вести нас за нос.

Глава 2. Инерция мыслительных привычек — источник ошибок

У каждого человека есть свой способ и свои привычки в мышлении; привычки мышления определяют наши мысли и поступки. Хорошие привычки мышления позволяют нам действовать более эффективно, а плохие — делают нас замкнутыми, консервативными и самоуверенными. Как только человек попадает в сети привычек, ему трудно из них выбраться. Хуже всего то, что люди зачастую не осознают, что все их недостатки вызваны именно «плохими привычками». Погружаясь в «плохие привычки мышления», мы создаем замкнутый круг, поэтому мы обязательно должны избавиться от вредных привычек мышления и создать совершенно новую версию себя!

Следование правилам тоже может привести к ошибкам

Был один молодой человек, с отличным характером, который во всём придерживался правил, но, почему-то, в жизни постоянно сталкивался с препятствиями. Начнём с поиска работы. Сейчас у выпускников вузов повсеместно возникают трудности с трудоустройством, поэтому многие студенты начинают работать ещё с начала четвёртого курса, а крупные ярмарки вакансий обычно проводятся в марте-апреле каждого года. Однако этот молодой человек считал, что поиск работы — дело после окончания университета, и поэтому, когда его однокурсники ходили на собеседования, он всё ещё сидел над учебниками; когда однокурсники один за другим подписывали трудовые договоры, он по-прежнему был занят подготовкой дипломной работы; а когда в сентябре он получил диплом, он наконец начал искать работу, но к тому времени хорошие компании уже не набирали сотрудников, и ему пришлось устроиться в небольшую фирму.

В личной жизни у него тоже не всё шло гладко: он влюбился в одну из коллег по работе и, собираясь признаться ей в чувствах, получил от хорошо осведомлённого коллеги ценную информацию: «Девушка не любит цветы, лучше подари ей какой-нибудь небольшой сувенир на прощание!» Парень немного колебался, но всё же решил подарить красные розы. Причина была проста: по традиции при признании в любви принято дарить цветы. В результате девушка с неохотой приняла цветы, но из-за появившейся сыпи несколько дней не выходила на работу — оказалось, у неё была сильная аллергия на пыльцу. Разумеется, отношения между ними так и не сложились.

Ошибка этого молодого человека заключалась в том, что он подходил к вопросу, опираясь на так называемые традиции, ведь в этом мире нет ничего неизменного. Если вы привычите себя мыслить стереотипно и будете упорно цепляться за устоявшиеся шаблоны, то станете жертвой своих привычек.

Жил-был один ученый человек, который, что бы ни делал, всегда любил цитировать классиков и, по его собственным словам, «не отступать от древних наставлений».

Однажды в его доме случился пожар, и его невестка, задыхаясь от бега, сказала ему: «Быстрее, быстрее, быстрее позови своего брата, чтобы он тушил огонь — он играет в шахматы у соседа, господина Ван».

Ученый вышел за ворота и пробормотал про себя: «Свояченица просит меня поспешить, но разве в книгах мудрецов не сказано: „Спеша, не достигнешь цели“? Как же я могу спешить!» Итак, он не спеша дошёл до дома господина Ван. Увидев, что брат с большим удовольствием играет в шахматы, он молча встал рядом с ним и стал наблюдать за партией. Только когда партия закончилась, он сказал: «Брат, у нас дома пожар, невестка просит тебя поскорее вернуться и потушить огонь».

Услышав это, его брат так разозлился, что задрожал всем телом, и выругался: «Ты тут стоишь уже полдня, почему не сказал раньше?» Ученый указал на надпись на шахматной доске и сказал: «Брат, разве ты не видишь, что на этой доске ясно написано: „Наблюдать за игрой в шахматы, не произнося ни слова, — признак истинного джентльмена“!»

Увидев, что тот по-прежнему притворяется благородным, брат поднял кулак, чтобы ударить его, но, подумав, снова опустил руку. Увидев, что брат опустил кулак, он, напротив, наклонился к нему и сказал: «Брат, бей же! Разве на доске не написано: „Мужчина, поднявший руку, не отступает“? Почему же ты снова опустил руку?»

Этот ученый из рассказа выглядит весьма смешно — он как раз тот самый «книжный червь», о котором мы часто говорим. Такие люди, приступая к делу, не задумываются, как поступить, а лишь слепо следуют правилам и «действуют по инструкции», в результате чего либо выставляют себя на посмешище, либо навлекают на себя неприятности — в общем, им трудно чего-то добиться.

Говоря о падении династии Цинь, Сыма Цзянь отметил: «Цинь отделилась от периода Воюющих царств и стала владычицей всего мира, но её путь остался прежним, её политика не изменилась — именно поэтому то, как она завоевала власть, и то, как она её удерживала, не отличались друг от друга. Оно владело им в одиночестве, поэтому его падение можно было предвидеть, не садясь». Цинь прошла путь от периода Воюющих царств до объединения всего мира, однако методы управления практически не изменились; не понимая разницы между завоеванием мира и управлением им, его падение можно было предвидеть, не садясь.

Один философ сказал: «Только изменение является вечным». С течением времени мир неизбежно меняется. Когда окружающая обстановка меняется, сначала поразмыслите над собой: изменился ли я? Причина, по которой восходящие звезды способны сместить с сцены бывших звезд и занять лидирующие позиции, заключается в том, что они развиваются и меняются в новых условиях. В новой среде у них появляются незаменимые преимущества. Если вы останетесь неизменными, то наверняка не сможете спокойно и свободно жить в обществе. Не стоит постоянно думать о том, «как было раньше», лучше посмотрите на настоящее и спросите себя: изменились ли вы? В 1980-е годы, в период реформ и открытости, появилось множество сельских и поселковых предприятий. А что происходит сегодня, спустя 20 лет? Некоторые фабрики свернули свою деятельность и пришли в упадок; другие же развились и укрепились, процветая. Секрет здесь во многом заключается в разнице между приверженностью старым традициям и инновациями. Только обладая способностью к инновациям, можно обрести ключевую конкурентоспособность.

Не жалуйтесь на то, что мир меняется слишком быстро — на самом деле это вы сами идете слишком медленно. Разве компания Lenovo не была основана в 80-х годах прошлого века? Почему же ей удастся добиваться все больших успехов?

В жизни вы, возможно, заметите, что окружающие не ценят ваши нестандартные идеи и даже с презрением относятся к вашим действиям. В такой ситуации ни в коем случае не стоит сбиваться со своего курса из-за сиюминутных симпатий или антипатий окружающих. Даже если все остальные топчутся на месте, вы должны продолжать тщательно наблюдать и внимательно анализировать ситуацию, чтобы найти подходящий именно вам способ действовать. Даже если ваш метод пока не приносит желаемого результата, вы всё равно извлечёте из этого определённую пользу, что гораздо лучше, чем бездумно следовать за другими, повторяя каждый их шаг.

Возможно, другие сочтут ваше поведение нетрадиционным, но вы можете просто отнестись к этому с лёгкой улыбкой — в конце концов, вы тот, кто в будущем добьётся успеха, и чтобы самостоятельно решать проблемы, нужно быть готовым заплатить за это свою цену. Возможно, из-за того, что ваша нестандартность противоречит общепринятым нормам поведения, «нормальные» люди, возможно, не одобряют вас и даже будут изолировать вас, но не

стоит из-за этого унывать и отступать. Большинство людей, достигших больших успехов, обладают именно этой чертой: они способны обнаруживать недостатки в подходах, которые в глазах окружающих кажутся непреложными законами, а затем тщательно анализировать их, исправлять и благодаря этому добиваться завидных результатов. Такие люди должны стать для нас примером. Возможно, в том, что люди следуют установленным нормам, нет ничего плохого, но их подход и методы не всегда подходят для сложной и изменчивой реальности. Если вы не верите, посмотрите на приведенный ниже пример.

Эндрю Карнеги — знаменитый американский «стальной магнат» XX века. До того как он сделал карьеру, он работал телеграфистом в железнодорожной компании. Однажды во время дежурства он получил срочную телеграмму с передовой, содержание которой его сильно потрясло. Неподалеку произошло серьезное крушение поезда, и машинист просил начальство отдать распоряжение об изменении маршрутов других поездов, чтобы избежать повторения подобной трагедии. Но в тот день был выходной, и Карнеги, обойдя все места, которые только мог придумать, так и не обнаружил своего начальника. Время шло секунда за секундой, и любое колебание могло привести к новой трагедии.

Карнеги не оставалось ничего другого, как выдать себя за начальника и разослать уведомление другим машинистам. Согласно тогдашним правилам компании, самовольное использование телеграфистом имени начальника для рассылки уведомлений влекло за собой единственное наказание — немедленное увольнение. Карнеги, конечно, прекрасно это понимал, и на следующий день, придя на работу, он подал заявление об увольнении. Но начальник вызвал его в свой кабинет и прямо на глазах у него разорвал заявление. Похлопав Карнеги по плечу, он сказал: «Ты поступил правильно, я хочу, чтобы ты остался и продолжал работать. В этом мире есть только два типа людей, которые всегда топчутся на месте: те, кто отказывается выполнять приказы, и те, кто только и делает, что выполняет приказы. К счастью, ты не относишься ни к тем, ни к другим».

Из этого видно, что слепое следование правилам не гарантирует, что мы не допустим ошибок. Ситуация меняется каждый день, и только будучи чуткими, проницательными и умея действовать в соответствии с обстоятельствами, мы сможем успешно выполнить свои задачи.

Общество меняется с каждой минутой, конкуренция становится всё более жесткой. Если человек привык всегда следовать правилам, он не сможет развиваться и в конечном итоге будет вытеснен из общества. Только смелые и изобретательные люди способны идти в ногу со временем.

Не позволяйте стереотипам мысли сдерживать вас

Баозы «Гоубули» из Тяньцзиня давно славятся и на Севере известны практически каждому. Однако, когда их филиал открылся в Шэньчжэне, он встретил прохладный прием. Несмотря на то, что владельцы постоянно усиливали рекламную кампанию и проводили разнообразные промоакции, их усилия приносили лишь кратковременный ажиотаж, не могли заставить людей по-настоящему полюбить этот бренд. Столкнувшись с этой неловкой ситуацией, владельцы провели тщательное исследование рынка и обнаружили, что дело не в плохом качестве баоцзы и не в их вкусе, а в том, что жители Шэньчжэня слишком чувствительно реагировали на название «Гоубули» и психологически не могли его принять. Тщательно обдумав ситуацию, владельцы с тяжелым сердцем сняли вывеску «Гоубули» и заменили её на «Сисянфэн». С тех пор в магазине больше не было прежней пустоты: он стал переполнен посетителями, а прибыль неуклонно росла, и этот рост был неудержим.

Так обстоит дело с предприятиями, и так же обстоит дело с людьми: слепое следование старым канонам обрекает на безрезультатность. Только преодолев оковы стереотипного мышления, учитывая индивидуальные особенности и адаптируясь к местным условиям, можно получить больше возможностей для самореализации.

Следование старым канонам — это как завязать себя в узлы стереотипного мышления, не решаясь на прорыв.

Слон может легко поднять хоботом груз весом в тонну, но, наблюдая за представлением в цирке, мы замечаем, что такое огромное животное спокойно привязано к небольшому деревянному столбу. Дело в том, что с самого раннего возраста их привязывали тяжелыми железными цепями к неподвижному железному столбу, и в то время, сколько бы сил они ни прикладывали, этот столб казался маленькому слонену слишком тяжелым. Позже слоненок вырос, и его сила увеличилась, но при одном лишь виде столба он по-прежнему не осмеливался пошевелиться.

В этом и заключается шаблонное мышление. Взрослый слон на самом деле может легко разорвать цепь, но поскольку опыт детства остался с ним до самой зрелости, он по привычке считает (заблуждаясь), что цепь «ни за что не разорвется», и поэтому больше не пытается её разорвать.

А как обстоят дела с людьми? Люди также, не избавившись от вредной привычки «слепо следовать усталым шаблонам», смотрят на вещи исключительно с позиции здравого смысла и скептицизма, не осмеливаются выйти за рамки, и в итоге напрасно упускают прекрасные возможности.

В Индийском океане один океанский лайнер, к несчастью, сел на мель и затонул в бескрайнем море, 11 выживших членов экипажа, рискуя жизнью, выбрались на одинокий остров и только так смогли спастись.

Но дальше ситуация стала ещё хуже: на острове не было ничего, кроме камней, и ничего, чем можно было бы утолить голод; что ещё хуже, под палящим солнцем каждый из них страдал от невыносимой жажды, и вода стала самым ценным ресурсом.

Несмотря на то что вокруг была вода — морская вода, — всем было известно, что она горькая, терпкая и соленая, и совершенно не годилась для утоления жажды. В тот момент единственной надеждой на выживание для одиннадцати человек был дождь или то, что их заметит проплывающее мимо судно.

Прошло несколько дней, но дождя не было и в помине; вокруг них простиралось бесконечное море, и ни одно судно не проплывало мимо острова. Постепенно десять членов экипажа не выдержали и один за другим умерли от жажды на этом безлюдном острове.

Когда последний член экипажа был уже на грани смерти от жажды, он, не выдержав больше, бросился в море и «глоток за глотком» наполнил желудок морской водой. Выпив морскую воду, он не почувствовал в ней ни горечи, ни терпкости; напротив, она показалась ему сладкой и утоляющей жажду. Он подумал: «Может быть, это просто предсмертная галлюцинация?» И тихо улегся на острове, ожидая прихода смерти.

Он вздремнул, а проснувшись, обнаружил, что всё ещё жив. Матрос был очень удивлён, и с тех пор он каждый день пил морскую воду у берегов острова, пока наконец не дождался спасательного судна.

Когда люди провели анализ этой морской воды, они обнаружили, что благодаря постоянному подъёму подземных источников на самом деле эта морская вода была вкусной родниковой водой.

В жизни мы тоже часто совершаем подобные ошибки, возводя некоторые привычные действия в ранг непреложных законов, не смея ни в коем случае от них отступать. В результате мы попадаем в ловушку «привычки»: то, что вполне можно было бы сделать, мы из-за привычки не смеем даже подумать и не догадываемся, что нужно сделать — точно так же, как те моряки из истории, которые, находясь рядом со сладким родником, умерли от жажды. Как это печально! На самом деле ничто не остается неизменным. Не пытайтесь решать проблемы, опираясь на свои привычные представления, а попробуйте смотреть на всё с гибкой точки зрения — так вы сможете обнаружить множество скрытых возможностей.

Легенда гласит, что зимой 233 года до нашей эры македонский царь Александр Великий вторгся в Азию. Когда он достиг азиатского города Фригия, ему рассказали о знаменитом пророчестве:

несколько сотен лет назад царь Фригии Годиас завязал на своей колеснице сложный узел и объявил, что тот, кто сможет его развязать, станет царем Азии. С тех пор каждый год множество людей приезжало посмотреть на узел Годиаса. Воины и принцы из разных стран пытались развязать этот узел, но так и не могли найти даже концы веревки — они даже не знали, с чего начать.

Александр Великий проявил большой интерес к этому пророчеству и приказал отвести его к этому загадочному узлу. К счастью, узел до сих пор хранился в хорошем состоянии в храме Юпитера.

Александр Великий долго и внимательно рассматривал этот узел, но так и не смог найти даже концов веревки.

В этот момент ему внезапно пришла в голову мысль:

«Почему бы не использовать свои собственные правила действия, чтобы развязать этот узел?»

Тогда он вынул меч и одним ударом разсек узел пополам — и вот так, с такой легкостью, был развязан этот неразрешимый узел, сохранившийся на протяжении сотен лет.

Слепое следование усталым правилам всегда приводит к отставанию. Столько принцев и воинов не смогли развязать Годианский узел именно потому, что все они совершили ошибку, слепо следуя усталым правилам: в их привычном представлении узел можно было развязать только постепенно, вручную, и они даже не задумывались о том, существуют ли другие способы его развязывания. Александр Великий же оказался гораздо мудрее их: он освободился от оков привычного мышления и установил свои собственные правила действий. Именно благодаря такой решимости Александр Великий и смог стать завоевателем.

Ни в коем случае не позволяйте шаблонному мышлению контролировать вашу жизнь, иначе вы будете всю жизнь бездельничать. Вы должны научиться преодолевать привычку следовать устаревшим шаблонам, руководствоваться собственными правилами поведения и стилем работы — только так вы сможете шаг за шагом приближаться к успеху.

Чтобы добиться успеха, нужно «идти своим путем»

Жили-были одна женщина, торговка цветами, которая каждый день отправлялась на ранний рынок, чтобы продавать цветы. Эта работа была тяжелой и малооплачиваемой, ведь продавцов цветов было слишком много. Однажды пожилой мужчина, покупая цветы, недовольно заметил: «Вы, ребята, думаете только о том, как вам удобнее таскать товар, а о покупателях не заботитесь. Посмотрите, как тонко рассыпана почва в горшках — мне потом придется везде копать землю. Это же не деревня, а город — где тут так просто найти почву для горшков?» Чтобы быстрее других достичь вершины, нужно проложить новый путь и найти кратчайший путь к успеху. Слепое следование за другими не приведет ни к чему, а инновационное мышление — обязательное качество выдающегося человека; так было в прошлом, и так будет ещё в большей степени в будущем обществе! Слова старика натолкнули цветочницу на мысль: «Почему я должна соревноваться с таким количеством людей в продаже цветов? Я могу вместо этого продавать почву для цветочных горшков!» На следующий день она вместе с мужем выкопала целую тележку черной земли, расфасовала её по пластиковым пакетам по два юаня за пакет, и в результате на утреннем рынке вся эта земля была раскуплена в мгновение ока, а полученная прибыль превысила её месячный доход от продажи цветов.

Эта женщина действительно проявила дальновидность: она не стала слепо следовать за другими, а включила мозги, чтобы найти свой путь, и в результате открыла для себя новый, более широкий способ зарабатывать. Идти своим путем — значит преодолеть инерцию мыш-

ления, думать о том, о чём другие не думают, и с помощью инновационного духа открывать для себя новые горизонты.

Один известный человек однажды сказал: «Самым большим препятствием для нашего обучения является не неизвестное, а то, что нам уже известно».

В Англии жила одна красивая женщина, и во время выборов кто-то попытался использовать её красоту, чтобы склонить одного из депутатов к голосованию в свою пользу. Для обеспечения справедливости выборов необходимо было как можно скорее найти эту красавицу и своевременно пресечь её действия. Однако из-за отсутствия точного адреса полковник Филипп, которому было поручено это задание, даже после 24 часов усилий так и не смог выйти на её след и из-за этого не мог ни сесть, ни лечь.

В этот момент к полковнику Филиппу пришёл капитан Кальвин и сразу же предложил свою помощь. Капитан вышел на улицу, нашёл большой цветочный магазин, попросил владельца подобрать несколько букетов и помочь доставить их этой женщине. Услышав имя красавицы, владелец, упаковав цветы, взял ручку и написал адрес этой женщины на листе бумаги, и капитан без труда узнал, где она живёт.

То, что полковнику не удалось найти за 24 часа, капитан решил всего за полчаса.

Очевидно, что полковник использовал традиционные методы — проверку по паспортным данным, установку слежки и поиск по местам посещения, — поэтому это отнимало много времени и сил, но не приносило результатов. Капитан же применил творческий подход. Его рассуждения были следующими: красавица — известная — цветы — цветочный магазин, то есть красавица пользуется популярностью, её знают многие, ей посылают цветы сотни людей, а цветочный магазин, который она часто посещает, хорошо знает её адрес. «Конечной целью» рассуждений капитана был адрес красавицы. Кто же знает её адрес? Очевидно, те, кто часто посещает её дом — среди людей, имеющих к ней отношение, в первую очередь следует рассматривать тех, кто дарит ей цветы, ведь красавица всегда ассоциируется с цветами.

Ключ здесь заключается в поиске посредника — цветов, и в этом заключается гениальность капитана. Использование посредника для сокращения расстояния до цели — важный путь к преодолению привычек.

Какая бы сложная задача ни стояла, если решать её по привычному шаблону, то, безусловно, можно получить только привычный ответ, но если вы сможете пойти своим путем и найти суть проблемы, всё станет ясно.

Один бизнесмен зашел в кредитный отдел банка.

«В чем дело, сэр?» — спросил менеджер кредитного отдела, при этом осматривая одежду посетителя: роскошный костюм, начищенные до блеска кожаные туфли, дорогие часы Rolex и позолоченный зажим для галстука.

«Я хочу взять в долг немного денег».

— «На какую сумму?»

— «1 доллар».

«1 доллар?»

«Верно, это возможно?»

«Конечно, можно. Если есть поручитель, то можно и меньше».

«Хорошо, а эти гарантии подойдут?»

Сказав это, коммерсант достал из своего портфеля пачку акций, государственных облигаций и прочего и положил их на стол менеджера.

«Достаточно? Всего 500 тысяч долларов».

«Конечно, конечно! Но вам действительно нужен всего один доллар?»

«Да». С этими словами бизнесмен взял 1 доллар.

«Годовая процентная ставка составляет 6 %. Если вы выплатите 6 % процентов и вернёте долг через год, мы вернём вам эти акции».

«Спасибо».

Сказав это, купец собрался уходить из банка.

Менеджер банка, который всё это время наблюдал за происходящим со стороны, никак не мог понять, зачем человек, у которого есть 500 тысяч долларов, пришёл в банк, чтобы одолжить всего 1 доллар. Он спросил у коммерсанта:

«Я действительно не могу понять: у вас есть 500 000 долларов, почему же вы берете в долг всего 1 доллар? Если бы вы хотели взять в долг триста или четыреста тысяч долларов, мы бы с удовольствием...»

«Не беспокойтесь обо мне. Просто перед тем, как прийти в ваш банк, я поинтересовался в нескольких хранилищах, и аренда сейфов у них очень дорогая, поэтому я и решил сдать эти акции на хранение в ваш банк. Арендная плата здесь действительно очень низкая — всего 6 центов в год».

По общепринятому мнению, ценные вещи следует хранить в сейфах хранилища, и для многих это единственный вариант. Но наш герой не ограничился общепринятыми представлениями, а пошел своим путем и нашел способ хранить ценные бумаги в банковском сейфе. С точки зрения надежности и безопасности между этими двумя вариантами действительно нет никакой разницы, за исключением разницы в стоимости.

На самом деле каждый из нас обладает инновационным мышлением и способностью идти нестандартными путями, просто, поскольку мы привязаны к уже усвоенным знаниям, мы всегда судим и рассуждаем в определенных рамках, следуя известным законам, в результате чего нам трудно добиться какого-либо прорыва — и именно в этом заключается причина, по которой большинство людей остаются ничем не примечательными.

Привычное мышление подобно стене, возвышающейся перед нами, и оставляющей нам крайне ограниченное пространство для маневра. Если упорно идти вперед, неизбежно наткнешься на препятствие, но если мы сможем изменить направление и попробуем сделать несколько шагов в сторону, то, возможно, найдём кратчайший путь к успеху.

Вас беспокоят мелочи

Сегодня у Лу Тао первый рабочий день. Принарядившись, он рано вышел из дома. Поскольку до начала рабочего дня было ещё рано, он решил зайти в кафе рядом с офисом и выпить чашку кофе. Как раз когда он неторопливо наслаждался кофе, произошёл неприятный инцидент: играющий ребёнок опрокинул его чашку, и на брюки Лу Тао попало несколько капель кофе. Он попытался вытереть пятна платком, но не смог их полностью удалить, и ему пришлось с огорчением выйти из кафе. По дороге он думал: новые коллеги, увидев его, наверняка скажут: «Посмотрите на этого парня, в первый же рабочий день пришел в брюках с пятнами, как вообще может быть такой человек!» Босс тоже считает его человеком, не обращающим внимания на мелочи... Чем больше он об этом думал, тем больше беспокоился и переживал. Настало время выхода на работу, и Лу Тао, полный тревог, вошёл в офис, но этот день оказался просто ужасным. В своём смятении он опрокинул любимое комнатное растение босса, перепутал документы коллег и ещё и сломал офисный диспенсер для воды... По дороге домой он, стиснув зубы, сжимал брюки: «Всё из-за этих проклятых капель кофе!»

Несколько капель кофе на брюках превратили первый рабочий день Лу Тао в настоящую катастрофу: его хорошее настроение мгновенно испарилось, он стал раздражительным и нервным, в результате чего натворил ещё больше глупостей. В жизни мы тоже часто сталкиваемся с подобными ситуациями: постоянно переживаем из-за мелочей, потому что какая-то дрібниця влияет на нашу жизнь. Есть даже люди, которые тратят всю свою жизнь на переживания из-за мелких хлопот, и это действительно прискорбно.

Мир сложен, и в жизни мы часто сталкиваемся с неприятностями. Это касается всех — от великих людей до простых смертных. Подумайте сами: а был ли хоть один день в жизни, когда не происходило ничего неприятного? Неудачи на работе, мелкие недоразумения с друзьями,

нехватка денег и т. д. Погрузившись в эти заботы, даже в ясный солнечный день вам будет казаться, что погода плохая.

В марте 1945 года молодой американец Род Мур, находясь на подводной лодке на глубине 280 футов в Тихом океане, усвоил самый важный урок в своей жизни.

В тот момент подводная лодка, на которой находился Мур, обнаружила на радаре приближающийся к ним флот японских военных кораблей. Они выпустили несколько торпед, но ни один корабль не был поражен. В этот момент японцы обнаружили их, и один из минных заградителей направился прямо к ним. Через три минуты раздался оглушительный взрыв: шесть глубинных бомб взорвались вокруг, сжав их прямо на дно на глубине 280 футов. Глубинные бомбы сбрасывались без перерыва в течение целых 15 часов. Более десятка из них взорвались всего в нескольких десятках футов от них. Ещё чуть ближе — и в подлодке пробило бы дыру.

Мур, как и все солдаты, лежал неподвижно на своей койке, стараясь сохранять спокойствие. В тот момент Мур был настолько напуган, что не знал, как дышать, и постоянно повторял себе: «Теперь нам конец...» Поскольку система охлаждения была отключена, температура внутри подводной лодки достигла более 40 градусов по Цельсию, но от страха у него по всему телу бежали мурашки, и он покрывался холодным потом. Через 15 часов атака прекратилась, и миноносец, израсходовав все бомбы, уплыл.

Мур чувствовал, что эти 15 часов длились целых 15 лет. Перед глазами промелькнула вся его прошлая жизнь, и особенно отчетливо вырисовались те мелочи, которые когда-то доставляли ему столько беспокойства: то, что отец отдал хороший часы старшему брату, то, что у него не было денег на машину, на хорошую одежду для жены, а также ссоры с женой из-за пустяков и беспокойство по поводу небольшой царапины на глазу ...

Однако все эти причины для беспокойства казались такими нелепыми и незначительными на фоне угрозы для жизни, исходящей от глубинной бомбы. Мур поклялся себе, что, если ему еще раз выпадет шанс увидеть свет, он никогда больше не будет переживать из-за таких мелочей!

Известный британский писатель Дизраэли однажды метко заметил: «Жизнь человека, который злится из-за мелочей, коротка». Действительно, если позволить незначительным мелочам постоянно поглощать душу, это неприятное чувство заставит человека жалко прожить всю жизнь.

Однажды к ней обратилась женщина-менеджер за сорок, владелица процветающей компании. Она всегда была слегка накрашена, одевалась просто и изысканно, и, если не говорить о делах, выглядела, самое большее, как новичок, только что вышедший в свет. Она всегда была весела и жизнерадостна, и не только члены её семьи любили с ней общаться, но и деловые партнёры считали сотрудничество с ней очень приятным. Поэтому её дела шли всё лучше и лучше.

Ее ровесница-клиентка с любопытством спросила у неё, в чём секрет сохранения молодости.

Эта дама ответила: «Не знаю, наверное, потому что у меня нет забот! Раньше, когда я была молода, я часто беспокоилась по мелочам до безумия. Даже если мой парень говорил мне: «Эй! У тебя выскочил прыщик», я не могла уснуть от беспокойства, думая: «Неужели он этим хочет сказать, что больше меня не любит?» Так продолжалось до тех пор, пока не умер мой отец.

«Мой отец начал свой бизнес, когда ему было чуть за 20, а к 40 годам уже стал крупным предпринимателем. За несколько дней до того, как он погиб в автокатастрофе, он переживал из-за пропавшей из счетов компании суммы в 100 000 юаней. Отец обычно не любил просматривать бухгалтерские книги, но в тот месяц он вдруг взял бухгалтерские книги и стал их просматривать. Бухгалтером занимался его партнер, и из-за этой суммы с неизвестным назначением отец начал подозревать, что в их многолетнем сотрудничестве могли иметь место махи-

нации с деньгами. Мама рассказывала, что он перестал спать, а из-за бессонницы начал пить. От алкоголя он становился раздражительным, а чем больше раздражался, тем больше пил. Однажды вечером, возвращаясь домой за рулём после делового ужина, он попал в аварию... После его смерти мама, занимаясь похоронами, обнаружила, что его партнёр просто перевёл эти 100 000 юаней из одной компании в другую, а вскоре вернул их обратно. Не думала, что мой отец так долго мучился из-за этих денег...

«От отца я извлекла такой урок: не создавай себе беспокойства, не ищи неприятностей, а просто относись к вещам так, как они есть. Возможно, именно поэтому у меня так редко появляются морщины!»

Возможно, из опыта этой женщины-менеджера мы можем понять: в окружении каждого человека обязательно есть люди, похожие на «генераторы беспокойства». Они постоянно переживают из-за того, что никогда не произойдет, из-за мелочей, не стоящих внимания, из-за вещей, о которых беспокоиться бесполезно, и из-за того, что их не касается. В результате накопленных за долгие годы переживаний они начинают с подозрением относиться к любому непреднамеренному взгляду или случайной фразе другого человека, словно пытаясь защититься от вторжения вируса, но при этом закрываясь и от возможности счастья.

Вольтер однажды сказал: «Усталость приносит не далекие горы, а песчинка в ботинке». Жизнь коротка, и те, кто привык беспокоиться по пустякам, на самом деле сами себе создают страдания.

В жизни нас больше всего беспокоят не грандиозные вызовы, а мелкие, незначительные дела. Эти мелочи кажутся ничтожными, но отнимают у нас много сил, лишают душевного покоя и делают нас вялыми и безэнергичными. Жизнь коротка, поэтому ни в коем случае не стоит переживать из-за мелочей — так вы только зря тратите свою жизнь.

Привычка видеть только плохую сторону — это очень опасно

Наводнение смыло глинобитный дом её семьи, унесло мебель и одежду. Когда вода спала, она села на кучу бревен и заплакала: почему ей так не повезло? Где же ей теперь жить? Двоюродная сестра из городка принесла ей подарки, и она снова не смогла сдержаться и вылила ей душу. Неожиданно двоюродная сестра не только не утешила её, но и стала упрекать: «Чего тут грустить? Глиняный дом и так не прочный. Сначала сними жилье на время, а потом построй кирпично-черепичный — разве не будет лучше? К тому же тебе еще повезло: слава богу, это был наводнение, а не землетрясение, иначе ты бы осталась жива?»

Женщина из этой истории — типичный представитель пессимистов в жизни: они всегда изо всех сил склонны смотреть на вещи с плохой стороны, сами навлекают на себя неприятности, закликиваются на мелочах, не задаются вопросом, что они получили, а смотрят только на то, сколько потеряли, в результате чего ситуация становится всё хуже, а настроение — всё мрачнее. На самом деле у любого события есть и плохая, и хорошая сторона. Если смотреть на вещи с позитивной точки зрения, результат будет совершенно иным, а дела будут идти гораздо легче.

Есть такая народная история: один ученый во второй раз отправился в столицу сдавать экзамены и остановился в той же гостинице, где бывал раньше. За день до экзамена ему приснились два сна подряд: в первом он сажал сорго на стене; во втором — в дождливый день он был в соломенной шляпе и при этом держал зонтик. Оба сна, казалось, таили в себе какой-то скрытый смысл, и с первыми лучами солнца ученый поспешил к гадалке, чтобы тот истолковал ему сны. Услышав это, гадалка, хлопая себя по бедру, воскликнула: «Лучше возвращайся домой! Подумай сам: разве не напрасно сажать сорго на высокой стене? А носить соломенную шляпу и зонтик — разве это не излишне?»

Услышав это, ученый потерял всякую надежду, вернулся в гостиницу, собрал вещи и приготовился к возвращению домой. Хозяин гостиницы очень удивился и спросил: «Разве экзамен не завтра? Почему ты уезжаешь домой уже сегодня?» Ученый рассказал ему обо всём, и

хозяин рассмеялся: «Эх, я тоже умею толковать сны. Я, напротив, считаю, что тебе обязательно нужно остаться. Подумай сам: разве выращивание сорго на стене не означает «высокий» (в смысле «успех»)? А ношение соломенной шляпы и зонтика — разве это не говорит о том, что на этот раз ты заблаговременно подготовился?» Услышав это, ученый решил, что слова хозяина гостиницы звучат более убедительно, чем предсказания гадалки, и, воодушевленный, пошел на экзамен, где, к удивлению всех, занял второе место.

В зависимости от точки зрения взгляды на проблему различаются: кто-то мыслит позитивно, а кто-то — негативно. Люди с негативным мышлением видят только плохую сторону и всегда находят негативное объяснение явлениям, в результате чего в конечном итоге получают негативный результат. А люди с позитивным мышлением предпочитают рассматривать проблемы с хорошей стороны и благодаря собственным усилиям достигают положительного результата. Всё это, как сказал Шупенгауэр: «Сами по себе вещи не влияют на человека, на человека влияет его взгляд на вещи!»

В буддизме говорится о «беспричинности»: всё может измениться к лучшему, а всё может измениться к худшему. Пессимист всегда беспокоится о том, что у него остался лишь миллион, а оптимист всегда радуется тому, что у него осталось десять тысяч. Глядя на золотистые вечерние облака, окрашивающие половину неба в красный цвет, кто-то вздыхает: «Закат бесконечно прекрасен, но вот уже близится вечер». А кто-то думает: «Не говори, что день клонится к закату, ведь небо ещё полно заката». Глядя на наполовину пустой стакан, кто-то с сожалением говорит: «Жаль, осталось всего полстакана». А кто-то с радостью говорит: «Хорошо, ещё полстакана можно выпить». Разные люди по-разному относятся к одной и той же вещи, а разное отношение неизбежно приводит к разным результатам.

У каждого из нас своя жизнь, у каждого есть возможность выбрать яркую жизнь, и ключ к этому — в вашем отношении. Отношение определяет жизнь; отношение — это единственное, что по-настоящему принадлежит вам, то, что никто не может контролировать или отнять у вас. Если вы будете всегда помнить об этом, все остальное в вашей жизни станет гораздо проще.

Жили-были старушка за восемьдесят с лишним лет, чья любимая внучка, к несчастью, умерла в раннем возрасте. Все думали, что старушка должна быть очень опечалена, однако она, на удивление, каждый день жила очень счастливо. Соседи решили, что на самом деле старушка не такая добрая, как им казалось раньше. Кто-то спросил старушку: «Почему вы не скорбите о потере внучки?» Старушка ответила: «Мне уже за 80, мне осталось жить недолго. В этом мире лучше проводить каждый день, вспоминая счастливые моменты, проведенные с моей внучкой, чем пребывать в горе — так и окружающие будут меньше за меня беспокоиться». Такое отношение к жизни этой старушки достойно того, чтобы каждый из нас взял с неё пример. В жизни каждого человека неизбежно случаются те или иные несчастья. Как нам относиться к этим несчастьям? Убегать от них, обманывать себя или целыми днями прятаться в своих мелких печалях и горестях, растрачивая годы впустую? Если вы позитивный человек, вы не потеряете весь мир из-за потери какой-то его части. Даже если у вас ничего нет, пока у вас есть любовь, вы по-прежнему обладаете травой, деревьями, солнечным светом и воздухом этого мира. Природа никогда не предаст ни одного человека, любящего жизнь.

Когда Су Дунпо был сослан на остров Хайнань, одиночество и заброшенность острова, по сравнению с его прежним стремительным взлетом к вершинам славы, казались ему двумя совершенно разными мирами. Но Су Дунпо считал, что во вселенной не только он один живет на одиноком острове; сама Земля — это тоже остров посреди океана! Подобно маленькому муравью в чаше с водой: когда он забирается на листок, это тоже становится его островком. Поэтому Су Дунпо считал, что счастье приходит, если уметь приспосабливаться к обстоятельствам.

Находясь на острове, Су Дунпо каждый раз, когда пробовал местные морепродукты, радовался тому, что оказался на Хайнане. Он даже думал: если бы какой-нибудь вельможа из

двора прибыл сюда раньше него, как бы он смог в одиночку насладиться такими деликатесами? Поэтому, если во всём искать хорошее, жизнь покажется безмерно счастливой. В жизни нет абсолютного счастья и страдания; если во всём искать хорошее, то страдание естественным образом превратится в радость.

Пессимист видит только насекомых в дупле дерева, не подозревая, что именно они кормят птиц в лесу. У всего есть две стороны, и мы не должны смотреть на вещи только с пессимистической точки зрения. Роза колючая, но разве из-за этого можно перестать любить её красоту? Превращайте трудности в легкость, а опасность — в безопасность. Хелен Келлер сказала: «Если смотреть на солнце, то тени не будет видно». Позитивный взгляд на жизнь — это солнечный свет в душе!

Пессимисты много жалуются, а оптимисты много надеются. Пессимисты ждут, пока жизнь сама всё устроит, а оптимисты сами активно планируют и меняют свою жизнь. А позитивный настрой — это отправная точка счастья: он способен раскрыть ваш потенциал, с радостью принимать неожиданные задачи, примиряться с неожиданными изменениями, терпеливо относиться к неожиданным оскорблениям, делать то, на что другие не осмеливаются, и получать те возможности для развития, о которых другие только мечтают — и тогда вы естественным образом превзойдёте других. А если позволить негативным мыслям давить на вас, вы будете похожи на человека, отправляющегося в дальний путь с ненужным тяжёлым грузом на спине: это не даст вам увидеть надежду и лишит многих возможностей, которые лежат у вас под рукой.

Привычка смотреть на вещи с плохой стороны очень опасна. Она подавляет ваше стремление к достижениям, позволяет тревогам разъесть вас и полностью нарушает вашу жизнь. Глядя на солнце, вы не увидите тени; если при встрече с неприятностями вы сможете сохранить оптимизм, многие проблемы, возможно, решатся сами собой. Мы не можем изменить окружающую обстановку, но, по крайней мере, можем изменить свои мысли и отношение к вещам.

Живя в соответствии с чужими мнениями, вы станете пассивной марионеткой

Сяо Лань — очень нежная девушка, так говорят о ней все её родственники и друзья. Сяо Лань пошла с подругой по магазинам и присмотрела себе розовый свитер с высоким воротником, но подруга сказала: «Розовый — это так старомодно! В нём ты будешь выглядеть совершенно неэлегантно! Как ты думаешь?» Сяо Лань с сожалением взглянула на свитер и пошла за подругой. В торговой группе, где работала Сяо Лань, обсуждали план продаж. Сяо Лань робко предложила один из вариантов, но руководитель группы не одобрил его: «Ты что, думаешь, промоакция — это детская площадка?» Сяо Лань хотела возразить — ведь они продавали именно детские товары, — но, увидев суровый взгляд руководителя, она кивнула и проглотила свои мысли. Тетя Сяо Лань познакомила её с одним парнем. У него были отличные условия, но, почему-то, Сяо Лань не испытывала к нему никаких чувств. Сяо Лань поделилась своими мыслями с тётей, но та очень рассердилась: «Какие там чувства? У Сяо Яна такие хорошие условия, ему уже повезло, что ты на него согласилась. Для женщины самое главное — найти того, кто сможет сделать её счастливой. Что ты в этом понимаешь?» Сяо Лань снова уступила. Так Сяо Лань, одетая в одежду, которая ей не нравилась, под руку с парнем, к которому не испытывала никаких чувств, работала ничем не примечательной младшей сотрудницей в компании, и, судя по всему, она вполне могла бы прожить так всю жизнь.

Если так будет продолжаться, жизнь Сяо Лань станет трагедией: у неё нет собственного мнения, она привыкла всегда соглашаться с чужими взглядами и быть просто эхом других. Такой человек никогда не получит того, чего хочет, и никогда не сможет добиться успеха. В жизни не так много людей, способных по-настоящему быть независимыми и самостоятельными; чтобы отстаивать свою точку зрения до конца, когда на тебя нападают, действительно требуется большое мужество.

На одном из светских приемов все присутствующие поддержали определённую точку зрения, и только один мужчина выразил несогласие. Сначала он вежливо воздержался от комментариев, но когда кто-то прямо спросил его мнение, он с улыбкой ответил: «Я бы предпочёл, чтобы вы меня не спрашивали, ведь я нахожусь на противоположной стороне, а это же приятное светское мероприятие. Но раз уж вы спросили, я выскажу своё мнение». Затем он кратко изложил свою точку зрения и сразу же подвергся нападкам со стороны всех присутствующих. Однако он непоколебимо отстаивал свою позицию, не уступая ни на йоту. В результате, хотя ему и не удалось убедить других согласиться с его точкой зрения, он завоевал всеобщее уважение. Ведь он остался верен своим убеждениям и не стал «эхом» чужих мыслей.

Когда Витас учился в шестом классе начальной школы, он занял первое место на экзамене, и учитель подарил ему карту мира. Витас очень обрадовался и, прибежав домой, сразу же начал рассматривать эту карту. К сожалению, в тот день Витасу пришлось нагревать воду для купания всей семьи. Витас нагревал воду, одновременно рассматривая карту у печи. Дойдя до Египта, он подумал о том, как там хорошо: в Египте есть пирамиды, Клеопатра, Нил, фараоны и много таинственного, и решил, что, когда вырастет, обязательно поедет в Египет, если представится возможность.

Когда он был поглощён просмотром, вдруг из ванной выбежал взрослый человек — толстяк, обернутый полотенцем, — и громким голосом спросил Витаса: «Что ты делаешь?» Витас поднял глаза и увидел, что это был папа. Он ответил: «Я смотрю карту!» Папа очень рассердился и сказал: «Огонь уже погас, какую карту ты там смотришь!» Витас ответил: «Я смотрю карту Египта.» Папа подбежал, дал Витасу две пощечины, «бах-бах», пнул его ногой, а затем сказал: «Быстрее разведи огонь! Какую там карту Египта смотреть!» После этого он с очень серьёзным выражением лица сказал Витасу: «Я тебе обещаю, что ты в этой жизни никогда не побываешь в таких далёких местах! Быстрее разведи огонь».

Витас тогда смотрел на отца, ошеломлённый, и думал: «Почему папа даёт мне такое странное обещание? Это правда? Неужели я действительно никогда в жизни не смогу поехать в Египет?» Через 20 лет Витас впервые выехал за границу и отправился в Египет. Его друзья спрашивали его: «Зачем ты едешь в Египет?» В то время экономика ещё не была очень развита, и выехать за границу было очень сложно. Витас отвечал: «Потому что я не хочу, чтобы мою жизнь кто-то гарантировал». Итак, он сам отправился в путешествие по Египту.

Однажды Витас сидел на ступенях перед пирамидой, купил открытку и написал письмо отцу. Он написал: «Дорогой папа, я пишу тебе прямо сейчас, сидя перед египетскими пирамидами. Помнишь, когда я был маленьким, ты дал мне две пощечины и пообещал, что я никогда не смогу попасть в такое далекое место? А сейчас я сижу здесь и пишу тебе».

Витас из этой истории — очень смелый молодой человек. Он не испугался «обещания» «папы», а наоборот, своими действиями доказал, что его замысел осуществим, и это действительно достойно уважения. Каждый из нас должен научиться самостоятельно оценивать ситуацию и отстаивать свои взгляды, не быть «папугой» других и не плыть по течению.

Давным-давно, когда американцам ещё приходилось полагаться на собственное решение, чтобы выжить. Те первопроходцы, которые ехали на повозках на Запад, сталкиваясь с проблемами, не имели возможности обратиться к экспертам за помощью в решении трудностей. В любой кризисной или чрезвычайной ситуации они могли полагаться только на себя. Когда заболели, врачей не было, и они полагались на здравый смысл или семейные рецепты; когда на них нападали индейцы, полиции не было, и они полагались на собственную силу и смекалку; чтобы обустроить дом, строительных компаний тогда ещё не существовало, и приходилось полагаться исключительно на собственные руки; чтобы добыть еду, приходилось самим возделывать землю или охотиться. Эти люди каждый раз, сталкиваясь с какой-либо жизненной проблемой, должны были немедленно принимать решения. И на самом деле, они всегда справлялись с этим отлично.

Большинство людей (будь то мужчины или женщины) даже не задумываются о том, что на самом деле они сами являются величайшими экспертами в своих делах — будь то в отношении себя, семьи или карьеры. Иногда они делают что-то лишь потому, что так сказали какие-то «эксперты», или потому, что это модно, и, следуя этой моде, можно просто присоединиться к общему веселью.

Современное общество переполнено массовыми товарами, средствами массовой информации и конвейерным образованием, а мы «не видим истинного облика Лушаня» и даже не знаем самих себя. Неужели так сложно сохранить свою истинную сущность? Например, мы часто определяем черты человека по группе или социальному слою, к которому он принадлежит, говоря: «Он член профсоюза», «Она — работающая замужняя женщина», «Он либерал», «Он реакционер» и так далее. Практически на каждого из нас навешивают ярлыки, и мы безжалостно навешиваем их на других — это очень похоже на детскую игру «солдатики ловят разбойников».

Только сохранив свою независимость, человек может раскрыть весь свой скрытый потенциал и сделать свою жизнь более значимой; если же он всегда будет безропотно плыть по течению, то никогда не обретет счастье, о котором мечтает.

Упрямство — это, конечно, не лучшая черта, но все же стоит быть «упрямым» в определенных случаях. Особенно в принципиальных вопросах важно отстаивать свою точку зрения; жить, руководствуясь чужими мнениями, — значит быть пассивным марионеткой.

Прощай, привычка следовать за толпой

У тети Чжао изначально были неплохие материальные условия, но за последние несколько лет она постепенно растратила все семейное состояние. Четыре года назад группа старых подруг тети Чжао одна за другой увлеклась сетевым маркетингом. Тетя Чжао, увлекшись, сняла сумму денег и присоединилась к их рядам. Каков был результат? В семье тети Чжао из шести человек, а также у нескольких родственников, у каждого появился свой тренажер — на покупку всего этого ушло несколько десятков тысяч юаней. Два года назад фондовый рынок начал восстанавливаться, и люди устремились спекулировать акциями. Тетя Чжао снова поддалась соблазну и вложила 20 000 юаней в акции. Ей не повезло: как раз начался медвежий рынок, и за три дня её 20 000 юаней сократились до 4300 юаней. Тетя Чжао очень пожалела об этом, но так и не смогла избавиться от старой привычки следовать за толпой. Едва успев поучиться на собственном опыте, она, увидев, чем занимаются другие, снова поддалась соблазну.

Тетя Чжао — типичный пример человека, привыкшего слепо следовать за другими. Главная особенность таких людей — склонность следовать моде и смотреть на вещи глазами других, а это действительно очень плохая привычка. Эмерсон однажды сказал: «Чтобы стать настоящим „человеком“, нужно прежде всего не быть слепым последователем... Когда я отказываюсь от своей позиции и смотрю на что-то с точки зрения других, возникает ошибка...» То есть, вы можете попробовать посмотреть на вещи с точки зрения других — но не должны из-за этого отказываться от своих собственных взглядов.

Если и есть какая-то польза от зрелости, то это способность обнаружить свои убеждения и мужество воплощать их в жизнь — независимо от обстоятельств.

Молодой человек, еще не имеющий достаточного жизненного опыта, часто беспокоится о том, что он отличается от других... Боится, что его манера одеваться, поведение, речь или образ мышления не будут приняты той группой, к которой он принадлежит, и поэтому старается максимально вписаться в свой круг общения. Родители подростков больше всего боятся слышать такие фразы: «Мама Линды уже разрешила ей окрашивать губы», «Девочки моего возраста уже ходят на свидания с мальчиками». «Боже мой, вы что, хотите, чтобы я стала чудачком? Никто из моих друзей не должен возвращаться домой раньше 10 часов». И так далее.

Дети любят делать то же, что и их сверстники, и очень заботятся о том, как их воспринимают друзья или товарищи по играм. Им нужно признание со стороны сверстников — это самое важное основание их существования. Такое слепое подражание со стороны детей вполне понятно, поскольку их способность к самостоятельному суждению ещё слабо развита, но если так поступает зрелый человек, он становится личностью без индивидуальности, которой всегда будут водить за нос.

Французский ботаник Жан-Анри Мисьель Фабр провёл один знаменитый эксперимент. Он изучал гусениц, которые всегда любили выстраиваться в ряд: когда они ползли по дереву, одна из них шла впереди, а остальные следовали за ней одна за другой. Фабр убрал гусеницу-лидера и поместил остальных на край большого цветочного горшка, соединив их головы и хвосты в круг. Гусеницы начали двигаться, кружась круг за кругом по краю вазона. Несмотря на то что Фабр положил в вазон много еды, ни одна гусеница не вышла из ряда, чтобы полакомиться ею. Так гусеницы шли день и ночь без остановки, и Фабру стало даже немного жалко их. Наконец, на пятый день одна гусеница случайно упала в вазон, и только тогда эти слепые гусеницы рассеялись.

Тебе эти гусеницы кажутся смешными? На самом деле в жизни много людей поступают так же, как эти гусеницы: они слепо следуют за другими, словно считая, что всё, что делают другие, правильно, и не имеют собственного мнения. Это действительно очень печально.

Возможно, вы слышали такую историю: один молодой человек, вернувшийся из-за границы, был довольно озорным. Однажды ему пришла в голову причудливая идея — он захотел ущипнуть короля за нос, но как это сделать? На следующий день во время прогулки молодой человек встретил друга, подошёл к нему и ущипнул его за нос. Друг вздрогнул и спросил: «Что это значит?» «Ничего особенного!» — вежливо ответил молодой человек и ушел. Тогда друг задумался: «Почему? Может, это зарубежный этикет? Это так модно!» И он тоже пошел и ущипнул за нос другого друга, и этот «ритуал ущипнуть за нос» стал популярным по всей стране. Через месяц, на одном из собраний, когда молодого человека представили королю, он совершенно непринуждённо ущипнул короля за нос. В этом и заключается сила слепого подражания: оно превращает нелепое в вполне разумное. В жизни мы часто играем роль того «друга» или «друга друга», слепо подражая поступкам других. Самое неприятное, что мы даже не понимаем, зачем мы это делаем — это действительно поведение глупцов.

Привычка следовать за другими, возможно, даёт вам ощущение безопасности, потому что многие вокруг вас поступают так же, однако эта «безопасность» — лишь иллюзия. Слепое подражание только делает вас более уязвимыми, поэтому от этой привычки нужно избавиться любой ценой.

Одной из черт человеческой природы является склонность легко доверять тому, чего не понимаешь, и слепо следовать за другими. Эта черта становится камнем преткновения на пути к успеху; вы должны научиться противостоять этой склонности с помощью размышлений, иначе она может привести вас к неудаче.

Привычка «делать выводы на основе догадок» — источник ошибок

Жена Чжана осталась без работы, и Чжан стал искать ей новую. Один из его коллег сказал ему: «У меня есть предложение: открой для своей жены магазин аудио- и видеозаписей! Такой маленький магазинчик, где и продают, и сдают в аренду. Вложения небольшие, а прибыль весьма приличная». Чжан подумал: «Это действительно хорошая идея, но для открытия магазина нужно выбрать удачное место — ведь нужны клиенты!» Однажды, когда он выходил по делам, он прошел мимо одного университета и заметил, что вокруг учебного заведения царит оживлённая атмосфера: магазины одежды, закусочные, ювелирные лавки... Улица была заполнена магазинами всех размеров, а студентов, снующих туда-сюда, было действительно много — это действительно отличное место для открытия магазина.

Чжан еще специально присмотрелся: поблизости не было ни одного магазина аудио- и видеотехники. Удовлетворенный, он вернулся домой, поручил знакомому снять небольшое помещение рядом с университетом, и через несколько дней магазин открылся. Но после открытия дела шли очень вяло: три дня не было продано ни одной вещи. На четвертый день жена Чжана, как только вернулась домой, тут же отчитала мужа: «Вот тебе и хорошая идея! Я поинтересовалась и только тогда поняла, почему нет покупателей: оказывается, в университете строгий контроль, в общежитиях нет телевизоров, а студенты смотрят фильмы и слушают музыку в интернете. Что, по-твоему, теперь делать?» Чжан нерешительно пробормотал: «Откуда мне было знать! Я думал, что студентов так много, что с клиентами проблем не будет!» Через несколько дней магазин закрылся, а Чжан еще и потерял более 3000 юаней.

Увидев, что студентов много, Чжан само собой разумеющимся решил, что у магазина не будет проблем с клиентами, но в итоге потерпел крупные убытки. Людям очень легко совершать ошибки, основанные на самоуверенных предположениях. Многие ошибки в понимании возникают именно из-за таких самоуверенных предположений. Они не могут представить, что развитие событий, казавшееся само собой разумеющимся, на самом деле таковым не является, и тем более не могут представить, что в мире одни и те же условия могут приводить к разным результатам, а один результат может иметь несколько причин; на изменение и развитие вещей влияет не только необходимость, но и случайность.

Одна компания собиралась построить крупное поле для гольфа в одной из деревень в пригороде города. К этому проекту проявил большой интерес один клиент из Гонконга, и компания очень хотела привлечь его к инвестированию, поскольку объем необходимых средств был слишком велик, чтобы справиться с ним в одиночку. Поскольку гонконгский клиент был очень занят, ему с трудом удалось согласиться приехать на следующей неделе для обсуждения проекта и одновременного осмотра места. Генеральный директор компании поручил менеджеру по связям с общественностью организовать все вопросы, связанные с приёмом гостя, и потребовал, чтобы всё было сделано на высшем уровне, ведь этот клиент «действительно слишком важен»!

Менеджер по связям с общественностью, приняв задание, сразу же приступил к работе: определил, кто встретит гостя в аэропорту, организовал специальный автомобиль, забронировал отель, назначил время переговоров, убрал конференц-зал, а также определил время и транспорт для осмотра местности; даже генеральный директор выразил одобрение этим тщательным приготовлениям.

Один из помощников напомнил менеджеру по связям с общественностью, что нужно связаться с руководством одной из деревень, но тот отреагировал с некоторым раздражением: «Мы же не о ценах договариваемся, а просто едем на выездную инспекцию. К тому же я уже давно попросил их подготовиться! Когда машина приедет туда, достаточно будет просто позвать нескольких человек, чтобы они сопроводили нас».» После прибытия гонконгских клиентов всё шло гладко: пообедав, делегация села в машину и направилась прямо в эту деревню, но тут произошёл непредвиденный инцидент: деревянный мост, ведущий в деревню, оказался разрушен. Несколько местных жителей с противоположного берега сообщили им, что мост был смыт водой позавчера, и ещё не успели организовать его ремонт. Клиенты из Гонконга пришли в ярость, посчитав, что компания ведет себя крайне безответственно, развернулись и уехали. Менеджер по связям с общественностью был уволен разгневанным генеральным директором, но он чувствовал себя сильно обиженным: он сам бывал там три раза, и деревянный мост всегда был в порядке — кто же мог подумать, что он вдруг обрушится!

В жизни мы тоже часто сталкиваемся с подобными ситуациями: во многих случаях, когда всё должно было пройти гладко, возникают проблемы. Это происходит из-за нашей привычки мыслить «по умолчанию». Иногда какое-то явление в большинстве случаев означает определённый факт, но другие возможности, приводящие к этому явлению, не могут быть исклю-

чен. Люди часто впадают в заблуждение, воспринимая всевозможные варианты как единственный.

Одной из важных причин таких самоуверенных предположений являются стереотипы мышления. При познании вещей мы всегда опираемся на определённые мыслительные рамки, которые являются наследием прошлого опыта. Они часто дают нам определённую систему отсчёта при познании мира. Это полезно, но в то же время может привести к ошибкам, когда мы применяем эти рамки к сложным объектам. Поэтому, подчеркивая влияние культурных традиций на формирование наших представлений, мы должны также учитывать важный фактор — требования реальности.

Чтобы сократить количество ошибок, связанных с «само собой разумеющимся», необходимо постоянно напоминать себе, что нельзя делать поспешных выводов. Суждения, основанные на одном впечатлении или двух-трех фразах из разговора, зачастую являются «само собой разумеющимся». Мы должны постоянно спрашивать себя: «Достаточно ли обосновано мое суждение? Соответствует ли мой вывод фактам? Есть ли новые факты, подтверждающие этот вывод?»

Если на основе предположительных рассуждений был сделан какой-либо вывод, к нему следует относиться с определенной настороженностью, тщательно анализировать ситуацию и по возможности собирать новые факты для проверки. Чтобы наши выводы не содержали ошибок, мы должны критически подходить к своим суждениям.

Что касается мыслей, возникающих в голове, то в первую очередь нужно переоценить, действительно ли это «твое собственное мнение». Хотя это может занять довольно много времени, тебе всё же следует выработать привычку тщательно обдумывать вещи самостоятельно. Прежде всего, вам нужно тщательно проанализировать каждую из своих текущих идей: действительно ли вы так думаете, или же вы думаете так, как вам сказали другие? Не является ли это предвзятостью или ошибочным убеждением? Начните размышлять именно с этих вопросов. Если предвзятости нет, постарайтесь использовать собственный ум, выслушайте мнения разных людей, подумайте, верно это или нет, или в чём именно заключается несоответствие, а затем обобщите все мнения и сформулируйте собственное мнение.

Привычка «делать выводы на основе допущений» часто является источником ошибок, а иногда может даже привести к непоправимым потерям. Поэтому, делая что-либо, не следует полагаться на допущения, а нужно выработать полезную привычку — много размышлять и судить самостоятельно.

Избавьтесь от привычки мыслить недальновидно

Много лет назад 40-летний Цзяо Линь часто общался с одной молодой девушкой. В то время он только что развелся с женой и, чувствуя себя одиноким, хотел, чтобы кто-то составил ему компанию. Тогда он говорил, что не имеет никаких скрытых намерений, что это всего лишь мимолетная интрижка. Друзья предупреждали его, что нужно подумать о будущем, ибо, если так пойдет дальше, он может влюбиться в эту девушку... Брак между пожилым мужчиной и молодой женщиной может привести к конфликтам в семье... может привести к тому, что все, включая детей, отвернутся от него... возможно, через 20 лет его молодая жена не захочет больше жить с пожилым мужем, и произойдет очередной развод... он, возможно, проведет свои последние годы в одиночестве и печали... Но, к сожалению, Цзяо Линь тогда не прислушался к советам друзей. Все те ужасные сценарии, которые тогда рисовали ему друзья, впоследствии один за другим превратились в печальную реальность. Лежа в одиночестве в своей обветшалой квартире, он с сожалением думал: «Если бы я тогда смотрел дальше, а не только на сию минуту, я бы нашел себе нежную и добродетельную жену подходящего возраста, и тогда, возможно, сейчас я бы наслаждался семейным счастьем!»

Герой этой истории видел только сиюминутное удовольствие, но упустил из виду счастье во второй половине жизни; смотреть только на настоящее, не думая о будущем — это одна из

наших вредных привычек при рассмотрении вопросов. Вред, который наносит нам эта вредная привычка, огромен: из-за неё многие люди всю жизнь остаются ни с чем, а то и попадают в бедственное положение. Поэтому мы должны постараться исправить это в своём мышлении, чтобы не дать ей разрушить всю нашу жизнь.

Есть такая забавная история: американец, француз и еврей в один и тот же день оказались в тюрьме, и всем им назначили по три года заключения. Однажды начальник тюрьмы сказал им: «Каждый из вас может высказать мне одно пожелание, и если оно не противоречит закону, я обязательно его выполню».

Американец сказал: «Я хочу табака, которого хватит на три года».

Француз сказал: «Я хочу красивую женщину».

Еврей сказал: «Я хочу компьютер с доступом в Интернет».

Прошло три года.

Американец выбежал из тюрьмы с лицом, покрытым табачным пеплом, и в ярости кричал, что ему нужна зажигалка.

Француз вышел из тюрьмы с женщиной: он держал на руках одного ребёнка, женщина вела за ручку другого, а в животе у неё ещё один ребёнок; оба были мрачны — как прокормить троих детей?

Только еврей вышел с лучезарным выражением лица; он пожал руку начальнику тюрьмы и сказал: «Спасибо вам. Благодаря этому компьютеру за эти три года мой бизнес не только не прервался, но и вырос вдвое. В знак благодарности я дарю вам «Мерседес».

Еврей из приведенной истории, размышляя над проблемой, проявил дальновидность и в итоге добился успеха. А тот американец и француз действовали спонтанно, думая только о сиюминутном удовольствии и не задумываясь о будущем, в результате чего они зря потратили три года и обременили свою дальнейшую жизнь. Вот такие разные результаты приносят разные привычки мышления: если вы не думаете достаточно далеко вперед, вам, возможно, придется пожинать горькие плоды своей близорукости. Это похоже на покупку дома: если зимой вы видите рядом с домом ручей, где можно кататься на коньках и играть, не стоит радостно думать, что этот дом идеален. Городские ручьи, как правило, загрязнены в той или иной степени, и перед покупкой вам следует подумать, не станет ли этот ручей летом размножаться комарами или испускать неприятный запах.

Еще одно последствие такого подхода — вы окажетесь в пассивной позиции.

Ли хотел открыть ресторан, но у него не было стартового капитала. Жена советовала ему сначала поработать в чужом ресторане, чтобы заработать немного денег и набраться опыта: ведь нельзя же открывать ресторан, полагаясь исключительно на займы! Но Ли не согласился: «Всё само собой уладится, сначала нужно взять в долг и открыть ресторан, а о возврате долга и прочем подумаем позже!» Так Ли одолжил у друзей и родственников восемь-девять десятков юаней и, не научившись ничему другому, открыл ресторан. Спустя некоторое время у одного из друзей случилась беда, и тот пришёл к Ли, чтобы вернуть 30 тысяч юаней, которые тот одолжил ему ранее.

Ли сильно забеспокоился: о банковском кредите не могло быть и речи, единственным выходом было обратиться к знакомым за «кредитом под высокий процент». Жена снова посоветовала ему хорошенько всё обдумать, но он ответил: «Сначала возьму в долг, чтобы вернуть другу, а эти 30 тысяч постепенно отдам позже!» Ресторан работал уже два месяца, но посетителей было мало, заработанных денег едва хватало на повседневные расходы. Так дальше продолжаться не могло, и у Ли появилась новая идея: разрешить покупки в кредит. Он считал, что это обязательно привлечёт клиентов. Друзья один за другим убеждали его действовать осторожно, ведь задолженности — это как снежный ком: они всегда набирают обороты. Это может решить проблему нехватки посетителей на данный момент, но со временем приведёт к трудностям в ведении бизнеса. Однако Ли всё равно не прислушался к советам окружающих.

После того как он разрешил покупать в кредит, дела в ресторане действительно пошли в гору — соседи и знакомые пришли посмотреть на суету. Но благополучие длилось недолго: через два месяца Ли не смог больше держаться на плаву: в ресторане не хватало денег даже на покупку продуктов. Он начал взыскивать задолженности, но постоянные клиенты изменили свое отношение к нему так же быстро, как переворачивают страницу в книге, и больше не появлялись в заведении. Так, спустя четыре месяца после открытия, Ли продал ресторан по низкой цене: он не заработал ни цента, зато набрал много долгов и навлек на себя немало неприятностей; теперь супруги каждый день вынуждены ходить по долгам.

Неудача Ли была вызвана недостаточно дальновидным подходом к решению проблем. Как видно на сайте, при решении вопросов он всегда ориентировался только на сиюминутные нужды, не задумываясь о последствиях, он взял кредит на открытие ресторана, не учитывая своей способности погасить долг в будущем; чтобы решить проблему недостаточного количества клиентов, он пошёл на то, чтобы разрешить покупку в кредит, не задумываясь ни о возможном влиянии этого на денежный поток, ни о трудностях взыскания задолженности в будущем. Такой подход — «забирать с одного места, чтобы заплатить другому» — хотя и решал насущные проблемы, заложил скрытые риски для будущего бизнеса и в конечном итоге привёл к полному краху предприятия.

Мы часто называем подход, при котором человек смотрит только на настоящее, не думая о будущем, «недальновидностью». Недальновидному человеку трудно правильно решать различные проблемы, возникающие в жизни, и ему также трудно чего-либо добиться.

На пути жизни, полном постоянного движения вперёд, человек, который всегда думает только о следующем шаге, обязательно столкнётся со множеством препятствий. Только тот, кто избавится от вредной привычки близорукости и будет больше думать о долгосрочной перспективе, сможет взять свою жизнь в свои руки и обрести безграничное будущее.

Не пытайтесь заниматься всем и сразу

Маленький Мэн каждый день был занят до предела. Он сказал своей жене: «У меня слишком много работы, мелкие и крупные дела не кончаются, даже Супермен бы от этого умер от усталости!» Жена не верила, что Маленький Мэн действительно так занят, и тогда он принес ей свой блокнот, чтобы она посмотрела. Жена, просматривая его, хмурила брови и спросила: «Ты серьёзно задумывался, как следует действовать?» Маленький Мэн недовольно ответил: «Разве мне нужно, чтобы ты меня этому учила? Конечно, думал! Я должен сосредоточиться и прилагать максимум усилий, независимо от того, большое дело или мелочь! Просто, как ни странно, почему-то работа всё равно не получается?»

Поняли ли вы, в чём заключалась проблема Сяо Мэна? Он не умел выделять главное при решении проблем, привык браться за всё сразу, в результате чего дела не делались, а сам он погрязал в суматохе. При решении проблем нужно научиться выделять главное: если уловить суть противоречия, решить проблему будет гораздо проще.

В течение дня мы можем сталкиваться со множеством дел, требующих от вас принятия решения. Что же делать в таком случае?

В такой ситуации выберите самое важное дело и примите по нему решение, а затем сосредоточьтесь на его выполнении.

Другие решения, возможно, тоже важны для вас, но вы, в конце концов, можете принять только одно решение за раз, поэтому остальные решения следует отложить на второй план, а если времени не хватает, то просто откажитесь от них! Это и есть так называемая тактика «жертвовать пешкой, чтобы спасти короля».

Например, вы готовите еду, и когда суп в кастрюле закипает, в дверь стучат, а ваш ребенок как раз в этот момент разбивает чашку, порезает руку и громко плачет.

В этот момент вам необходимо выбрать самую важную задачу, сначала решить одну проблему, а потом — вторую. То есть в первую очередь вы можете предпринять только одно действие.

Находясь в кухне и услышав плач ребенка и звонок в дверь, вам следует сначала выключить огонь на газовой плите, затем помочь ребенку перевязать рану, а уже в-третьих — подойти к двери и посмотреть, кто звонит. Даже если посетитель, потеряв терпение, уже ушел, ничего страшного.

В данном примере правильным решением будет сначала заняться кастрюлей, в которой кипит вода. Ведь хотя ребенок и плачет из-за пореза на руке, как правило, рана не бывает слишком серьёзной, а если кипящая вода выплеснется и погасит огонь на плите, это может привести к утечке газа, отравлению газом или взрыву.

Обычно в такой ситуации у вас может быть всего несколько секунд на раздумье. Если в вашем подсознании закреплён привычный паттерн поведения «хватать все сразу», а к тому же вы находитесь в состоянии паники и суеты, то очень легко все испортить и даже привести к трагедии.

В реальной жизни некоторые трагические случаи пожаров или утечек газа происходят именно потому, что домохозяйки, столкнувшись с такими одновременно возникающими проблемами, теряют самообладание и не справляются с ситуацией.

Поэтому, независимо от того, насколько важна и срочна стоящая перед вами проблема, вы обязательно должны сначала решить, что нужно сделать в первую очередь, — только так можно минимизировать ненужные потери.

Мыслить без определения приоритетов — все равно что атаковать, не имея главной цели: потратив много сил, в итоге ничего не получишь.

Жена хотела повесить картину в гостиной и попросила мужа помочь. Картина уже была прислонена к стене, и когда она собиралась вбить гвоздь, муж сказал: «Так не пойдет, лучше прибить два деревянных бруска и повесить картину на них». Жена последовала его совету и попросила его помочь найти бруски.

Бруски быстро нашли, и когда уже собирались прибивать гвозди, муж снова сказал: «Подожди, бруски немного великоваты, лучше их немного отпилить». И он пошёл искать пилу. Нашёл пилу, но не успел сделать и двух пилов, как муж снова сказал: «Не пойдет, эта пила слишком тупая, её нужно заточить».

У них дома была напильник, но, принеся его, он обнаружил, что у напильника нет рукоятки. Чтобы приделать рукоятку к напильнику, он снова отправился в кустарник у сада в поисках небольшого деревца. Когда пришло время срубить деревце, он обнаружил, что топор, покрытый старой ржавчиной, совершенно непригоден для работы. Затем он принёс точильный камень, но чтобы закрепить его, нужно было изготовить несколько деревянных планок. Для этого он снова выбежал на улицу, чтобы найти плотника, сказав, что у того дома есть готовые планки. Однако он ушёл и не возвращался целый полдня. Разумеется, картину жена всё-таки повесила на стену, прибив к ней один гвоздь. Во второй половине дня, когда жена вышла за продуктами, она встретила мужа: он как раз помогал плотнику выносить с улицы из магазина строительных товаров громоздкую электрическую пилу.

В подходе этого мужа к решению проблем есть серьёзная проблема: он не выделяет приоритетов и делает всё, что приходит в голову. С виду он кажется очень занятым и выглядит уставшим, но на самом деле даже сам не знает, чем именно занимается. В жизни у некоторых людей возникают похожие проблемы: они не знают, на чём сосредоточить свои силы, в их голове царит хаос, и их действия не приносят результатов.

На самом деле правильный подход к мышлению основывается на двух принципах: во-первых, необходимо отделять факты от чистой информации; во-вторых, факты нужно делить

на две категории — важные и неважные, или имеющие отношение к делу и не имеющие отношения.

На пути к достижению вашей главной цели все факты, которые вы можете использовать, являются важными и тесно связанными с ней, тогда как неважные факты, как правило, не оказывают существенного влияния на развитие дела в целом. Некоторые люди игнорируют этот феномен, в результате чего достижения людей, чьи возможности и способности практически не отличаются, могут значительно различаться.

Успешные люди выработали привычку выявлять и контролировать те важные факторы, которые оказывают наибольшее влияние на их работу. Благодаря этому их работа, возможно, даётся им легче и доставляет больше удовольствия, чем обычным людям. Поскольку они уже знают секрет и умеют отделять важные факты от несущественных, они, по сути, нашли подходящую точку опоры для своего рычага: достаточно легкого прикосновения мизинцем, чтобы сдвинуть с места тяжелый груз работы, который раньше было невозможно сдвинуть даже всем телом и всем своим весом.

Многие люди могли бы добиться успеха, но из-за привычки рассматривать проблемы без разбора тратят свои силы впустую. Поэтому мы обязательно должны выработать привычку сосредоточиваться на главном — только так можно повысить эффективность и лучше решать различные проблемы.

Глава 3. Эгоизм — это сеть, сковывающая ваш путь к успеху

Большинство людей, будь то в делах или в рассмотрении проблем, привыкли исходить из собственной точки зрения: они только хотят получить от других пользу, но сами никогда не дают ничего взамен. Они только винят других, не анализируя себя, не уважают окружающих, не соблюдают обещания... Эти вредные привычки, словно сеть, крепко скованы нас. Не умея строить отношения с людьми, невозможно добиться успеха в делах; не умея строить отношения с людьми, невозможно закрепиться в обществе. Нам совершенно необходимо проанализировать свои привычки в общении: хорошие нужно сохранять, а плохие — преодолевать. Только так у нас появится возможность прожить выдающуюся жизнь.

Сравнение себя с другими приносит негативные последствия

Одна жена, любившая сравнивать себя с другими, сказала мужу: «Мы ни в коем случае не должны уступать другим. Посмотри на своего коллегу Ли: по должности он не выше тебя, а по способностям вы с ним на одном уровне, поэтому всё, что есть у него, должно быть и у нас. Запомнил? Скажи, знаешь ли ты, что недавно появилось в его доме?»

Муж ответил: «Он недавно обновил мебель».

Жена сказала: «Тогда и нам нужно обновить мебель».

Муж добавил: «Он недавно купил новую машину».

Тогда жена снова сказала: «Значит, ты тоже должен немедленно купить машину!»

Муж продолжил и рассказал жене: «Сяо Ли недавно... недавно... Ладно, я не хочу об этом говорить».

Жена тут же громко спросила: «Почему не говоришь? Боишься, что не сможешь с ним сравниться? Скажи же скорее!»

Муж тихо ответил жене: «У Ли недавно появилась молодая и красивая жена».

На это жена ничего не ответила.

Эта жена была очень смешна: она во всём сравнивала себя с другими, и только когда услышала, что у того тоже сменилась жена, перестала сравниваться. В жизни многие привыкли сравнивать себя с другими, но на самом деле у каждого есть свои достоинства и свои недостатки, и между людьми на самом деле нет большого сравнения. Слепое сравнение с другими только добавляет себе ненужных забот.

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.