

ТВЁРДЫЙ **ХАРАКТЕР**



ГИБКИЕ **РЕШЕНИЯ**

Кит Стрейквуд

Кит Стрейквуд Твёрдый характер, гибкие решения

<https://litres.ru/74637734>

SelfPub; 2026

Аннотация

Упрямство дорого обходится, когда вы принимаете его за силу характера.

Можно стоять на своём и годами оставаться на месте. А можно сохранить принципы и изменить ход игры. Учитесь выбирать момент, читать ситуацию, договариваться, вовремя отступить и находить другой путь к цели. Истории и житейские стратегии этой книги помогут увидеть, где нужна выдержка, где решительность, а где вы просто зря давите. Берите её, если устали разбиваться об одну и ту же стену. Твёрдо знайте, чего хотите. Действуйте достаточно гибко, чтобы этого достичь.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Только сохраняя душевное равновесие, можно оставаться невозмутимым в любой ситуации	7
Глава 2. Только прочные отношения приносят пользу	60
Глава 3. Уверенный образ стоит миллион	98
Конец ознакомительного фрагмента.	101

Твёрдый характер, гибкие решения

Предисловие

Предисловие

Что в этом мире проще всего?

Быть человеком;

А что самое сложное в этом мире?

Все-таки быть человеком!

Быть человеком просто, потому что каждый человек начинает этим заниматься с самого рождения — в широком смысле этого слова;

быть человеком сложно, потому что для этого нет установленных правил, нет фиксированных стандартов, и каждому приходится сталкиваться с самыми разными давлениями, самыми разными выборами, самыми разными обязанностями, самыми разными...

Быть человеком — это самое сложное ремесло в мире.

Тот, кто умеет вести себя правильно и быть ловким во всех ситуациях, вызывает всеобщее восхищение;

не умея вести себя, можно оказаться в осаде со всех сторон и вызывать отвращение у всех.

Быть человеком — это своеобразное состояние, и у лю-

бого состояния есть своя суть. В древнем Китае Лао-цзы в «Дао-де-цзин» изложил идею, которая как раз подходит в качестве руководящего принципа для нашего поведения — «управление без действия».

Даосизм придает большое значение душевному спокойствию и уравновешенности; если обобщить и развить эту идею, то слово «уравновешенность» можно возвысить до уровня высшего стандарта поведения.

Умение вести себя — это основа выживания любого человека в обществе; всё, что он получает и теряет в этом обществе, в конечном итоге сводится к тому, как он ведет себя.

Дело удастся — потому что человек удался;

если дело провалилось — потому что провалилось поведение.

В современном обществе, чтобы занять в нём своё место, прежде всего необходимо завоевать доверие общества и окружающих, а «устойчивость» как раз и означает, что человеку можно доверять, на него можно положиться и ему можно поручить дело.

Понять и воплотить этот смысл несложно, сложность заключается в том, чтобы вести себя стабильно, но действовать гибко.

На первый взгляд это кажется противоречием, но на самом деле таковым не является.

Человек — это основа, а дела — это проявление; это похоже на неустойчивую игрушку: человек — это магнит вни-

зу, а дела — конкретные формы проявления; чем устойчивее магнит, тем лучше он поддерживает движение игрушки.

«Гибкость в делах» означает, что при решении вопросов нужно проявлять гибкость, уделять внимание методам и стратегиям.

Можно быть честным человеком, но нельзя честно подходить к делу.

В войне важны стратегия и тактика, то же самое и в делах: каждое дело — это сражение, в котором либо выигрываешь ты, либо выигрывает противник, ведь это общество, где выживает сильнейший, а слабые могут рассчитывать только на социальную помощь — это выбор проигравших.

Жизнь человека можно свести к двум важным аспектам: как быть человеком и как действовать. Если вы сможете хорошо справиться с этими двумя задачами, вы непременно станете выдающимся человеком.

В личной жизни нужно быть «устойчивым», а в работе — «гибким»: это высшее правило выживания успешных людей в этом обществе!

Предыдущая часть

Глава 1. Только сохраняя душевное равновесие, можно оставаться невозмутимым в любой ситуации

С древних времён китайцы придавали большое значение самосовершенствованию и самовоспитанию, и высшим проявлением этого является состояние «сердца, подобного неподвижной воде».

Все исторические личности, способные совершать великие дела, отличались невозмутимым выражением лица: даже в кризисных ситуациях они не проявляли суеты; даже получив неожиданную удачу, они не давали волю радости.

В жизни прежде всего нужно иметь устойчивый душевный настрой: нельзя стремиться к быстрой выгоде, нельзя торопиться с достижением результатов, нужно с обычным спокойствием относиться к тому, с чем приходится сталкиваться.

1. Как ты смотришь на этот мир, так и этот мир смотрит на тебя

В чём секрет успеха уравновешенных людей? Почему они способны пережить тяжёлые времена, в то время как других трудности просто подавляют? Почему они взмывают ввысь, а другие погрязают в трясине? Почему они в конечном итоге достигают успеха, а другим остаётся лишь поражение? На

самом деле у успешных людей нет никакого секрета — просто они по-другому смотрят на мир. Если ты смотришь на мир с добрым и смелым сердцем, мир станет таким, каким ты его себе представляешь. Все так просто — достаточно одного небольшого шага.

Почему успешные люди так сильно отличаются от неудачников? Ответ очень прост: всё дело в том, что при столкновении с проблемами и трудностями у них совершенно разное отношение к жизни. У каждой семьи есть свои проблемы, у каждого человека — свои трудности. Жизнь, в которой нет сложных задач, — это всего лишь иллюзия, мираж в пустыне. Поэтому, сталкиваясь с любой проблемой, нужно правильно настроить себя.

У каждой горы есть вершина, у каждого ущелья — бездна; жизнь тоже полна взлетов и падений, взлетов и падений. Ни у кого не бывает так, чтобы всю жизнь всё шло как по маслу, чтобы путь был ровным и гладким. Любая проблема рано или поздно находит своё разрешение, и со временем все трудности удаётся преодолеть.

Изменится ли мир благодаря вам — зависит от вашего собственного настроения. Жизнь — это зеркало: если вы улыбаетесь ей, она улыбается вам; если вы плачете, она плачет вместе с вами. В одних и тех же условиях одни люди чувствуют, что повсюду в своей жизни сталкиваются с теми, кто противостоит им или использует их, а другие считают, что, где бы они ни были, всегда могут найти друзей, разделяющих

их взгляды. Все это обусловлено лишь различиями в восприятии мира. В некотором смысле ты — маленькая вселенная, а твоё мировоззрение — верховный царь этой вселенной.

Известный и всеми уважаемый американский баскетбольный тренер Вуден за 12 лет участия в национальном чемпионате США по баскетболу привел команду Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе к десяти победам в национальном чемпионате. Такие блестящие достижения сделали Вудена одним из самых успешных баскетбольных тренеров в истории.

То, что тренер смог добиться такой славы, просто невозможно себе представить.

Многие журналисты спрашивали его: «Тренер Вуден, как вам удаётся сохранять такую страсть? Почему ваша команда снова и снова завоевывает титулы?»

Вуден спокойно отвечал: «Каждый день перед сном я с радостью говорю себе: сегодня я сыграл очень хорошо, а завтра сыграю ещё лучше. Чемпионский титул обязательно будет моим».

«И это всё?» — журналисты, проводившие интервью, с трудом могли в это поверить.

Вуден с улыбкой ответил: «Вы думаете, это так просто? Человек каждый день думает о хорошем и воплощает это в жизнь — вы считаете, что это просто?»

Позитивный настрой Вудена выходит за рамки обычного, и именно эта способность принесла ему непрерывный успех

и наполнила жизнь позитивом. Однажды он ехал с другом на машине в центр города. На дорогах было очень много машин. Увидев пробки, друг был недоволен и начал постоянно жаловаться, но Вуден с радостью сказал: «В этом городе действительно оживлённо».

Друг был очень удивлён: «У тебя действительно отличный настрой, ты, кажется, ни на что не злишься».

Вуден пожал плечами: «Хе-хе, в этом нет ничего странного. У луны есть две стороны, а я просто всегда люблю смотреть на её светлую сторону. Если ты будешь жаловаться луне, она тебя никогда не услышит. Иногда реальность сильнее, чем луна, но если упорно сохранять позитивный настрой, я считаю, что смогу лучше решать проблемы и раскрыть в себе больше скрытого потенциала. Всё так просто».

Два крестьянина вырастили одинаковые урожаи и получили одинаковый урожай. Но один из них был в восторге, а другой — с мрачным выражением лица. Тот, кто был в восторге, думал: «В этом году урожай почти на три десятка больше, чем в прошлом. Его хватит не только на пропитание и одежду для всей семьи, но и на небольшие сбережения. Если так пойдет и дальше, со временем я смогу стать очень богатым человеком». Его душа и тело были наполнены радостью от такой перспективы.

Совсем иначе обстоит дело с фермером с мрачным выражением лица. Он думает: «Хотя в этом году урожай был хорошим и я накопил немного, по сравнению с теми, кто дей-

ствительно богат, это ничтожно мало. Их годовые сбережения в десять, а то и в сто раз превышают мои. По сравнению с ними я нахожусь на огромном расстоянии. Не стану ли я с каждым годом всё беднее?» При мысли об этой перспективе его душу наполняет пессимизм, и богатый урожай, напротив, приносит ему ещё больше страданий.

Кто хочет добиться успеха в жизни, тот должен твердо верить в то, что сможет пожать плоды. Мы ни в коем случае не должны просто посеять несколько семян позитива и оптимизма, а затем надеяться на легкую наживу — мы должны поливать эти семена и удобрять ростки. Если пренебречь этим, заростят сорняки, которые будут поглощать питательные вещества из почвы, пока урожай не погибнет. Нужно заботиться о полном жизни урожае и не поливать сорняки. Так и в жизни: одна и та же ситуация, произошедшая с двумя людьми, приводит к двум разным жизненным позициям и двум разным выводам. Радость и печаль сосуществуют в жизни одновременно; главное — в том, что вы сами выбираете: искать радость или печаль. Природа объективна, а жизнь субъективна; ключ к радости и страданию находится в ваших руках.

Жизнь, ставя перед нами проблему, одновременно дарит нам способность справиться с ней. В жизни не бывает абсолютно безвыходных ситуаций. Всякий раз, когда мы с позитивным настроем проявляем свои способности, ситуация меняется. Даже находясь в плохом состоянии здоровья, вы

по-прежнему можете жить счастливо.

Возможно, мы не можем контролировать развитие событий и изменения, но должны сохранять достаточное хладнокровие, чтобы встретить их лицом к лицу. У вас есть выбор: вы можете превратить встретившиеся на вашем пути трудности и страдания в проклятия, обвиняя небо и землю, а можете наполнить их поэзией и силой — всё зависит от вашего выбора. Иногда трудности, с которыми вы сталкиваетесь, возможно, не поддаются решению, но вы вполне можете выбрать, с каким настроением к ним относиться. Например, как можно с позитивным настроением отреагировать на финансовый кризис, охвативший весь мир? Сдаться или сбежать? Утопать в алкоголе или наркотиках? Впасть в депрессию или покончить с собой? Является ли такое бегство от проблем решением? Конечно, нет! Такие негативные реакции, казалось бы, могут на короткое время облегчить боль, но на самом деле приведут лишь к полному провалу в жизни. Позитивный настрой — это, прежде всего, набраться мужества, смотреть вперед и видеть надежду. Столкнувшись с проблемами, которые кажутся неподконтрольными, вы, контролируя свой настрой, фактически контролируете влияние этих проблем на себя. Конечный результат полностью зависит от вас самих.

В конечном счёте, хороший настрой помогает пережить самые тяжёлые времена именно потому, что люди с таким настроением способны активно противостоять трудностям. Тя-

жёлтые времена ни в коем случае не будут длиться бесконечно, и человек с хорошим настроением обязательно дойдёт до конца. История постоянно напоминает нам, что у проблем и трудностей каждого человека есть начало и конец, и ни одна проблема не будет существовать вечно. После бури обязательно засияет яркое солнце, суровая зима в конце концов сменится весенним теплом, и любая проблема, с которой вы столкнетесь, в конечном итоге будет решена.

Более двух тысяч лет назад Будда сказал: «Все явления создаются умом». Весь мир — это то, что мы сами создаем. Думаю, у вас наверняка был такой опыт: когда вы погружены в любовь, мир вокруг кажется таким прекрасным, повсюду сияет свет, жизнь полна надежды, каждый человек, которого вы видите, кажется таким милым, и многие поступки близких, которые раньше вы не могли принять, теперь вы с улыбкой спускаете на нет. Но когда вы сталкиваетесь с неудачей, те же самые люди, те же самые события и те же самые вещи становятся просто невыносимыми! На самом деле мир остаётся прежним, просто из-за того, что ваши внутренние ощущения изменились, вы видите мир по-другому. Вы сами — источник счастья: когда вы хотите быть счастливыми, в каких бы обстоятельствах вы ни находились, вы можете сделать себя счастливыми; а когда вы отказываетесь от счастья, ваш мир в мгновение ока становится мрачным и безрадостным.

Радость жизни проистекает из хорошего настроения; её невозможно симитировать, притворяясь, или скрыть за мас-

кой. Человек, обладающий такой радостью, естественным образом излучает мощную ауру счастья.

2. Не торопись — и не пропусти горячий тофу

В Китае есть пословица: «Спеша, не съешь горячего тофу». Многие вещи в этом мире требуют своего времени, чтобы раскрыться: спешка приводит к обратному результату. Задумайтесь: если бы еще до того, как семя попало в землю, мы уже знали, насколько ярко расцветут цветы и насколько крупными будут плоды, разве не лишился бы мир большей части своего очарования? Церемония открытия Олимпийских игр привлекает внимание всего мира именно потому, что в ней есть ожидание и таинственность, и именно благодаря накоплению времени и терпения в конце концов миру удастся преподнести такой огромный сюрприз.

В жизни нужно уметь останавливаться вовремя, не гнаться за быстрой выгодой, не действовать под влиянием эмоций, а действовать только тогда, когда пришло время. Управляя финансами, также следует помнить: ни в коем случае не стоит беспорядочно сравнивать себя с другими, нужно сдерживать слепое потребление, жить по средствам и не тратить деньги зря. На необходимое нужно тратить деньги. Ключ к управлению финансами заключается в том, как распределять и использовать деньги, чтобы они приносили вам больше радости, а не в чрезмерной бережливости, граничащей со скупостью, когда благие намерения в итоге приносят страдания самому себе. Когда стремитесь к славе и богатству,

не пытайтесь опередить других; когда совершенствуетесь в нравственности и профессии, не отставайте от других; когда наслаждаетесь материальными благами, не выходите за рамки своего положения и статуса; когда совершенствуете свой нравственный облик, не опускайтесь ниже того уровня, которого должны достичь по долгу службы.

Есть одна очень старая головоломка: что бежит быстрее — четвероногий или двуногий? Поняв суть этой хитрой уловки, ответ становится очевидным: прыгнув с лошади и идя пешком, вы точно не будете бежать быстрее, чем верхом! Эта нелепая логика как раз раскрывает самую суть человеческого поведения, но когда человек теряет ясность ума, он легко совершает ошибки. Если об этом говорить, то принцип очень прост, но простое часто является самым фундаментальным. Это похоже на то, как если бы вы хотели овладеть непревзойденным боевым искусством: первым делом нужно прочно закрепить свою стойку «мабу», только тогда можно тренироваться быстро, а только тренируясь быстро, можно выполнять сложные приёмы с мечом — даже если вы непревзойденный мастер. Если в обычной обстановке поставить шахматную доску и позволить мастеру го, потягивая чай «Лунцзин», не спеша выстраивать фигуры, то, пожалуй, никто в мире не сможет его победить. Но если рядом сядет судья, запустят обратный отсчёт на электронных часах и начнётся прямая телетрансляция, этот мастер го может совершить ошибки, характерные для новичков: он станет слиш-

ком торопливым, а как известно, «всё, доведённое до крайности, обращается в свою противоположность», и «кто спешит, тот не достигнет цели».

В мае на трассе Монте-Карло в Монако половина — это море, а половина — огонь; здесь вот-вот развернется одна из самых напряжённых гонок «Формулы-1». На поверхности моря выстроились яхты, а вокруг — множество красавиц, создающих неповторимую атмосферу; на трассе же раз за разом взрываются двигатели, и пламя взмывает в небо — можно себе представить, насколько напряжённа гонка «Формулы-1». Когда дым с трассы рассеялся, гонщик «Тойоты» Трулли был в самом удручённом настроении: на 73-м круге он ещё занимал третье место, но после семи этапов этого сезона у Трулли не было ни одного очка.

В этом сезоне амбициозный инвестиционный бюджет команды «Тойота» достиг целых 500 миллионов евро — это самая щедрая сумма среди всех команд «Формулы-1». Чтобы добиться результатов, «Тойота» практически сжигает деньги. Под давлением таких ожиданий технический директор «Тойоты» Гаскоин перед началом нового сезона сделал громкое заявление о том, что команда обязательно завоюет чемпионский титул. «Тойота» производила впечатление очень стабильной компании, но после того как в последние годы она пошатнула лидерство «Дженерал Моторс» в сегменте легковых автомобилей, «Тойота» начала стремиться к достижению в «Формуле-1» результатов, соответствующих

её статусу. Именно по этой причине «Тойота» всё больше увлекается пиар-акциями: ещё в октябре 2005 года, до окончания предыдущего сезона, она первой представила новый болид 2006 года TF106 и приступила к его тестированию. Тогдашний технический директор Гаскоин отметил, что в этом есть как плюсы, так и минусы.

Плюс заключается в том, что чем раньше представить новый болид, тем больше времени остается на проверку его стабильности. С другой стороны, если представить болид чуть позже, то появится больше времени на доработку комплектации. Решение по этому вопросу должно было принимать руководство «Тойоты», и в итоге оно предпочло как можно более ранний запуск, поскольку в сезоне 2005 года команда «Тойоты» показала весьма неплохие результаты, а презентация новой модели позволила бы привлечь больше внимания СМИ и общественности за пределами гоночной трассы. В результате во время зимних тестов результаты этой новой модели оказались неудовлетворительными. Проблемы и противоречия, связанные с болидом, а также внутренняя стратегия команды непосредственно помешали улучшению результатов и прогрессу — это не вина гонщиков, а проблемы технического характера.

Целью вступления «Тойоты», второго по величине автопроизводителя в мире, в Формулу-1 было завоевание европейского рынка легковых автомобилей. В 2002 году, когда «Тойота» вошла в мир Формулы-1, у компании были очень

высокие амбиции: как новичок в Формуле-1, «Тойота» хотела построить свою империю в Формуле-1 как можно больше, быстрее и лучше, что было бы очень выгодно для укрепления имиджа бренда; некоторые почести за пределами Формулы-1 заставили «Тойоту» слишком стремиться к быстрой выгоде, и, не имея всех необходимых условий, «Тойота» самостоятельно изготовила как двигатели, так и шасси для своих гоночных автомобилей. В результате привлечения большого числа технических специалистов из других команд в компании возникло множество случаев шпионажа. Многие компоненты Toyota не были разработаны самостоятельно: хотя производство осуществлялось собственными силами, технологии были скопированы у других. Впоследствии, в порыве нетерпения, Toyota даже переманила инженеров из Ferrari.

По заявлению итальянской прокуратуры о «промышленном шпионаже» полиция Кёльна (где находится штаб-квартира команды «Тойота») провела обыск в доме одного из инженеров. Прокурор Кёльна заявил: один механик перешел из «Феррари» в «Тойоту» в 2002 году и в 2002–2003 годах использовал программное обеспечение для анализа данных гоночной команды «Феррари», чтобы помочь «Тойоте» усовершенствовать свои болиды Формулы-1; кроме того, двое бывших руководителей команды не пресекли его действия, хотя знали, что используемое им программное обеспечение было получено незаконным путем.

Формула-1 — это автогоночный вид спорта, который очень любят все. Несмотря на то, что скорости в ней очень высокие, её развитие отличается тщательной проработкой, и любая технология в Формуле-1 может быть освоена только благодаря многолетнему накоплению опыта. Именно потому, что «Тойота» хочет проявить себя в Формуле-1 и быстро расти, она и тратит деньги с такой безумной щедростью. По сравнению с тем, как «Тойота» бережно относится к средствам в сфере производства легковых автомобилей, в Формуле-1 она ведет себя как расточительный нувио. В декабре 2003 года «Тойота» переманила Гаскоина из «Рено» за астрономическую годовую зарплату в 8 миллионов евро, сделав его самым высокооплачиваемым техническим специалистом в истории Формулы-1. Как известно, годовой оклад знаменитого гонщика Шумахера составлял 17 миллионов евро. «Тойота» вкладывала в среднем 350 млн евро в год, став самой расточительной командой в «Формуле-1». Однако их результаты не соответствовали вложенным средствам. В то время «Тойота» еще ни разу не выиграла ни одного этапа чемпионата. В сезоне 2005 года «Тойота» потратила 500 млн долларов, «Феррари» — 437 млн долларов, а «Рено» — всего 2, 87 млрд долларов, но именно команда «Рено» добилась блестящих результатов.

«Феррари» боролась в «Формуле-1» 50 лет, прежде чем достигла сегодняшних успехов, «Рено» (ранее «Бенатон») также прошла через все взлеты и падения, прежде чем до-

билась больших успехов, а «Тойота», только-только появившись в этом мире, стала строить нереальные планы и действовать слишком поспешно. Чем больше денег «Тойота» вкладывает в «Формулу-1», тем больше у неё appetitов; чем хуже результаты, тем больше денег вкладывается — это просто замкнутый круг, ведущий к порочному циклу. Гигантская реклама «Тойоты» в Германии гласит: «Нет ничего невозможного». В сфере гражданских автомобилей «Тойота» уже добилась этого, но в мире «Формулы-1» она не стала «скрывать свои способности и набираться сил», действуя постепенно.

У всего в мире есть свои законы, и возникновение и развитие любого явления происходят в строгом соответствии с этими законами. Стремление к быстрым результатам, нарушающее законы природы, приводит лишь к обратному результату. Это верно как для «Тойоты», так и для нас самих. Однако зачастую именно такие простые истины мы забываем, погрузившись в самоуверенность. Мы часто задаемся вопросом, какую же серьезную ошибку мы совершили, что так провалились в жизни, но на самом деле дело обстоит иначе: возможно, мы допустили ошибку еще на самом старте, то есть в самом начале нашего пути.

3. Возникновение любой проблемы в конечном итоге сводится к изменению внутреннего настроя

В реальном мире успех требует длительного пути. До того, как вас признают, вы должны сохранять позитивный на-

строй, хорошо проживая каждый день и выполняя каждое дело. Позитивный настрой позволяет вам на протяжении всего этого процесса постоянно сохранять энтузиазм и мотивацию, что позволяет достигать большего результата с меньшими усилиями. Возможно, мы всегда стремимся к материальной стороне жизни, жаждем сиюминутной выгоды и тех вещей, которые можно увидеть и потрогать, но не осознаем, что наша жизнь стала такой, какая она есть сейчас, исключительно благодаря нашему внутреннему настрою.

На самом деле, в глубине нашей души многие чувства не имеют чётких границ, и если мы не замечаем разницы между ними в мельчайших деталях, то они могут превратиться в нечто плохое. Обязательно нужно сохранять душевное равновесие; если мы не сможем удержать в этом правильный баланс, то наши цели превратятся в бесконечную череду желаний. Человеческие желания безграничны, и если слепо потакать этим желаниям, вы в конечном итоге только окажетесь в тупике жизни, о чём будете сожалеть до конца своих дней.

Самым мощным оружием против внешнего мира является не нож и не пистолет, а наше внутреннее состояние, присущее каждому из нас. Именно это сознательное поведение помогает нам раскрыть скрытые силы и безграничный потенциал. В жизни невозможно избежать разнообразных проблем, но наше внутреннее состояние полностью зависит от нас самих. Именно оно определяет ход и развитие трудностей. Поэтому, контролируя своё внутреннее состояние, вы

контролируете и сами трудности.

Желания в душе человека вполне естественны — это реальная потребность, существующая в нашем сердце, но мы должны управлять своими желаниями, иначе они будут без конца изнурять ваш разум и держать вас в состоянии вечной неудовлетворенности и жадности.

На западной окраине Бангкока находится один храм. Поскольку он расположен в отдалённом месте, о нём мало кто знает, и посетителей там всегда очень мало. После кончины прежнего настоятеля настоятелем храма стал Нак. Только что прибыв, новый настоятель, не зная обстановки в храме, обошёл его по периметру и обнаружил, что на склонах вокруг храма повсюду растут густые кустарники. Эти кустарники, очевидно, росли в естественных условиях: их кроны были размашистыми и вызывающими, выглядели произвольно и беспорядочно. Нак принёс садовые ножницы и время от времени подстригал один из кустарников. Незаметно прошло полгода, и этот кустарник был подстрижен в форму полушария.

Поскольку настоятель Нак занимался этим в течение полугода, ни один из монахов монастыря не знал, почему новый настоятель так поступает; некоторые монахи спрашивали об этом у Нака, но он лишь улыбался, не давая ответа.

Однажды в монастырь заглянул незванный гость. Прибывший был одет в роскошную одежду и отличался необыкновенным достоинством. Мастер принял его. Гость сказал, что

просто проезжал мимо, но неожиданно у него сломалась машина, и сейчас водитель занимается её ремонтом; он заметил рядом монастырь, и из любопытства решил зайти посмотреть.

Монах сопровождал гостя по монастырю. По дороге гость задал монаху вопрос: «Как человеку избавиться от самого себя?» Нак слегка улыбнулся, зашел в свою комнату, взял ножницы для стрижки кустарника и сказал гостю: «Дорогой благодетель, пожалуйста, следуйте за мной!» Нак привел гостя на склон холма за пределами монастыря. Гость увидел гору, покрытую кустарником, а также тот куст, который настоятель подстриг в определенную форму. Настоятель передал ножницы гостю и сказал: «Если вы будете регулярно подстригать один куст, как я, ваши желания исчезнут». Гость с недоумением взял ножницы, подошёл к кусту и начал его подстригать, издавая звуки «чёрк-чёрк».

Прошло время, пока заваривался чай, и настоятель Нак спросил его, как дела. Гость улыбнулся: «Чувствую, что тело действительно стало гораздо более расслабленным и легким, но те желания, которые обычно забивают мне душу, похоже, никуда не делись». Настоятель кивнул и сказал: «Вначале так и бывает, но если будете регулярно подстригать, всё наладится». Уходя, гость договорился с настоятелем, что вернётся через 10 дней.

Нак не знал, что этот гость — самый известный в Бангкоке магнат индустрии развлечений, который в последнее время

столкнулся с невиданными ранее трудностями в бизнесе.

Через 10 дней гость пришёл; через 16 дней он пришёл снова... Прошло три месяца, и куст уже был подстрижен в форму птицы, приобретя определённые очертания. Нак спросил его: «Теперь ты понимаешь, как избавиться от желаний?» Гость с видом стыда ответил: «Возможно, я ещё не до конца осознал это, но сейчас, каждый раз, когда я подстригаю куст, я могу сохранять спокойствие и безмятежность, и в моём сердце нет никаких препятствий.» Но как только я вернулся из вашего обители в свою среду, все мои желания вновь всплыли на поверхность, как и раньше.

Мастер улыбнулся, но ничего не сказал.

Когда куст в форме птицы гостя был готов, настоятель Нак снова задал ему тот же вопрос, и ответ остался прежним.

На этот раз монах сказал гостю: «Пожертвователь, знаешь ли ты, почему я тогда посоветовал тебе приходить подстригать куст? Я просто замечал, что каждый раз перед стрижкой обрезанные части снова отрастали. Это похоже на наши желания: не стоит надеяться на их полное устранение. Все, что мы можем сделать, — это постараться подстричь их так, чтобы они выглядели красивее. Если дать волю желаниям, они станут подобны этим кустарникам, беспорядочно разрастающимся по склону, — уродливым и неприглядным. Но если вы будете регулярно их подстригать, беспорядочная растительность может превратиться в приятный для глаз пейзаж. Если только брать и использовать их с умом, принося пользу

себе и другим, их не следует рассматривать как оковы».

Гость вдруг всё понял.

С тех пор, по мере того как в храм приезжало всё больше паломников, кустарники вокруг него один за другим подстригались в самые разные формы. С тех пор храм стал процветать и с каждым днём приобретал всё большую известность.

Неужели в сердце каждого из нас растёт зарослий сорняками кустарник? Наши потребности не имеют определённой формы, и мы можем только позволять им безудержно разрастаться, но в конце концов они становятся для нас бременем, потому что мы не видим конца. Поэтому возьмите ножницы и время от времени подстригайте те сорняки в своём сердце. Любая проблема в конечном итоге сводится к нашему отношению к вещам.

4. Научиться отказываться — значит освободиться от оков

Французский философ Монтень однажды сказал: «Сегодняшний отказ — это залог завтрашнего обретения». Без отказа нет выбора, а без выбора нет развития. В жизни человека не бывает только одного прекрасного места, как и не бывает только одного момента славы. В конкретной ситуации оценивайте обстановку, делайте свой выбор и находите цель, которая действительно позволит вам уверенно двигаться вперёд — так вы не только вернёте себе жизнь, но, что ещё важнее, вернёте себе самого себя. Даже самые зоркие

глаза устают, если долго смотреть на один и тот же объект. Физические, эмоциональные и интеллектуальные циклы человека определяют, что он не может вечно оставаться на пике; в течение одного жизненного цикла человек неизбежно переживает спады. Один год — это и есть один жизненный цикл.

Не сдаваться никогда — это величайшая сила духа и источник вдохновения в нашей жизни. Но в этом есть и своё искусство, и своя наука: стремиться к тому, к чему стремишься, отпускать то, что нужно отпустить, делать то, что следует, и воздерживаться от того, чего не следует делать. Только освоив искусство отказа, ты сможешь уверенно и решительно идти вперёд по жизни.

Жизнь — это не то, что мы не можем взять, а то, что не можем отпустить: мы не хотим терять то, что держим в руках, и в то же время хотим взять ещё больше. Тот, кто отчаянно пытается удержать закат, — глупец; тот, кто долго скорбит об уходящей весне, — влюблённый; тот, кто не умеет отказываться, в конце концов ничего не получит. Человек, как и государство, не может расти без терпимости. Среди всех факторов на первом месте стоит широта духа, или, можно сказать, терпимость. Человеку нужно уметь отказываться от чего-то: только отдав, можно что-то получить; не стоит заикливаться на мелочах, нужно понимать, что то, от чего отказались, уже в прошлом, а в наших руках всегда находятся настоящее и будущее; в управлении финансами также важен

спокойный настрой: «Тысяча золотых расходована — и снова вернётся», нужно уметь и выигрывать, и проигрывать, понимать, что в бизнесе бывают и убытки, и прибыль, и не стоит позволять вчерашним инвестиционным провалам подрывать уверенность в сегодняшних усилиях.

Иногда отказ от резких слов, от гнева, от желания мести сам по себе является проявлением мудрой терпимости. Это не только проявление терпимости по отношению к другим, но и освобождение самого себя.

Умные люди тоже часто умеют отступать. Многим кажется, что объяснения — это просто оправдания. Ли Ао верно заметил: «Иногда объяснения не нужны: враг не поверит в твои объяснения, и они ему не нужны. Многие вещи вообще не требуют объяснений: небо не проясняется иногда просто потому, что дождь не дошел до конца; как только он дойдет до конца, всё будет в порядке».

Успешный человек не должен бояться критики, ведь пока ты что-то делаешь, ты будешь ошибаться, будешь задевать некоторых людей и вызывать у них недовольство. На самом деле, если тебя поддерживают 50 % людей, это уже очень хорошо, ведь ты не идеален, а чем прекраснее вещь, тем легче её разбить. Нужно правильно относиться к противоположным мнениям и смело, по собственной инициативе, выслушивать их. Не жалуйтесь на оппонентов — у них вполне может быть своё мнение, и это не имеет к вам никакого отношения. Не стоит тратить силы на споры с ними — важнее

идти вперёд.

Тот, кто не умеет сдаваться, никогда ничего не добьётся. Однажды мальчик засунул руку в банку, наполненную конфетами, и, набрав полную горсть, попытался вытащить руку, но она застряла в горлышке банки. Он не хотел отказываться от конфет, но и вытащить руку не мог, и, не выдержав, заплакал. Один из прохожих сказал ему: «Будь доволен тем, что есть! Возьми только половину, сжми кулак поменьше, и тогда ты легко вытащишь руку».

Великий философ Сократ однажды привёл своих семерых учеников на пшеничное поле и сказал им: «Пройдите сейчас по этому полю и соберите по одному самому большому колосью, но при условии, что вы можете взять только одно колосье, и после этого никому не разрешается оглядываться назад. Кто соберёт колосье, тому и достанется это поле».

Получить поле оказалось так просто? Ученики Сократа, обрадовавшись, тут же согласились.

«Хорошо, тогда давайте начнём», — сказал Сократ, ожидая результата с противоположной стороны поля.

Ученики, полные уверенности, вошли в пшеничное поле, веря, что обязательно найдут самый большой колось. Минуты и секунды шли одна за другой, они перешагали все поле, но никто не объявил, что нашел самый большой колось. То, что казалось им простым делом, так и закончилось неудачей.

Сократ с улыбкой спросил их о причине неудачи, и ученики ответили: «Нам всё время казалось, что мы ещё найдём

более крупный колос, и поэтому мы так и не захотели отказаться от этой мысли. В результате, когда мы дошли до конца, мы поняли, что на самом деле пропустили самый крупный колос — стремясь к самому крупному, мы лишились самого крупного».

Чтобы научиться отказываться, нужно понимать, от чего стоит отказаться, а от чего — нет. Ради медвежьей лапы мы можем отказаться от рыбы; ради успеха в карьере — от развлечений; ради чистой любви — от денег; ради великой истины — от богатства и даже жизни. Мы должны сохранить в жизни самое ценное, самое необходимое и самое чистое, а от всего лишнего — отказаться. В тот момент, когда ты от чего-то отказываешься, ты обретаешь себя и обретаешь счастье.

Некоторые люди всегда считают себя несчастными: они родились в деревне, а не в городе; при поступлении в старшую школу им не хватило всего одного балла, чтобы поступить в престижную школу; поступив в университет, они усердно учились, но не добились высоких результатов; с трудом дождавшись окончания учебы, они оказались в начале жизни, полной скитаний. Но такова реальность, и мы не можем её изменить. Если мы будем упорно взирать на то, чего не можем получить, и сокрушаться об этом, то будем снова и снова упускать и терять то, что изначально было прекрасным в жизни. Если же мы откажемся от того, что нас сковывает, впереди нас ждёт новое будущее под голубым небом и над

синим морем. Теперь вы, наконец, понимаете, что так называемая удача — это всего лишь умение снизить свои ожидания, умение быть довольным тем, что есть, и умение отказаться от того, чего не стоит упорно добиваться.

5. Устойчивый настрой — это магнит у ног неудержимого

Одно и то же событие при разных психологических настройках приводит к разным результатам. Если в пути порвались ботинки, оптимист посчитает, что вернулся в древние времена, когда люди ходили босиком, и с интересом дойдет до места назначения; а пессимист начнёт сидеть на месте, жаловаться и с огорчением откажется идти дальше. Если внимательно проанализировать, то все успехи и неудачи, все приобретения и потери можно объяснить одним и тем же источником — отношением к данному событию. Если вы хотите обрести прочную опору и быть готовым к любым поворотам жизни, вам нужно укрепить фундамент под ногами, и самым важным элементом этого фундамента является устойчивое психологическое состояние.

Великий психолог Адлер всю свою жизнь изучал потенциал человека; он верил, что эта скрытая в человеке сила способна покорить всё на своём пути. Однажды он заявил, что открыл самую удивительную черту человеческой натуры: «Человек обладает способностью превращать поражение в победу — и эта способность заключается в позитивном и устойчивом настрое». Джентльмен не поддается обману. Человек, знающий своё предназначение, никогда не станет

стоять у опасной стены. Если стена обрушится и он погибнет под её обломками, это будет результатом его собственной неосторожности, а не воли судьбы. Джентльмен смиренно принимает бедность и радуется жизни, спокойно относясь к удачам и неудачам, к изобилию и недостатку, к расцвету и упадку. Небеса просто не могут манипулировать таким человеком — это и есть то, что называется «успокоить сердце и утвердить своё предназначение».

Здесь рассказ г-жи Томпсон о своём личном опыте как раз подтверждает эту мудрость.

«Во время войны мой муж служил на военной базе в пустыне Калифорнии. Чтобы быть рядом с ним, я переехала поблизости. Но я обнаружила, что это действительно ужасное место — я просто не видела ничего хуже. Когда муж уезжал на учения, мне приходилось сидеть одной в маленьком домике. Там была невыносимая жара — даже в тени кактуса температура достигала 125 градусов по Фаренгейту, и там не было никого, с кем я могла бы поговорить. Ветер поднимал сильную песчаную бурю, я ела и дышала песком, песок был повсюду, он доводил меня до отчаяния, он наполнял меня страхом.

Я была в полном отчаянии, считала себя самым несчастным человеком на свете. Именно из-за этого и в таком настроении я написала родителям свое первое письмо из Калифорнии: я сообщила им, что сдаюсь, что хочу домой, что должна вернуться домой, что не могу больше терпеть ни ми-

нута, что лучше пойду в тюрьму, чем останусь в этом проклятом месте. На это мое печальное письмо с жалобами я очень скоро получил ответ от отца. В его письме было всего три предложения, но именно эти три коротких предложения дали мне огромное озарение и силу, и именно благодаря этим трем предложениям изменилась вся моя жизнь. Эти волшебные три предложения звучали так: «Два человека смотрели наружу из-за железных решеток: один видел только грязь на земле, а другой — небо, усыпанное звёздами».

В бесконечной ночи, среди ветра и песка, я много раз повторял эти слова про себя. Я решил найти положительные стороны своего нынешнего положения — я хотел найти то звездное небо.

Я постарался успокоиться и проанализировать всё, что произошло за последние дни. Я начал забывать об этой проклятой песчине и знакомиться с местными жителями, завязывая с ними дружбу. Сначала это меня очень нервировало, но постепенно я обнаружил, что их реакция меня очень воодушевляет. Когда они увидели, что я проявляю большой интерес к их плетеным изделиям и керамике, они подарили мне свои любимые вещи, которые обычно отказывались продавать туристам. В то время я наблюдал за разнообразными кактусами и местной растительностью. Я пытался познакомиться с сурками, и порой мне казалось, что пустынные закаты настолько прекрасны. В этой бескрайней пусты-

не я нашел окаменелости ракушек, которым несколько миллионов лет — оказывается, миллион лет назад эта пустыня была прекрасным морем.

Такие перемены удивили даже меня самого: что же привело к этим поразительным изменениям? Пустыня не изменилась, изменился только я сам. Потому что изменилось моё мировоззрение — оно стало устойчивым и здоровым. Именно эта перемена позволила мне пройти через удивительное жизненное путешествие, а открывшийся передо мной новый мир вызвал у меня чувство свежести и восторга. Я приступил к написанию романа — я сбежал из самосозданной тюрьмы и обрёл прекрасные звёзды.

Обретя устойчивое и позитивное мировоззрение, вы измените свою жизнь: грязь в конце концов превратится в звезды. Влияние мировоззрения незаметно, но очевидно. Фактически, именно от вашего мировоззрения зависит степень успеха.

Один человек попал в аварию по дороге на загородную прогулку и лишился левой ноги. Друзья долго не решались навестить его, потому что не знали, как его утешить. Позже я вместе с другими отправился к нему домой, и его состояние оказалось совсем не таким, как мы себе представляли. Опираясь на костыли, он с улыбкой показал нам свой «плоский мир»: блог, картины, эскизы рекламных проектов... Мы, «нормальные» люди с полным набором конечностей, не могли не признать, что уступаем ему.

Этот человек рассказал, что в момент аварии он думал, что умрёт; во время лечения в больнице — что лишится обеих ног; а после выписки — что станет обузой для общества. А сегодня он не только жив и здоров, но и обладает здоровой правой ногой, а ещё и зарабатывает приличные деньги.

Однажды, путешествуя по Японии, гид рассказал, что на Хоккайдо есть совершенно особенный рыбный рынок, где продажа рыбы уже не является вонючей и грязной работой, а превратилась в настоящее удовольствие. Все мои друзья, путешествовавшие со мной, сочли это весьма странным.

В тот день погода была не очень хорошей, но на рыбном рынке не было того резкого рыбного запаха, который мы себе представляли; вместо этого нас встретил веселый смех рыборотговцев. Они улыбались, словно слаженная баскетбольная команда, а замороженная рыба в их руках, как ловкий баскетбольный мяч, летала в воздухе. Мало того, у продавцов были даже единые кричалки, например: «Восемь снежных рыб», «Девять крабов». Какая гармоничная картина — повсюду звучали смех и веселье.

У всех нас, присутствовавших на этой сцене, возникли большие сомнения, и тогда один из туристов спросил у одного из рыборотговцев: «Как вам удастся с таким удовольствием заниматься такой утомительной и вонючей работой?» Рыборотговец ответил: «На самом деле, несколько лет назад это место действительно было грязным и вонючим рыбным рынком. Из-за плохого управления сюда приходило очень мало

покупателей, и жизнь нам, торговцам, становилась всё хуже и хуже. Все ходили с мрачными лицами и постоянно жаловались. Но потом сюда приехала семья, которая тоже стала продавать рыбу. Новый рыбный торговец, увидев, в каком состоянии мы находимся, сказал нам: «Вы весь день так жалуетесь на жизнь — лучше попробуйте что-нибудь изменить». Многие из нас считали это невозможным, но он спросил нас: «Чего вы больше всего хотите?» Кто-то ответил, что богатства, а кто-то — что счастья. Тогда он сказал: «Значит, начнём с того, чего мы хотим. Если мы хотим счастья, то обязательно его обретём». В последующие дни поведение нового торговца рыбой оказало на нас глубокое влияние. Он превратил продажу рыбы в настоящее искусство. Он считал, что если захочет быть счастливым, то обязательно сможет этого добиться. Позже он придумывал одну идею за другой и стал настоящим чудом нашего рыбного рынка: все покупатели любили покупать рыбу именно у него. По словам клиентов, у него можно было приобрести не только рыбу, но и уверенность в себе и оптимизм по отношению к жизни. Незаметно для нас самих мы заразились его оптимизмом и энтузиазмом, и до сих пор наш рыбный рынок кипит жизнью. Ведь мы поняли одну истину: «Если ты хочешь быть счастливым, ты обязательно будешь счастлив».

Выслушав эту историю, туристы вдруг всё поняли: все рыботорговцы здесь обладают неординарными способностями, которые можно сравнить с цирковыми номерами. Такая ра-

бочая атмосфера даже повлияла на офисных работников из соседних районов: эти рыботорговцы, одетые в модную и яркую одежду, часто приходят сюда, чтобы пообедать вместе с местными торговцами и разделить с ними их оптимистичное настроение.

Что бы ни случилось, что бы ни дарила нам жизнь, когда мы занимаемся чем-то, не стоит относиться к этому с негативным настроением, ведь такое отношение уже заранее обрекает вас на неудачу; мы должны подходить к делу с позитивным настроением, и только он позволит вам выполнять каждое дело блестяще и неординарно, в конечном итоге добиваясь успеха.

6. Хорошее настроение позволяет человеку сохранять ясный взгляд в кризисные моменты

Тем, кто способен сохранять позитивный настрой перед лицом трудностей, Бог дарует самую чудесную награду: он одарит вас ярким взглядом и крепким духом, чтобы вы могли использовать эти два оружия для реализации своей ценности. Человек, сохраняющий оптимизм перед лицом неудач, понимает всю прелесть жизни; он может выйти из мрачного угла и отправиться в путь к солнечному свету и прекрасному будущему. Даже когда все надежды исчерпаны, он по-прежнему хранит надежду на будущее; пока в его сердце не угаснет песня мечты, где бы он ни потерпел неудачу, у него всегда будет возможность спокойно собрать вещи и с радостью отправиться в путь — в этом и заключается основа

успеха.

Корабль, плывущий по морю, не может всегда встречать попутный ветер. На жизненном пути тоже время от времени возникают трудности. Оказавшись в сложной ситуации, непрекращающиеся неудачи и удары судьбы легко могут привести к тому, что человек станет раздражительным и чрезвычайно разгневанным. Если позволить этим эмоциям управлять собой, то избавиться от трудностей будет совершенно безнадежно. Поэтому, независимо от того, находишься ли ты в сложной ситуации или в благоприятных условиях, нужно сохранять здравый ум — эмоциональность только ухудшит твоё положение.

Сильные люди не считают, что чем больше трудностей, тем лучше, но они способны справиться с ними, будучи достаточно психологически подготовленными. С их точки зрения, какими бы благими ни были ваши субъективные намерения, неудач, поражений и несчастий всегда трудно полностью избежать; лучше просто осознать это и представить себе ситуацию в самом крайнем варианте — тогда вы перестанете бояться. Практически все люди, добившиеся успеха, не шли по жизни без препятствий: они прошли через испытания трудностями и опасностями, даже оказались в безвыходных ситуациях, но все они выстояли и добились успеха, преодолев невзгоды. Их самое острое оружие — это оптимистичный настрой.

Позитивный настрой — обязательное качество успешного

человека. Позитивный настрой способствует самосовершенствованию и пробуждает скрытый потенциал. Человек с позитивным настроем полон боевого духа, неукротим, сохраняет победную позицию и даже в сложных ситуациях способен проявить безграничную силу.

Когда Джонс был фермером, он отличался крепким здоровьем и усердно трудился, управляя небольшой фермой недалеко от Форт-Аткинсона в штате Висконсин. Такая жизнь продолжалась год за годом, но вдруг произошло событие, и несчастье обрушилось на этого фермера, ведущего обыденную жизнь.

Джонс заболел полным параличом и оказался прикованным к постели. Он уже был в преклонном возрасте и практически полностью утратил способность самостоятельно обслуживать себя. Все его родственники считали, что он навсегда останется больным человеком, лишенным надежды и счастья. Его жизнь, казалось, больше не могла принести ничего значимого. Однако Джонс действительно смог добиться чего-то. Его достижения принесли счастье в его тяжелые последние годы жизни.

Чем же Джонс сотворил это чудо? Он опирался на свой внутренний настрой. Да, его тело было парализовано, но его ум оставался нетронутым. Он позитивно думал: «Я всё ещё могу думать. С помощью своих мыслей и разума я могу сделать многое». Он начал размышлять и строить планы.

«Мои руки больше не могут трудиться, но у меня ещё есть

ум, поэтому я решил работать с помощью своего ума. Если вы согласны, каждый из вас может заменить мои руки, ноги и тело. Давайте засеем кукурузой каждый му обрабатываемой земли на нашей ферме, а затем будем разводить свиней и кормить их собранной кукурузой. Когда свиньи подрастут, мы забиваем их, изготовим колбасы и создадим собственный бренд. Мы сможем продавать колбасы нашего бренда в различных магазинах по всей стране». Он посмотрел на заинтересованную аудиторию и продолжил: «Наши колбасы будут пользоваться большим спросом, я в этом уверен».

Впоследствии эти колбасы действительно расходились как горячие пирожки! Спустя несколько лет бренд получил название «Колбасы из поросят Джонса», и это название вошло в повседневный лексикон семьи, став одним из самых аппетитных продуктов.

При жизни Джонс стал миллионером. Он говорил: «Мой успех начался с того, что даже в самые тяжелые времена я сохранял позитивный настрой». Благодаря позитивному настрою Джонс достиг еще большего успеха: даже когда он столкнулся с серьезными физическими ограничениями, он остался жизнерадостным человеком.

Сохранение позитивного настроения — это способность и необходимое условие успеха. Когда дела идут не так, как хотелось бы, скажите себе: «Еще не наступил самый худший момент, я найду выход из ситуации!» Хотите поскорее решить проблему и выбраться из затруднительного положения?

ния? Тогда всегда сохраняйте позитивный настрой — это ваше лучшее оружие в борьбе с трудностями.

7. Уравновешенный человек может переломить ход поражения, а нетерпеливый — разрушить победу

Вести себя с хладнокровием — это, другими словами, вести себя сдержанно, то есть смотреть на всё в этом мире с спокойным и уравновешенным настроем. Если вы сможете достичь такого состояния, то сможете довести дело до конца; с таким настроем вы сможете в трудные времена смириться с бедностью и найти в ней радость, а также переломить ход событий.

В современном обществе взаимоотношения с людьми стали очень деликатным вопросом: стоит только в чем-то допустить ошибку, как на вас обрушится масса ненужных проблем. В лучшем случае это приведет к трудностям на работе, а в худшем — повлияет на вашу карьеру. Поэтому в общении с людьми самое главное — это хладнокровие. Успешные люди — это зрелые и сдержанные личности. Потому что они умеют контролировать себя и сдерживать эмоции. Успешные люди способны всегда сохранять ясность ума, не поддаваясь соблазнам и желаниям, далеким от своих мечтаний, а те, кто не выдерживает испытаний, часто из-за сиюминутной жадности и стремления удовлетворить кратковременные потребности сбиваются с курса, и когда приходит трезвость, уже слишком поздно сожалеть. Самое страшное в жизни — это потеря контроля.

Следует руководствоваться принципом: «Не радоваться материальному, не огорчаться личным»; «Находясь на высоком посту, беспокоиться о народе; находясь вдали от двора, беспокоиться о правителе». В моменты успеха не нужно веселиться всю ночь напролёт; в моменты неудач тем более не стоит искать смерти. Столкнувшись с похвалой других и внешними соблазнами, сохраняйте ясность ума и отнеситесь к этому с улыбкой; а перед лицом предательства друзей и разбитых надежд не следует испытывать чрезмерной боли, а принимать всё с достоинством. Не стоит вечно плакать над пролитым молоком. Существование вещей обязательно имеет свои причины, а их исчезновение — свои законы. Будьте терпимы ко всему, доброжелательны к себе и к другим. Китайцы ценят умеренность, что выражается в поговорке «перебор — то же, что недостаток». Всё, доведенное до крайности, обращается в свою противоположность; только отбросив суетливость, можно обрести душевное спокойствие.

Один из отцов-основателей США, Франклин, в молодости продемонстрировал важность такого спокойного и сдержанного настроения.

Однажды Франклин отправился в гости к одному из своих старших наставников. Когда он наконец нашёл дом этого наставника, то увидел невысокую маленькую хижину. Едва переступив порог, Франклин ударился о дверной косяк и получил большой синяк. Шум от удара был настолько громким, что привлек внимание хозяина дома. Увидев Франкли-

на с огромной шишкой на голове, старый наставник сразу же улыбнулся и сказал: «Должно быть, очень больно. Знаешь, эта шишка — твой самый большой урок от сегодняшнего визита ко мне. Человек, желающий достичь великих дел и научиться понимать людей, должен всегда помнить: нужно постоянно смиряться. Только нетерпеливые и опрометчивые люди постоянно натываются на препятствия».

Франклин, прижимая руку к шишке, энергично кивал головой; он запомнил эти слова старого мастера и впоследствии добился успеха.

Спокойствие и сдержанность в поведении — это редкое качество, редкая манера поведения, элегантная осанка, высокая культурность и высшее достижение в жизни. Независимо от того, сталкиваешься ли ты с трудностями или находишься в выгодном положении, человек, стремящийся к успеху, должен научиться спокойно относиться к людям, чтобы они принимали тебя, а затем ценили и восхищались тобой — в этом заключается основа человеческого поведения. Только так ты сможешь обрести прочные корни, раскидистую крону и обильные плоды; если же ты будешь чрезмерно поспешным и склонным к хвастовству, твои корни будут неглубокими, а ветви — слабыми и безжизненными. Спокойствие в поведении не только позволит вам незаметно накапливать силы, но и даст возможность добиться успеха, не привлекая к себе излишнего внимания.

Некоторые могут снова беспокоиться: «Если я буду ве-

сти себя так сдержанно, заметит ли меня руководство? Увидят ли окружающие мои достижения?» На этот вопрос очень легко ответить: сдержанность не означает, что вы должны молчать или не проявлять себя, а означает, что вы должны придать своему поведению художественную форму. Это не только не умалит вашу привлекательность, но и значительно улучшит ваш имидж в глазах окружающих.

Чтобы творить, в вашем сердце и душе должна быть стабильная сила и спокойное состояние ума — только так вы сможете руководствоваться стабильной и гармоничной мудростью в своей работе, и тогда победа в конечном итоге будет за вами.

В простоте и естественности заключается истина, и только мудрые люди понимают, какая мудрость в этом кроется. Спокойствие и уравновешенность — вот что является самым ярким очарованием человеческой натуры. Уравновешенность — это когда каждый день, будь то работа, учеба или общение, вы выполняете свои дела с умиротворённым настроением. Более того, когда вы чувствуете уныние или растерянность, не мешает выделить немного свободного времени, чтобы «очистить» душу — например, посредством медитации. Это отличный способ очистить ум: как только появится свободное время, устройтесь поудобнее, расслабьте душу, освободите её от забот, позвольте взгляду свободно блуждать по миру, вспомните высокие горы и журчащие ручьи, «весенний снег» и спокойный закат — и ваше сердце есте-

ственным образом погрузится в это наслаждение. Подумайте о том, что на этой голубой планете Земля живет так много людей, таких же, как вы, и размышляйте о чудесах Вселенной — тогда ваше душевное состояние станет спокойным и уравновешенным.

Были два генерала: один из них во время отступления армии всегда прикрывал тыл, защищая передовые отряды; другой же всегда бросался в самую гущу сражения перед началом битвы. Два генерала, действуя слаженно, одержали победу. Вернувшись в столицу, все, включая самого императора, хвалили обоих генералов за их храбрость, но тот, кто прикрывал тыл, вел себя очень скромно и сказал: «Дело не в том, что я не шёл вперёд, просто моя лошадь бежала слишком медленно». Как это возможно? Ведь боевые кони великих генералов — это тщательно отобранные перед походом «тысячемильные лошади». А тот генерал, который бросался в самую гущу сражения, вел себя весьма вызывающе: он громко рассуждал о доблести врага и своей храбрости во время сражения и при каждой возможности рассказывал об этом императору.

В конце концов началась очередная война, и тот сдержанный полководец стал настоящим главнокомандующим, а тот, кто вел себя вызывающе, оказался лишь его заместителем.

На самом деле, ответ того спокойного и сдержанного генерала не только не умалял его героический образ в глазах людей, но и вызывал у них ещё большее восхищение; а тот

поспешный и хвастливый генерал лишь подрывал доверие императора к себе.

Мы живём в мире, полном напряжения, факторы беспокойства постоянно окружают нас, и на наших лицах или в наших разговорах повсюду проскальзывает некое беспокойство. Напряжение уже полностью проникло в самую глубину нашей души, но такой образ жизни зачастую не приносит желаемого результата. Поэтому попробуйте успокоиться, действуйте спокойно и рассудительно — и вы получите нечто большее, чем просто успех.

В одном небольшом городке на Западе США есть два университета. Каждую весну между ними проводится ожесточенная гребная гонка; это мероприятие проводится уже несколько десятилетий. Результаты этих двух университетов всегда равны, а соперничество чрезвычайно ожесточенное. Поэтому жители городка ежегодно приходят посмотреть на соревнования.

Однако в последние годы, с тех пор как одна из команд сменила тренера, чемпионский титул неизменно достаётся именно этому университету. Все были очень удивлены, ведь уровень спортсменов обоих университетов был примерно одинаковым, а у спортсменов проигравшего университета физические данные даже были немного лучше. Они тренировались очень усердно, и с тех пор, как стали часто проигрывать, стали тренироваться ещё усерднее. Так в чём же причина? Это странное явление заставило одного журнали-

ста из этого городка задаться вопросом.

Поэтому журналист решил посмотреть, как проходят тренировки обеих команд, чтобы найти ответ. Сначала он отправился на тренировочную площадку команды-проигравшей. И действительно, они тренировались с удвоенной силой: каждый игрок был весь в поту, работал усердно и сосредоточенно, а время от времени слышался громкий крик тренера: «Скорость! Внимание на скорость! Должно быть быстрее, еще быстрее! Обогните соперника!» Судя по всему, с тренировками этой команды все в порядке. Оставаясь в недоумении, журналист отправился на тренировочную площадку команды-победительницы.

Здесь тоже царила оживлённая атмосфера, но тренер выкрикивал совсем другие команды: «Медленнее, медленнее». Журналист был озадачен: медленнее? Это действительно команда «Быстрых»? С ещё большим количеством вопросов он дождался окончания тренировки и решил разобраться в этом с тренером: «Тренер, вы соревнуетесь в скорости, но почему на тренировках вы просите игроков грести медленнее, медленнее?» Тренер улыбнулся и ответил: «Если хочешь выиграть гонку, нужно грести ровно и уверенно. На первый взгляд это кажется противоречащим скорости, но на самом деле в этих двух словах — «ровно» и «уверенно» — кроется огромная мудрость. Дело в том, что если грести слишком быстро, это нарушит ритм движения лодки; а как только ритм нарушен, восстановить правильную ско-

рость становится весьма сложно. «Спешишь — не дойдешь» — это вечный закон». Выслушав слова тренера, журналист вдруг всё понял.

Метод медитации очень прост: вы можете установить для себя определённую периодичность, например, медитировать раз в 24 часа. Особенно когда ваша голова переполнена мыслями, найдите время, отложите текущую работу и спокойно погрузитесь в свои мысли на 10 минут, расслабив все нервы и мышцы тела. Тогда ваше сердце обретёт покой, и вы сможете скорректировать свой темп и снова двинуться вперёд. Этот метод — лучший способ успокоить свои негативные эмоции. Освободитесь от напряжения, переключитесь на спокойный ритм и вовремя позволяйте себе расслабиться!

Научиться вести себя сдержанно — значит не шуметь, не притворяться, не стонать без причины и не ввязываться в споры. Даже если вы считаете себя лучше других, научитесь скрывать это. В коллективе или при решении какого-либо дела, если человек ведет себя слишком нетерпеливо, слишком стремится проявить себя и использует любую возможность выделиться, то в результате он превратит всех вокруг в «врагов», а сам станет настоящим одиночкой.

На самом деле, не придавать себе большого значения — это проявление силы, идущей непрямым путем, это закалка и накопление сил перед взрывом. Уравновешенное и сдержанное отношение к себе, напротив, позволяет постепенно приближаться к цели, продвигаясь вперед шаг за шагом.

В традиционных китайских этикетных нормах люди при встрече обязательно кланяются друг другу. Почему? Потому что поклон — это способ снизить себя и возвысить другого. Не стоит брать пример с гуся: гусь не боится людей, ведь его глаза устроены иначе, чем у человека — он видит всё уменьшенным, что означает недооценку других. Но и не стоит брать пример с коровы: корова боится людей, потому что её глаза работают прямо противоположно гусиным — она видит всё увеличенным, что означает недооценку себя. Поэтому человек не должен ни страдать от комплекса неполноценности, ни быть высокомерным; он должен быть уверенным в себе и не поддаваться суевериям.

Каждый успешный человек должен гордиться собой, ведь все они — сильные личности, победившие самих себя. Утопия в полном смысле этого слова не может существовать: в любой социальной системе в той или иной степени присутствуют недостатки. Но ценно то, что успешные люди не только переживают мрачные периоды, но и способны выйти из них, а не бесконечно погружаться в порочный круг. Уравновешенность — это искусство успешного «ползания вперед», это самое тонкое проявление мудрости, позволяющей сохранить себя. Будьте уравновешенны в поступках, чтобы не стать «первой птицей, которую подстрелят»; будьте уравновешенны в речи, тщательно обдумывая каждое слово; будьте уравновешенны в обществе, шаг за шагом укрепляя свои позиции, чтобы не упасть с большой высоты; будьте

уравновешенны в поведении — только скромность заставляет людей хотеть приблизиться к вам. Если вы сможете этого добиться, вы победите в жизни и обретете лучшее качество успеха.

8. Укрепляйте свою веру

Возведите для себя знамя убеждений, чтобы обрести цель и направление движения. Вдохновляйте свои действия собственными убеждениями — это гарантирует, что ваше сегодня и завтра станут лучше.

Чтобы повысить ценность своих убеждений, в первую очередь нужно водрузить над собой знамя убеждений, чтобы обрести цель и направление движения. Когда в вашем сердце зародится такая мысль, сила веры будет подталкивать вас вперёд; порой даже в случае возникновения трудностей, которые невозможно решить сразу, достаточно сравнить эти трудности с вашей глубокой убеждённостью, и вы вновь наполнитесь силой.

Самый известный немецкий поэт Гейне, когда ещё учился в начальной школе, не был отличником и не проявлял ни малейших признаков того, что станет поэтом. Его сочинения всегда служили учителям примером того, как не следует писать; часто на уроках, когда учитель зачитывал сочинение Гейне, весь класс смеялся над ним. В таких условиях Гейне полностью утратил уверенность в своих сочинениях и стал с ужасом ждать уроков литературы. С тех пор маленький Гейне стал вести себя как хулиган: каждый день он либо прогу-

ливал уроки, либо шалил, либо мешал другим ученикам на уроках — словом, не учился как следует. Школа просто не знала, что делать с Гейне, и была вынуждена посоветовать ему уйти из школы. Ситуация начала улучшаться только тогда, когда Гейне перешёл в среднюю школу.

В это время Хайне встретил учительницу, которая никогда не высмеивала его сочинения. Напротив, она очень хвалила его безграничное воображение и считала, что у Хайне есть все задатки, чтобы стать поэтом. С тех пор учительница не заставляла Хайне писать по общепринятым канонам, а поощряла его, говоря: «Продолжай писать в таком же духе, и ты обязательно станешь таким же великим поэтом, как Гете».

«Стать таким же великим поэтом, как Гете». Хейне был ошеломлён словами учительницы. Хотя в то время он ещё не слишком хорошо разбирался в поэзии и не знал о Гете всего, он понимал, что «великий» — это очень красивое слово, а те, кого люди называют великими, — это великие герои, чьё имя останется в веках.

С тех пор в душе Гейне зародилась твердая убежденность: он должен брать пример с Гете. Впоследствии эта мудрая учительница в ходе своих уроков постепенно прививала Гейне идеи и стиль Гете, а Гейне шаг за шагом, неуклонно изучал его произведения и философию, даже в повседневной жизни стараясь подражать манерам Гете. С тех пор этот озорной мальчишка Хайне больше никогда не произносил

ругательств, а его успеваемость с каждым днём становилась всё лучше, пока однажды Хайне не стал лучшим учеником в классе. Учительница приучала Хайне к регулярному письму, и он не смел пренебрегать этим: он специально заводил себе тетради для записей и за год израсходовал их не одну.

После многих лет упорных усилий Хайне наконец добился успеха: он написал стихи и прозаические произведения, такие как «Путешествие по Северному морю» и «Германия — зимняя сказка», оказавшие глубокое влияние на немецкую литературную и художественную сферу, и был признан миром величайшим поэтом после Гете.

Добившись успеха, Гейне выразил огромную благодарность своему наставнику, написав ему письмо, полное признательности, в котором были такие слова: «Только позже я понял, что те истории о Гете, которые Вы мне рассказывали, не были правдой — это были всего лишь истории. Но вдохновение, которое они мне дали, было настоящим. Именно они привили мне одну веру за другой, сформировали моё прошлое и определили моё настоящее. Спасибо Вам, мой дорогой учитель».

Жизнь для любого из нас — нелегкое дело. Мы должны обладать неукротимым духом, а главное — иметь свои твердые убеждения. Мы должны верить, что у нас есть талант и способности к чему-то, и, чего бы это ни стоило, мы должны довести это дело до конца.

В конце 2008 года финансовый кризис, вызванный ипо-

течным кризисом в США, распространился со США по всему миру. Теплые зимние дни не могли прогнать приступы холода, охватывавшие наши сердца. Еще вчера вы с юмором болтали в интернете о том о сём, а утром, отправляясь на работу, внезапно обнаружили, что ваша компания попала в страшный список из 178 предприятий, где планировались массовые увольнения, который циркулировал в сети.

В этот момент не только для нас наступила зима — зима наступила раньше срока и для всего мира. Столкнувшись с текущей ситуацией, мы должны позаботиться о будущем заранее. На самом деле, чтобы пережить холодную зиму, самое главное — это наша собственная вера. Если у нас не будет уверенности и мужества преодолеть трудности, если мы не будем глубоко раскрывать свой потенциал, упорно работать над собой и укреплять свои силы, то даже при наличии благоприятной политики и внешних условий, даже при активной поддержке со стороны государства, нам будет очень трудно пройти через это испытание. Человек, способный добиваться успеха, должен видеть в трудностях возможности и укреплять в них свою веру в то, что нужно идти вперёд. Нужно сознательно проживать каждый день своей жизни, встречать всё вокруг самой искренней улыбкой. Самое главное — это сила веры. Помните: придерживайтесь своих убеждений и идей, которые считаете правильными; продержитесь ещё немного — и, возможно, противник сломается; продержитесь ещё немного — и вы сможете достичь того, о чём мечта-

ли, но что казалось невозможным; продержитесь ещё немного, и успех будет за вами. Это не просто настойчивость, это сила веры.

Что же такое убеждение? Роулс, первый чернокожий губернатор штата Нью-Йорк, сказал: «Сколько стоит убеждение? Убеждение ничего не стоит, иногда оно даже является благонамеренным обманом. Однако, как только вы начнёте придерживаться его, оно быстро обретет ценность». Да, убеждение — это то, что каждый может получить бесплатно; все, кто накопил огромное состояние и достиг своих целей, вначале начинали с одного маленького убеждения. Убеждение — это источник всех чудес.

Давайте вернёмся к рецепту, помогающему предприятиям пережить зимний период. Страдания, принесённые нам финансовым кризисом, уже невозможно избежать, но у нас есть способность находить радость даже в страданиях; иногда мы не можем противостоять огромному давлению, оказываемому на нас окружающим миром, но благодаря твёрдой вере и упорному стремлению мы можем растопить это давление своим потом и терпением. Обрести твёрдую веру — это, безусловно, позитивное и достойное одобрения стремление. Однако когда убеждение находится в состоянии слепой веры, лишённой мудрости, оно ничем не отличается от упрямого невежества: оно не только бессмысленно, но и наносит огромный вред нашему душевному состоянию. Нам нужны мужество и убежденность, чтобы преодолеть трудно-

сти, а еще больше — смелость и решительность, чтобы искать возможности для развития в неблагоприятных условиях. Возможности достаются тем, кто к ним готов. Трудности временны, и я верю, что мы обязательно их преодолеем.

Когда вы хотите превратить свои мысли в непоколебимую решимость и веру, вам необходимо повысить ценность своих мыслей и желаний. В этот момент вам нужно найти цель, которая будет вас вдохновлять. Эта цель станет не только примером для подражания, но и компасом, указывающим путь. Даже если дорога под ногами будет то ровной, то ухабистой, но при наличии компаса вы сможете уверенно и твердо делать каждый шаг, выбраться из жизненного болота и идти к светлому будущему.

9. Поклоняйся Гуаньинь, спасай себя сам

Есть вещи, которые никто другой не может сделать за нас, и в такие моменты необходимо научиться принимать решения самостоятельно, оставаться верным себе и верить в себя. Нужно не только нести ответственность за свои обещания, но и смело признавать свои недостатки, а главное — мужественно и честно встречать один вызов за другим.

Колесу нашей жизни всегда тянем мы сами, а сценарий нашей жизни всегда разыгрываем мы сами. Конечно, на этом пути мы сталкиваемся с разными колеями, попадаем в разные ситуации, и наша жизнь порой оказывается в затруднительном положении, когда мы не можем выбрать, что делать. Иногда мы реагируем не тем, что ищем выход самостоятель-

но, а тем, что ждем, пока другие оценят нас и определяют наше место. Я хочу сказать, что такие подходы не способны по-настоящему вытащить нас из сложной ситуации; лучшее, что мы можем сделать, — это самостоятельно принимать решения и находить выходы.

Известная американская актриса Соня в детстве жила на ферме в пригороде Оттавы, в Канаде. В то время она училась в начальной школе, расположенной недалеко от фермы. Однажды маленькая Соня, чувствуя себя обиженной, прибежала домой, громко заплакала, закрылась в комнате и ни с кем не разговаривала. Наконец, за ужином отец спросил её, почему она плачет. Маленькая Соня наконец не выдержала и рассказала отцу обо всём, что её огорчало: «Одна девочка из моего класса сказала, что я уродливая, и что я бегаю, как смешная утка».» Услышав, как обижена маленькая Соня, отец не стал её утешать, а улыбнулся и сказал: «Я могу без труда дотянуться до потолка в нашем доме, и мне для этого не нужны никакие инструменты». Все ещё плачущая Соня, услышав слова отца, была очень удивлена; она ещё не успела понять, почему отец сказал такое именно в этот момент.

Отец снова улыбнулся и повторил свои слова: «Я могу без труда дотянуться до потолка в нашей квартире, и для этого мне не нужны никакие инструменты».

Соня перестала плакать и подняла глаза на потолок — он был целых четыре метра высотой. Хотя отец и был высоким и крепким, дотянуться до потолка все равно было невозмож-

но. Соня тогда была еще маленькой, но все равно не поверила словам отца, покачала головой и сказала: «Я не верю».» Увидев выражение лица Сони, отец сказал ей: «Раз ты не веришь моим словам, зачем тогда верить тому, что говорит та девочка? Ты должна знать, что слова некоторых людей не всегда соответствуют действительности».

Этот случай научил Сонию тому, что не стоит слишком придавать значения словам других, а в любой ситуации нужно принимать решения самостоятельно.

К 25 годам она уже стала многообещающей молодой актрисой. Однажды она собиралась пойти на вечеринку, но её агент сказал ей, что из-за плохой погоды, скорее всего, придёт очень мало людей. Между строк прозвучало, что Соня только-только стала известной и ей следует посещать крупные вечеринки с большим количеством гостей, а на таких небольших мероприятиях не стоит тратить время, но Соня думала иначе: во-первых, потому что она уже давно обещала прийти на эту вечеринку и не хотела нарушать своё обещание; Во-вторых, она не хотела подвести тех, кто ждал её под дождём. Несмотря на сильный дождь, Соня всё же пришла на эту вечеринку. Благодаря её присутствию на площади стало гораздо больше людей, и именно благодаря этому событию ещё больше американцев запомнили её.

Именно благодаря этому самостоятельному решению Соня получила высокую оценку за свою артистическую деятельность; именно этот случай стал поворотным моментом

в жизни Сони.

Самостоятельное принятие решений — это испытание для ума и тренировка способности справляться самостоятельно, ведь в жизни не всегда будет оживлённо и рядом будут друзья; даже если друзья и есть, в определённые моменты нам всё равно приходится делать выбор самостоятельно, мы должны сами понимать, по какому пути идти, — только так мы сможем в любой момент избежать затруднительных ситуаций.

Примеров успеха не один. В одном из интервью ведущий спросил Ли Яньхуна, почему он смог в одиночку отправиться за океан и основать компанию «Baidu». Он ответил: «Когда я только поступил в среднюю школу, я ещё жил с родителями. С тех пор, помимо того, что я сам заботился о себе, мне приходилось самостоятельно принимать решения по некоторым «важным вопросам». Например, какие факультативы посещать — я решал сам; в каких олимпиадах участвовать — я решал сам; на каком предмете специализироваться — я решал сам; и даже в какой университет поступить, на какую специальность, ехать ли учиться за границу — всё это я решал сам».

Именно эта привычка — «сам принимать решения по своим делам» — помогла ему быстро адаптироваться к учебной программе Университета науки и технологий. Поступив в Пекинский университет, я столкнулся с тем, что, в отличие от средней и старшей школы, где многие курсы были пред-

писаны, и нужно было просто каждый день приходиться в соответствующие аудитории согласно расписанию, здесь, если не подготовиться заранее, можно было прослушать два лекционных занятия и даже не понять, о чём шла речь. А в Гонконге по многим курсам нужно самому решать, посещать их или нет. Поэтому выбор курсов и преподавателей приходилось делать самостоятельно.

С самого начала в его семье действовало правило: если нужно было посоветоваться с родителями, он должен был иметь собственное мнение, а иногда даже подготовить несколько вариантов для обсуждения.

И всегда от него требовали выработать такую привычку: не ждать, пока другие примут решение, а самостоятельно разрабатывать план и принимать решение. Высказываясь, не следует постоянно соглашаться с чужими мнениями, а нужно четко излагать свою собственную точку зрения. Столкнувшись с трудностями, не следует ждать помощи от других, а нужно самому найти способ преодолеть их и выстоять. Возможно, только так можно раскрыть свой потенциал и укрепить свою смелость.

Самостоятельно принимать решения не означает действовать в одиночку и самовосхваляться. Это значит оставаться верным себе, доверять своим ощущениям и нести ответственность за свои обещания. Только так мы сможем в первую очередь обратиться к себе за помощью, когда сталкиваемся с проблемой; только так мы сможем решать пробле-

мы быстрее и эффективнее, а также контролировать развитие событий, стабилизировать ситуацию и тренировать свою способность реагировать на непредвиденные ситуации, чтобы более спокойно справляться с жизненными проблемами. На долгом жизненном пути единственный человек, который будет с нами от начала до конца, — это мы сами, поэтому, сталкиваясь с трудностями, мы должны научиться принимать решения самостоятельно.

Глава 2. Только прочные отношения приносят пользу

Мы живём в эпоху, когда во всём важны связи. В современном обществе отсутствие связей равносильно потере ног, глаз и ушей...

Однако не все связи являются эффективными — только прочные связи могут принести нам пользу. Непрочные связи лишь заставляют нас тратить лишние силы.

1. Прочная сеть связей позволит вам достичь небес и коснуться земли

Сократ однажды сказал, что по-настоящему мудрый человек — это тот, кто умеет использовать чужую мудрость, чтобы не дать себя ослепить. Превосходный военачальник — это обязательно человек, умеющий рационально использовать свои ресурсы; он способен максимально эффективно задействовать всех — от генерала до рядового солдата. Только так армия может достичь оптимального распределения сил и одержать победу. Чтобы добиться успеха, одних только собственных сил явно недостаточно. Когда ваших собственных сил недостаточно, нужно задействовать сплетенную вами сеть связей: через каждую ячейку и каждый узел этой сети вы сможете окольным путём достичь успеха. Это не просто стратегия, а настоящая мудрость. Но ещё важнее, чтобы

эта сеть была прочной и надёжной, а связи между узлами и ячейками — тесными. Только так вы сможете беспрепятственно двигаться между небом и землёй. В жизни нужно понимать: «Один герой — три помощника», «Чем больше друзей, тем больше путей». Выбрав друзей, нужно бережно их лелеять и относиться к ним искренне.

В жизни нужно уметь использовать имеющиеся ресурсы, чтобы открыть для себя более широкие горизонты. В одиночку человек, в конце концов, слаб и бессилен; чтобы достичь больших целей, конечно же, нужно научиться использовать различные «связи» и действовать, опираясь на чужую силу. Борьба за жизнь в одиночку не только очень утомительна, но и совершенно ненужна. В этом плане мы вполне можем накапливать капитал в виде связей, и в нужный момент эта разветвленная сеть знакомств доставит нас в рай наших мечтаний. Мы часто говорим: — «У кого есть деньги, тот вкладывает деньги; у кого нет денег, тот вкладывает труд». На самом деле эта фраза отражает одну простую истину: человек — это ресурс. Когда ваша карьера только начинается, у вас, возможно, нет ни денег, ни оборудования, ни, тем более, навыков. Но есть одна вещь, которой вы обязательно обладаете, — это ваша коммуникабельность, то есть способность налаживать связи. Все материальные богатства в мире создаются людьми. Подумайте, как когда-то была основана сегодняшняя империя Microsoft — разве не двумя увлечёнными компьютерной техникой юношами? Поэтому,

имея людей, чего же вам бояться?

Как человеку создать прочную сеть связей? Принцип прост: принижай себя, возвышай других; смиряй себя, поднимай других. В этом мире у людей разный статус, разный уровень знаний, разное количество денег, но с точки зрения фундаментальных человеческих ценностей все люди равны. Все люди — обычные люди, а что значит «обычный»? Человек — это тот, кто ест зерно. Поэтому, какими бы способностями вы ни обладали, каким бы высоким ни было ваше положение и сколько бы денег у вас ни было, вам всё равно следует сохранять спокойствие, говорить простыми словами и заниматься обычными делами. Человек должен правильно относиться к себе и правильно относиться к другим.

В общении с людьми нужно учиться терпимости, чаще думать о достоинствах других, чаще думать о своих недостатках, чаще помнить о благодеяниях других, ставить себя на место собеседника и сопереживать ему. Так вы не только доставите радость другим, но и обретете радость сами. Китай — страна этикета, «в применении этикета главное — гармония». Суть «гармонии» заключается в установлении хороших межличностных отношений. Рыночная экономика повсюду наполнена конкуренцией, но мудрые конкуренты понимают, что высшая степень конкуренции заключается в «отсутствии соперничества»: без партнеров не существует делового круга.

Гармоничный бизнес и взаимовыгодное сотрудничество

— мы должны уметь превращать конкуренцию в кооперативную конкуренцию. Иероглиф (сотрудничество) состоит из трех частей: (человек), (единица) и (рот). Интересы каждого человека основаны на удовлетворении интересов других. Бизнес-сферу можно сравнить не столько с полем битвы, сколько с экосистемой. Мы должны мудро объединять ресурсы: нужно не только кормить собеседника ложкой, но и стремиться с помощью этой ложки объединять ресурсы. Кофе, сухое молоко, сахар и простая вода — по отдельности они не имеют особого вкуса, но если смешать все эти ингредиенты, получится восхитительное блюдо. Этот принцип в равной степени применим к развитию каждого из нас: имея хорошие межличностные отношения, вы обретаете неиссякаемое богатство. Председатель Мао Цзэдун однажды собственноручно написал две фразы из романа «Сон в красном тереме» — «Глубокое понимание дел мира — это знание, а тонкое понимание человеческих отношений — это искусство» — и подарил их на свитке своей дочери Ли На. На каком бы этапе жизни вы ни находились, хорошие межличностные отношения позволят вам достичь вершин и проникнуть в самые глубины.

Величайший в мире продавец Джо Гиллард однажды сказал: «Независимо от того, что вы продаете, самый эффективный способ — это заставить клиента поверить — искренне поверить — что вы его любите, заботитесь о нём. Чтобы он чувствовал, что вы друзья». Именно следуя этому принципу,

Гиллард разработал свою систему «продажных гончих» — когда клиенты помогают вам находить новых клиентов.

Гиллард считал, что в сфере продаж помощь других людей особенно необходима. Многие сделки Гилларда заключались благодаря его «охотничьим собакам» — клиентам, которые приводили к нему других покупателей. Одна из знаменитых фраз Гилларда гласит: «Каждый, кто купил у меня автомобиль, помогает мне в продажах».

Секрет Джирарда заключается в том, что сделка не заканчивается на этом, что резко отличается от подхода многих продавцов, которые считают, что «после оплаты дело сделано». После заключения сделки Джирард всегда вручает клиенту стопку визиток. При этом клиент не остается без вознаграждения: Джирард сообщает ему, что за каждого привлечённого им покупателя он получит 25 долларов после заключения сделки.

Если вы думаете, что на этом всё заканчивается, то вы ошибаетесь: в последующие дни Джирард отправлял клиенту благодарственную открытку и стопку визиток, а в дальнейшем клиент по крайней мере раз в год получал от Джирарда письмо с информацией о программе «Хант-дог», напоминающее ему, что обещание Джирарда по-прежнему в силе. Если Джирард обнаруживал, что клиент является лидером, к которому прислушиваются другие, он прилагал ещё больше усилий для заключения сделки и старался сделать этого клиента участником программы «Хант-дог». Ключом

к успеху программы «Хант-дог» является соблюдение слова — необходимо обязательно выплачивать клиенту 25 долларов. Принцип Гилларда заключался в том, что лучше переплатить 50 людям, чем не выплатить ни одному из тех, кому положено. Программа «Хант-дог» принесла Гилларду огромную прибыль.

Только в 1976 году программа «Хант-дог» принесла Джирарду 150 сделок, что составило примерно треть от общего объема продаж. Хотя Джирард потратил на это 1 400 долларов в качестве вознаграждения «хант-догам», он получил 75 000 долларов комиссионных.

Сеть клиентских отношений Гилларда не ограничивалась только вышеописанным приёмом. Гиллард всегда считал, что у каждого продукта есть свой «аромат», и он особенно хорошо умел продавать именно этот «аромат». В отличие от некоторых автосалонов, где царит холодная атмосфера и висят таблички «Не трогать», Гиллард при общении с клиентами всегда старался дать им возможность сначала «понюхать» запах нового автомобиля. Он предлагает клиентам сесть за руль, взять руль в руки и самостоятельно потрогать и попробовать управление. Если клиент живет поблизости, Джирард даже с энтузиазмом предлагает ему отвезти автомобиль домой, чтобы тот мог похвастаться перед женой, детьми и начальством.

С точки зрения других продавцов поведение Джирарда казалось просто безумием, ведь если во время тест-драйва

на автомобиле появятся царапины, убытки придется покрывать самому продавцу. Однако Жирар с этим не соглашался: он считал, что именно это и является процессом саморекламы, и только пройдя через него, он сможет сформировать более прочную клиентскую базу. И действительно, покупатели очень быстро очаровывались «ароматом» нового автомобиля. По собственному опыту Жирара, все покупатели, которые садились за руль и проезжали на автомобиле какое-то расстояние, без исключения покупали его машину. Даже если они не покупали сразу, то вскоре всё равно возвращались. Ведь «аромат» новой машины глубоко запечатлевался в их памяти и не давал им покоя. Эти покупатели незаметно становились преданными клиентами Джирарда. Сам Джирард, не осознавая этого, укреплял свою клиентскую базу и одновременно выявлял потенциальных покупателей.

Людям нравится самим пробовать, прикасаться, управлять — у всех есть любопытство. Независимо от того, что вы продаете, нужно найти способ продемонстрировать свой товар, и помните: вовлеките клиента в процесс. Если вам удастся привлечь его чувства, вы сможете завоевать его сердце. Если клиент испытывает к вам симпатию, ваши шансы на заключение сделки возрастают. Чтобы клиент поверил, что вы его любите и заботитесь о нём, вы должны понимать его и собирать различную информацию о нём.

Многие, ознакомившись с примерами успеха Жирара, пытаются продавать по его методу, но результаты по-прежнему

оставляют желать лучшего. В чем же причина? Оказывается, Жирар не довел дело до конца, а те, кто слепо подражает ему, лишь бездумно расширяют свою сеть контактов, но никогда не задумываются о том, как сделать эту сеть более прочной. То, чего не сделали эти люди, именно и удалось Жирану.

Жиран справедливо отмечает, что если вы хотите что-то продать кому-то, вам следует приложить все усилия, чтобы собрать информацию об этом человеке, имеющую отношение к вашему бизнесу. Независимо от того, что именно вы продаете. Если вы будете ежедневно уделять немного времени тому, чтобы лучше понять своих клиентов, тщательно подготовиться и проложить путь к успеху, то вам не придется беспокоиться о нехватке клиентов или о неустойчивости своей клиентской базы.

В начале своей карьеры Джирард записывал собранные данные о клиентах на листах бумаги и складывал их в ящик стола. Позже, несколько раз забыв проследить за тем или иным потенциальным клиентом из-за отсутствия систематизации, он начал осознавать важность самостоятельного ведения картотеки клиентов. Он пошел в канцелярский магазин, купил дневник и небольшой картотечный файл, перенес все данные, которые ранее записывал на листочках, в эти документы и создал свою картотеку клиентов.

Джирард считал, что продавец должен быть похож на машину, обладающую функциями диктофона и компьютера: в процессе общения с клиентами он должен записывать всю

полезную информацию, которую они сообщают, и извлекать из неё ценные сведения. Создавая свою картотеку, вы должны записывать всю информацию о клиентах и потенциальных клиентах: об их детях, увлечениях, образовании, должностях, достижениях, местах, где они побывали, возрасте, культурном происхождении и любых других фактах, имеющих к ним отношение — все это является полезной информацией для продаж.

Вся эта информация поможет вам наладить контакт с клиентами, позволит эффективно обсуждать с ними вопросы и говорить на темы, которые их интересуют. Имея эти сведения, вы будете знать, что им нравится, а что нет, и сможете заставить их говорить без умолку, радоваться и жестикулировать. Если вы сумеете создать клиентам приятную атмосферу, они не разочаруют вас.

Лучше не плести изношенную сеть связей, чем тратить на это время. Сеть связей, которой мы управляем, должна быть прочной, чтобы приносить желаемый результат; только беспрепятственные связи позволят нам без проблем достичь желаемой цели. Этот принцип похож на ситуацию, когда король бесконечно расширяет свои владения, но пренебрегает управлением ими, что в конечном итоге приводит к гибели государства.

Что касается нашей личной сети связей, самое главное — это «устойчивость», особенно когда ваша карьера только начинается, а эти личные связи становятся всё более прагма-

тичными — тогда вам тем более нужно ставить устойчивость на первое место, ведь только устойчивость приводит к прочности, чтобы овладеть непревзойденным боевым искусством, сначала нужно прочно встать на ноги; чтобы ваша сеть связей привела вас к вершинам мира, необходимо плести её узелок за узелком, выстраивать связь за связью, ведь на начальном этапе у вас нет ни сил, ни ауры, чтобы привлекать людей со всех сторон — только прочность даст вам эту силу.

В жизни нередко встречаются такие люди: как только окружающие заговорили о них, нет ни одного человека, который бы не знал ни их самих, ни их дел. Он целыми днями суетится, знаком с множеством людей, и его «круг общения» простирается от высокопоставленных деятелей до простых людей с улицы. Можно сказать, что «все люди под небом — братья». Но именно такие люди целыми днями жалуются на то, как им тяжело справляться с отношениями, которые они сами на себя навлекли. У таких людей сеть связей очень обширна, но она полна дыр и запутанных узлов, в результате чего она не приносит реальных результатов — как сеть, брошенная в море, которая не ловит рыбу. Как только возникают трудности, тех, кто действительно протянет руку помощи, оказывается совсем немного. Можем ли мы в этот момент только сетовать на холодность мира? Можем ли мы только сокрушаться о непредсказуемости человеческих сердец? Возможно, за всю жизнь мы встретим лишь нескольких настоящих друзей, но друзей, готовых время от времени по-

мочь, у нас много. Почему же у человека с таким обширным кругом общения вдруг никто не хочет ему помочь? Мы вынуждены проанализировать, насколько прочна его сеть связей.

Как правило, прочность личных связей человека оказывает определённое влияние на содержание и качество его жизни и работы. У человека с широким кругом знакомых много друзей, он обладает большей инициативой в решении проблем, демонстрирует высокую эффективность в решении дел, умеет лавировать в любой ситуации и действовать с лёгкостью; даже оказавшись в затруднительном положении, он может быстро выбраться из него с помощью большего количества внешних ресурсов, преодолеть трудности и выйти на ровную дорогу. Для современного человека постоянное расширение круга знакомств является важным средством укрепления современного мировоззрения, повышения собственной конкурентоспособности и развития карьеры. Если у вас есть надёжная сеть связей, не имеющая ни одной слабой звенья, то вы сможете опираться на эту мощную и широкую поддержку. Имея такую опору, вам будет трудно не добиться успеха в жизни.

Поэтому на начальном этапе построения межличностных отношений стремитесь к стабильности, а не к беспорядочным связям. Постепенно, продвигаясь вперед и нащупывая путь, плетите свою сеть контактов, и однажды эта прочная и надёжная сеть станет вашим верным помощником на всю

жизнь.

2. С какими отношениями можно поступать опрометчиво, а какие можно налаживать заново

К разным отношениям нельзя подходить по одной и той же схеме; с разными друзьями нужно общаться по-разному — нельзя угощать «белого кролика» столом, уставленным костями. Как гласит пословица: «На какой горе — та песня, с кем разговариваешь — так и говори, с призраком — — так и говори». Узколобые люди воспринимают эти слова как оправдание для подхалимажа, а мудрые люди понимают их истинный смысл: умение говорить то, что нужно в данный момент, — это проявление уважения к окружающей обстановке и небольшой подарок вашим друзьям. Сколько отношений позволяют себе вести себя бездумно, столько же отношений придется начинать заново.

У Сунь-ву есть известная поговорка: «Знай себя и знай противника — и в ста сражениях не потерпишь поражения». Это может служить для нас руководящим принципом при обращении к людям с просьбами. Если говорить, не учитывая собеседника, то не только не достигнешь своей цели, но и зачастую ранишь чувства собеседника. В таком случае друзья не только не принесут помощи ни твоему душевному состоянию, ни карьере, но и станут источником бесконечных хлопот. Одним словом, будьте мудрее и великодушнее, чтобы на вершинах вашей карьеры и жизни звучала самая мелодичная песня. Поэтому нам следует проанализировать

свою сеть связей: сколько отношений вы построили бездумно, столько же придется начинать заново.

Мы часто задумываемся: откуда берутся связи? Каждый из нас идет по жизни в одиночестве, таща за собой свой обширный «багаж», но почему так много людей неосознанно сближаются? Почему так много людей вокруг нас достигают впечатляющих результатов благодаря сотрудничеству? На самом деле все сводится к умению приспособливаться к другим и к взаимному комфорту. И это действительно так: когда двое поют одну и ту же песню и чувствуют себя комфортно друг с другом, разве можно бояться, что у них не получится совершить великие дела?

В «Новых рассказах о мире» есть такая история: некий Сюй Юнь занимал должность в Министерстве кадров и продвигал по службе многих своих земляков. Узнав об этом, император Вэй Минди послал стражников из отряда «Хубэнь», чтобы арестовать его. Его жена выбежала к нему и сказала: «У мудрого правителя можно добиться справедливости, но трудно просить о пощаде». Она посоветовала ему объяснить императору свои мотивы, а не надеяться на милосердие и просьбы о пощаде. Эта женщина была мудрой.

Поэтому, когда император Вэй Мин допрашивал Сюй Юня, тот прямо ответил: «Ваше Величество установил принцип назначения на должности: „Назначайте тех, кого знаете“. Я лучше всего знаю своих земляков. Прошу Ваше Величество проверить, соответствуют ли они требованиям. Ес-

ли они окажутся некомпетентными, я готов принять наказание». Тогда император Вэй Мин послал людей проверить земляков, которых продвинул Сюй Юнь, и оказалось, что все они отлично справлялись со своими обязанностями. В результате Сюй Юня освободили и даже наградили новым рядом.

Сюй Юнь выдвигал своих земляков, опираясь на систему назначения на должности по личным рекомендациям, установленную феодальной династией. Независимо от того, было ли это уместно или нет, этот поступок соответствовал «разуму», признанному императором. Эта история учит нас не только тому, что Сюй Юнь умел использовать связи своих друзей, но и демонстрирует ум и мудрость его жены. Она хорошо знала характер императора Вэй Минди: если бы во время объяснения Сюй Юнем причин своего поступка она просто умоляла о пощаде и пыталась заискивать, то результат был бы предсказуем.

В общении с людьми, помимо учета статуса собеседника, необходимо внимательно наблюдать за его характером. Как правило, черты характера человека часто проявляются в его речи, манерах поведения, мимике и т. д. Например: те, кто говорит быстро, ведет себя лаконично, имеет пронзительный взгляд и склонен к эмоциональным всплескам, часто являются людьми с довольно вспыльчивым характером; те, кто прямолинеен и горяч, живой и подвижный, быстро реагирует и любит общение, — как правило, люди с открытым харак-

тером; те, у кого выражения лица тонкие, взгляд уравновешенный, речь размеренная, а в поведении соблюдается мера — как правило, люди с уравновешенным характером; те, кто тихий, несклонный к смеху, предпочитающий уединение и не умеющий общаться, — как правило, люди замкнутого характера; те, кто произносит дерзкие слова, хвастается и любит поучать других, как правило, являются гордыми и самонадеянными людьми; те, кто вежлив, верный слову, придерживается принципа «искать истину в фактах», уравновешен и уважает других, как правило, являются скромными и осторожными людьми. В отношении собеседников с такими разными характерами необходимо проводить конкретный анализ и подходить к каждому индивидуально.

В романе «Роман о Трёх царствах» есть такая сцена: когда Ма Чао возглавил войско для штурма перевала Цзямэн, Чжугэ Лян сказал Лю Бэю: «Только два генерала — Чжан Фэй и Чжао Юнь — способны противостоять Ма Чао». Лю Бэй ответил: «Цзылун ведёт войска вдали и не может вернуться, а Иде сейчас здесь, его можно немедленно отправить на встречу врагу». Но Чжугэ Лян не согласился сразу и сказал Лю Бэю: «Господин, пока не говорите ничего, позвольте мне немного подстегнуть его, только так он сможет сражаться с полной отдачей».

Узнав, что Ма Чао наступает на перевал, Чжан Фэй сам вызвался выйти на бой. Но Чжугэ Лян сделал вид, что не слышал этого, и сказал Лю Бэю: «Ма Чао обладает и мудро-

стью, и отвагой; ему нет равных. Только если послать в Цзинчжоу за Юньчаном, он сможет противостоять врагу». Тогда Чжан Фэй рассердился и воскликнул: «Почему военный советник меня недооценивает! Я когда-то в одиночку противостоял миллионной армии Цао Цао, разве я могу бояться такого простолюдина, как Ма Чао!» Чжугэ Лян продолжил: «Ты удерживал мост через реку в Данъяне, потому что Цао Цао не знал, насколько ты силен; если бы он знал, как бы ты мог остаться невредимым? О безграничном мужестве Ма Чао знают все под небом: в шести сражениях у моста Вэй он заставил Цао Цао обрезать волосы и сбросить мантию, едва не лишив его жизни; он отнюдь не обычный человек, и даже приезде Юньчана не обязательно удастся победить его». Чжан Фэй ответил: «Я отправлюсь туда сегодня же; если не смогу победить Ма Чао, готов принять военное наказание!»

Чжугэ Лян, увидев, что метод «подстрекательства» подействовал, решил пойти на поводу у него и сказал: «Раз ты готов подписать военный обязательство, то можешь стать авангардом!»

Еще в эпоху Воюющих царств Гуйгуцзы метко сформулировал принципы общения с разными людьми: «С мудрым говори, опираясь на предания; с эрудитом — на аргументы; с красноречивым — на суть; с высокопоставленным — на авторитет; с богатым — на великодушие; с бедным — на выгоду; с воином — на скромность; с храбрым — на смелость; с глупым — на прямоту». «Убеждая правителя, необходимо

говорить с ним о необычном; убеждая подданного, необходимо говорить с ним о личных интересах».

Смысл двух приведённых выше отрывков заключается в том, что, разговаривая с умным человеком, следует опираться на обширные знания; разговаривая с эрудированным человеком — на точную аналитическую способность; разговаривая с высокопоставленными людьми, нужно проявлять величественность; разговаривая с богатыми, нужно говорить щедро и открыто; разговаривая с бедными, нужно апеллировать к выгоде; разговаривая с низкопоставленными, нужно быть скромным и вежливым; разговаривая с храбрыми, нельзя казаться трусливым. Как видно, то, как мы ведем себя в зависимости от обстановки, действительно играет важную роль в нашем жизненном продвижении.

Поэтому беспорядочные связи лучше вообще не иметь. Если вы хотите, чтобы ваша сеть связей играла положительную роль, вам необходимо скорректировать свои отношения в соответствии с вышеперечисленными принципами.

3. Сеть связей — как цветы в теплице: их нужно бережно ухаживать

Друзья — важная опора в межличностных отношениях; друзья — это наше богатство и ресурс, а главное — основа, на которой мы стоим в этом обществе. Именно благодаря множеству друзей образуется наша сеть связей. Однако завести друзей легко, а сохранить их — очень сложно. У тех, кто не проявляет заботы в повседневной жизни, а в

нужный момент называет себя другом, наверняка нет настоящих друзей; тем, кто знает только, как поклоняться в храмах с оживлённым поклонением, тоже нелегко найти настоящих друзей. Чтобы сеть отношений стала прочной, за ней нужно тщательно ухаживать.

Практически все понимают важность друзей, но тех, кто действительно относится к ним со всей серьёзностью, очень мало. Дело не в том, что люди не умеют заводить друзей, а в том, что они считают: раз подружился — значит, останемся друзьями навсегда. На самом деле чувства нужно постоянно подпитывать; если оставить их без внимания на год-полтора, дружеские узы постепенно ослабеют.

Наша система межличностных отношений, если она не развивается вместе с развитием объективных явлений, постепенно приходит в состояние отсталости, устаревания и даже застоя. Поэтому разумная структура межличностных отношений должна быть динамичной и способной к саморегулированию. Принцип динамичности отражает объективные требования к преемственности в процессе развития и изменения межличностных отношений. Поэтому необходимо постоянно проверять и поддерживать свою сеть контактов, своевременно корректируя свои «карты» в соответствии с реорганизацией подразделений и кадровыми изменениями.

Честно говоря, когда Яо Мин только пришёл в НБА, некоторые не возлагали на него больших надежд; они считали

его лишь успешным рекламным ходом, мостом, по которому НБА пробивалась на китайский рынок. В то время Яо Мин, хотя и интенсивно изучал английский в Китае в течение некоторого времени, был далёк от того уровня, который требовался в НБА, где всё происходит очень быстро и где темп общения очень высок. В то время у Яо Мина не было друзей, а было лишь огромное давление. Ведь до него в НБА уже дебютировал Ван Чжичжи, но этот громкий дебют не вызвал у китайцев особого восторга; напротив, большинство людей увидели в нём качественную разницу между китайским и американским баскетболом. В тот момент американцы, казалось, как бы говорили: «Наш баскетбол не для китайцев».

«Маленький гигант» Яо Мин, только что приехав в США, постоянно жаловался на отсутствие друзей в чужой стране: «Кроме тренировок у меня там вообще нет никаких социальных контактов, из-за чего мне очень трудно завести друзей. Мои товарищи по команде, помимо ежедневных тренировок, кажутся очень занятыми, и у меня просто нет ни времени, ни возможности заводить друзей». При этом он привёл несколько примеров: «Мы тренируемся 5 дней в неделю, и хотя в субботу и воскресенье есть время для общения, мои товарищи по команде обычно предпочитают семейный отдых. То есть, если и едут за город, то только со своими семьями. Я даже не могу воспользоваться выходными, чтобы навестить друзей, потому что, как только наступают выход-

ные, никого нет дома, разве что друг болен и лежит в постели... В обычное время мы тоже не можем использовать время после работы, чтобы навестить друзей, потому что на дорогах слишком много людей. Так вот, возможностей для общения между людьми становится всё меньше, круг общения людей сужается, и прямым результатом этого становится то, что я постоянно жалуясь на отсутствие друзей».

Этот период, пожалуй, был самым тяжёлым для Яо Мина в США, но впоследствии он ясно осознал, что друзей нужно заводить самостоятельно, особенно находясь в чужой стране. Первое, что нужно было сделать, — это создать свой круг общения, что не только благотворно скажется на формировании характера, но и очень поможет в совершенствовании баскетбольных навыков. Так Яо Мин начал активно приглашать этих высоких игроков НБА к себе домой, а иногда даже готовил для них несколько блюд китайской кухни. По мере того как их общение становилось всё более частым, Яо Мин значительно улучшил свой английский: с первоначальных трудностей с аудированием и говорением до того, что сейчас английский стал для него практически вторым языком. Преимущества дружбы не ограничиваются этим: зрители в Китае также ясно видят, что за эти годы в НБА Яо Мин стремительно развивался и вскоре вошел в состав лучших игроков лиги; сегодня он является бесспорным лучшим форвардом НБА. Год за годом Яо Мин прогрессировал и упорно трудился, что постепенно изменило мнение людей о нём (в

том числе таких, как Баркли).

Достижение этих успехов, конечно, неразрывно связано с личными усилиями Яо Мина, но ещё одним важным фактором является огромная помощь, которую ему оказали его друзья из НБА. Яо Мин также всё лучше понимает, что друзья для него очень важны — как на площадке, так и в жизни.

На самом деле друзья находятся рядом с нами: возможно, раньше вы были просто коллегами, может быть, вы всего лишь один раз ехали вместе в автобусе, а может, просто обедали в одном ресторане — всего этого достаточно, чтобы вы стали друзьями. Все понимают, насколько важно иметь много друзей — это как много дорог, а широкие связи — как мосты, и все готовы заводить друзей, но большинство людей останавливаются на этапе постоянного поиска новых знакомых, забывая при этом согревать отношения со старыми друзьями. В результате они, как медведь, ломающий кукурузу, в конце концов остаются почти без друзей.

Есть ещё немало людей, которые, говоря о друзьях, постоянно употребляют слово «приятель», и когда все весело проводят время вместе, готовы давать любые клятвы, но как только компания расходится, они уже забывают о своих словах до последней буквы, а то и вовсе исчезают из поля зрения этих «приятелей». А когда им самой нужна помощь друзей, они обнаруживают, что рядом с ними никого нет.

Поэтому, выстраивая свою систему межличностных отношений, мы должны стремиться создать для себя высокораз-

витуую, открытую структуру, способную к постоянному обновлению. А все подходы и методы, которые приводят к окостенению и застыванию этой структуры, следует отбросить.

Как только сформируются такие хорошие межличностные отношения, тебе будет трудно не пользоваться популярностью, и это станет высшим уровнем, которого ты достигнешь, умело управляя отношениями с людьми.

4. Вкладывайте немного эмоций — получайте большие достижения

Хотя в дружбе не следует преследовать корыстные цели, необходимо соблюдать определенные правила. Если вы будете без разбора заводить друзей, не отбирая их, вы потратите на это огромное количество энергии; но если будете искать только тех, кто сейчас кажется вам важным, вы упустите много возможностей обрести настоящих друзей. Как гласит пословица, «все в жизни меняется», и кто знает, когда те друзья, которых вы сейчас недооцениваете, смогут оказать вам огромную помощь. В дружбе нужно смотреть в перспективу.

«Много друзей — много путей, много связей — много мостов» — это очень простая истина, но в этой простоте заключается много сложного и глубокого. На самом деле главный секрет дружбы — это отсутствие секретов. Если же все-таки нужно назвать какой-то секрет, то это — поддерживать связь: часто, регулярно, когда есть дело, и тем более, когда его нет. Отношения углубляются в процессе постоянного об-

щения, и только когда между людьми есть связь, все те «пути» и «мосты», о которых говорилось выше, становятся реальностью. Если же вы не поддерживаете связь, то даже если пути и мосты и существуют, вы не всегда сможете ими воспользоваться.

Во Франции есть известная брошюра под названием «Необходимое руководство для начинающего политика». В ней тем, кто стремится сделать карьеру в политике, рекомендуется собрать информацию как минимум о 20 людях, которые в будущем с наибольшей вероятностью могут стать премьер-министром, выучить её наизусть, а затем регулярно и своевременно навещать этих людей, поддерживая с ними хорошие отношения. Таким образом, когда кто-либо из них станет премьер-министром, ему будет легко вспомнить о вас, и вполне вероятно, что он предложит вам должность министра. Этот метод прост, но выполнить его не так легко. На самом деле завязывание дружбы — это тоже своего рода инвестиция, причём долгосрочная, и здесь действует тот же принцип, что и в рыбалке: только закинув длинную леску, можно поймать крупную рыбу. Опытный рыбак, увидев, что на крючок попалась крупная рыба, никогда не спешит сматывать леску и поднимать удилище; он неторопливо сматывает леску несколькими движениями, постепенно подтягивая рыбу к берегу; как только рыба начинает сопротивляться, он снова ослабляет леску, давая ей поплавать, а затем снова медленно начинает её сматывать. Таким образом,

то натягивая, то ослабляя леску, он дожидается, пока крупная рыба не истощится и не потеряет силы сопротивляться, и только тогда подтягивает её к берегу и вытаскивает на берег с помощью сачка.

Многие, завязывая дружбу, отдают предпочтение популярным людям, но на самом деле это весьма неразумный выбор. Популярны люди подобны храмам, где всегда много паломников: хотя божество и чудотворно, из-за большого количества молящихся ему трудно запомнить каждого, да и цена дружбы с такими людьми высока, а шансы на успех весьма низки.

В отношениях с друзьями самое главное — не преследовать сиюминутную выгоду, ведь тогда это превращается в сделку, а если говорить прямо — в подкуп. Если ваш собеседник — человек с принципами, он будет недоволен; даже если он с трудом примет ваш подарок, он не будет его ценить. В будущем, даже если вы получите ответную услугу, она будет равноценной, и никакой реальной выгоды от этого не будет.

В мелочах кроется большое значение: те межличностные связи, которые кажутся вам неважными, могут неожиданно помочь вам соединить последнее звено цепи. Если вы овладеете этим искусством, то сможете возвести на ровной земле прочное здание межличностных отношений.

Не каждое слово человека является золотым правилом, не каждое звучит убедительно, и не каждый человек явля-

ется панацеей для ваших межличностных отношений; знакомство с ним не гарантирует, что все ваши трудности будут решены. В жизни поворотные моменты в судьбе человека зачастую происходят только тогда, когда ему помогает «благодетель». На пути к успеху нужен кто-то, кто укажет вам правильное направление; в процессе развития нужен кто-то, кто подтолкнет вас вперед; эти друзья, оказывающие на вас необычайное влияние, и есть ваши благодетели. Если бы на лицах этих благодетелей было написано слово «благодетель», то найти их для нас было бы очень просто, но эти благодетели часто скрываются среди миллионов обычных людей.

Однажды продавец, увлечённый каллиграфией, пришёл к одному из клиентов, чтобы предложить свою продукцию. По сути, это был обычный рабочий визит, а его собеседник — всего лишь обычный клиент, но именно этот обычный клиент изменил всю жизнь продавца.

Клиентом был пожилой мужчина, которому было под семьдесят; у него были добрые глаза и ласковые черты лица. Как только продавец вошёл в дом, его внимание сразу привлекли несколько изящно оформленных длинных каллиграфических полотен, висевших на стене. Приглядевшись, он заметил, что это были надписи, выполненные печатным шрифтом, а на большом письменном столе в гостиной лежали бумага, тушь, кисть и чернильница. Он тут же пришёл в восторг — для продавца, увлечённого каллиграфией, это,

без сомнения, было словно попадание в рай, — и, не заботясь о том, чтобы предложить пожилому человеку свой товар, заговорил с ним о каллиграфии: «Дедушка, у вас действительно глубокие познания в каллиграфии. Эта надпись, выполненная печатным шрифтом, написана так энергично и мощно, что ее можно назвать «черта, как плавающей рыбе в воде; танцующее перо, как облака, поднимающиеся над горой Цзиншань» — просто великолепно! Использование техники «висящей иглы» и «капающей росы» здесь демонстрирует разнообразную красоту изменений. Прекрасно, просто великолепно!»

Услышав это, старик понял, что перед ним человек, разбирающийся в каллиграфии, и сказал: «Молодой человек, похоже, ты неплохо разбираешься в каллиграфии. Умеешь писать?» Молодой человек скромно ответил: «Немножко, но пишу не очень хорошо». Тогда старик предложил ему написать несколько иероглифов за письменным столом. Он ровными движениями кисти одним махом набросал на бумагу семиистишие. Старик, взглянув на него, не смог скрыть своего восхищения: «Среди современной молодёжи уже мало тех, кто умеет писать такие иероглифы! Но вот здесь, при сгибании кисти не стоит прибегать к лишним изыскам, тогда иероглифы будут выглядеть более плавными...» Молодой человек с открытым сердцем слушал, время от времени кивая в знак согласия. В конце он почтительно обратился к старику: «Дедушка, сегодня я действительно многому на-

учился. Могу ли я в будущем чаще приходить к вам за советами?» Старик с улыбкой согласился.

С тех пор молодой человек при каждой возможности приходил к старику за советами по каллиграфии, и со временем он стал его личным учеником. На самом деле этот старик был выдающимся мастером каллиграфии в Китае, а молодой человек благодаря этому через несколько лет стал самой молодой восходящей звездой в мире каллиграфии.

Помощник — это не судьба, а результат того, что мы в повседневной жизни широко закидываем сеть и ловим как можно больше рыбы, чтобы встретить его. Большинство людей считают, что «помощник» — это тот, кто может продвинуть вас по карьерной лестнице, помочь конкретными действиями и выручить из затруднительного положения, но такой помощник — лишь «видимый помощник». Большинство помощников в нашей жизни появляются в особых ситуациях и в особые периоды, и они, скорее всего, скрываются в обыденности. Как тот старик. Существует ещё один тип «скрытых благодетелей» — тех, в чьей помощи вы сначала не видите пользы, но которые в нужный момент дают вам совет, воодушевляют вас или иным образом помогают вам достичь успеха. Чтобы получить помощь такого благодетеля, нужно обладать широтой взглядов и хорошими качествами, чтобы невидимый для вас благодетель заметил вас и тем самым сам предложил помощь, изменив вашу судьбу.

Как гласит пословица: «Дома полагаешься на родителей,

а в чужбине — на друзей». Каждый человек, живущий в обществе, нуждается в помощи друзей. Но в обычной жизни, когда обмениваются знаками внимания, радуются встречам, а также на свадьбах, похоронах и других торжествах, почти все друзья ведут себя одинаково. А как только ты теряешь влияние, к тебе перестают приходить, и если они не будут бить лежачего или грабить в беде, это уже хорошо — разве можно тогда надеяться на помощь в беде и верную поддержку?

«Люди бывают то теплыми, то холодными, а мир — то гостеприимным, то безжалостным». Пока у вас есть возможность, заводите как можно больше знакомств с «павшими героями», чтобы впоследствии использовать их в своих интересах — только так вы сможете обеспечить себе безграничные перспективы.

Чжан Лян был одним из важнейших основателей китайской династии Хань; вместе с Сяо Хэ и Хань Сином он входил в число «трех величайших деятелей ранней династии Хань». Его считают самым мудрым стратегом в истории Китая: любой правитель, обладавший мудростью Чжан Ляна, непременно смог бы добиться больших успехов в общественной жизни. Однако такой талант, как Чжан Лян, нуждается в «Боле», то есть в том, кто его обнаружит.

В юности Чжан Лян был полон пыла, настолько, что даже попытался убить первого императора Цинь. Результат был предсказуем: в конце концов он был вынужден уйти в из-

гнание. Однажды, проходя мимо моста через реку Ишуй, он встретил старика в короткой одежде. Старик нарочно уронил туфлю под мост, а затем высокомерно приказал Чжан Ляну: «Мальчик, спустись и подними мне туфлю!» Чжан Лян был очень удивлён: он же не знал этого человека, зачем ему помогать ему подбирать обувь? Но, уважая его как старшего, он спустился и поднял обувь. Старик велел ему ещё и надеть её. Чжан Лян, переживший много испытаний и питавший большие амбиции, с трудом сдержал своё недовольство этим унижительным поступком, преклонил колени перед стариком и осторожно помог ему надеть обувь.

Старик не только не поблагодарил его, но и, громко рассмеявшись, ушел. Чжан Лян долго смотрел ему вслед, и тут старик вернулся и с восхищением воскликнул: «Мальчик, тебя можно научить!» Затем он договорился с ним встретиться здесь снова через пять дней на рассвете. Чжан Лян был озадачен, но все же отреагировал довольно быстро и, преклонив колени, дал согласие.

Назначенное время наступило быстро, но Чжан Лян, как и прежде, пришёл на место встречи раньше оговорённого срока. Неожиданно старик оказался там ещё раньше него и упрекнул его: «Почему ты опоздал? Через пять дней приходи пораньше!» Во второй раз Чжан Лян пришёл ещё раньше, но всё равно опоздал, и старик велел ему прийти через пять дней. В третий раз Чжан Лян решил просто прийти на место встречи посреди ночи и ждать там. Его искренность

и терпение заслужили одобрение старика, который подарил ему книгу и сказал: «Чтобы читать эту книгу, нужно обладать мудростью терпения. Я вижу, что ты обладаешь такой мудростью, поэтому передаю эту книгу тебе. Внимательно изучив её, ты сможешь стать наставником правителя. Через 10 лет в мире наступит великая смута, и ты сможешь использовать эту книгу, чтобы возродить государство и основать новую династию. Через 13 лет приходи ко мне снова. Я — Хуанши-гун, живущий у подножия горы Гучэн в Цзибее».» Сказав это, он гордо удалился. Чжан Лян был чрезвычайно удивлен и обрадован; книга называлась «Военное искусство Тайгона». С тех пор Чжан Лян днём и ночью читал её, усердно изучая изложенные в ней военные стратегии, анализируя важные события в мире, и в конце концов стал политиком, глубоко разбирающимся в военном искусстве, обладающим как гражданскими, так и военными талантами, а также обладающим большой смекалкой.

«Благодетели» на самом деле не существуют без условий; «благодетели» в повседневной жизни формируются на основе взаимоотношений, и они скрываются в тех сетях связей, которые вы считаете неважными. Чтобы благодетели помогли вам добиться успеха, вы должны обладать способностью их обнаруживать. Поэтому вы не должны обращать внимание только на тех, кто временно полезен вам.

5. Две основные черты прочной сети связей

Успех в значительной степени зависит от того, насколько

велики ваша власть и влияние, и установление прочных отношений с нужными людьми играет в этом ключевую роль. Как и у всех успешных людей, у успешной и прочной сети связей есть несколько основных характеристик: только при одновременном наличии всех или большинства из них ваша сеть связей будет работать эффективно и станет крепкой, как крепость.

(1) Щедрость

При построении своей сети контактов необходимо проявлять щедрость и великодушие; при этом речь идет не о деньгах, а о ваших словах. Когда собеседник пытается установить с вами отношения, он всегда спросит, чем вы занимаетесь. Если ваш ответ будет скучным и безликим, например, просто «Я обычный сотрудник», то вы упустите возможность пообщаться с этим человеком. Более уместный ответ должен звучать так: «Я отвечаю за конкретный рабочий проект в такой-то компании, в основном занимаюсь тем-то и тем-то. У меня также много увлечений: я люблю баскетбол, часто играю в теннис и обожаю писать». За считанные секунды вы не только сделали свой ответ более ярким, но и предложили собеседнику несколько тем для разговора, и, возможно, среди них найдется то, что его заинтересует. Когда собеседник скажет: «О, вы играете в теннис? Я тоже люблю», — вы уже начнете строить отношения. Правило, которого необходимо придерживаться при построении сети отношений, заключается не в том, чтобы спрашивать: «Что другие могут сделать

для меня?», а в том, чтобы спрашивать: «Что я могу сделать для других?». Отвечая на вопросы собеседника, не стесняйтесь задать в ответ: «Чем я могу вам помочь?»

(2) Поддерживайте связь

Поддержание связи — ещё один ключ к успешному построению сети контактов. Журналист «Нью-Йорк Таймс» спросил президента США Клинтона, как ему удастся поддерживать свою политическую сеть контактов, на что тот ответил: «Каждый вечер перед сном я записываю на карточке всех, с кем общался в течение дня, указывая важные детали, время, место встречи и другую соответствующую информацию, а затем добавляю эти данные в базу данных сети контактов, которую ведёт для меня мой секретарь. За эти годы друзья очень мне помогали. В самом начале моей политической карьеры я следил за изменениями в их организациях. Когда кто-то из моей сети получал повышение или переходил в новую организацию, я первым делом поздравлял его. В то же время я делился с ними новостями о себе. Перед отпуском я звонил им и спрашивал, не нужно ли им чего-нибудь. Когда у них наступали тяжелые времена, я звонил им. Независимо от того, кто из моей сети контактов сталкивается с трудностями, я сразу же звоню ему и предлагаю любую помощь, которую могу оказать — это лучший способ проявить поддержку. Если место вашей поездки находится рядом с одним из членов вашей сети, не забудьте предложить ему пообедать или поужинать вместе. Посещайте меропри-

ятия, которые важны для вас, будь то вечеринка по случаю повышения по службе или свадьба дочери. Если я не пойду, они все равно об этом узнают, поэтому я должен хотя бы показаться там. По крайней мере раз в три месяца я обновляю свою сеть контактов. Чаще задавайте себе вопросы типа: «Зачем мне сохранять эти отношения?». Потому что я четко понимаю: если не обновлять сеть или не привлекать новых людей, она устареет. Я должен делиться информацией со своей сетью контактов и организацией. Всегда будьте в курсе информации, полезной для членов сети. Регулярно делитесь с ними полученной информацией — это очень важно. Хорошая сеть контактов — это двусторонний процесс. Если вы будете только принимать, любая сеть от вас отвернется. Создавая сеть контактов, действуйте так, как будто ваша карьера и личная жизнь немыслимы без нее, потому что на самом деле это так.

Единственный способ поддерживать активную связь с каждым человеком в сети контактов — это творчески подходить к ведению своего ежедневника. Нам не нужны такие подробные записи, как у Клинтона, но мы должны, по крайней мере, отмечать даты, которые особенно важны для ваших личных отношений, например, дни рождения или годовщины. Позвоните им или, по крайней мере, отправьте поздравительную открытку, чтобы они знали, что вы о них думаете. Успех во многом зависит от того, насколько велики ваши власть и влияние, и установление прочных отношений

с нужными людьми имеет здесь решающее значение.

6. Старые отношения нужно бережно укреплять, а новые — постоянно развивать

«Знакомьтесь с новыми друзьями, но не забывайте старых» — это мудрая истина, воспетая в одной старой песне. Она говорит нам о самом важном принципе в дружбе, о котором мы так легко забываем. Горький когда-то задавался вопросом: «Что такое друг?» И сам же нашел на него ответ. Друг — это чашка горячего чая, которую мы держим в руках, любуясь зимними снежинками за окном; друг — это зонтик, который мы держим над головой, идя под проливным летним дождем; друг — это тот легкий весенний ветерок, который с приходом весны развеивает зимнюю тоску в наших сердцах; друг — это чаша прекрасного вина, которой мы наслаждаемся, увлечённо беседуя в сезон сбора урожая.

В этом мире человек не может обходиться без родителей, равно как и без друзей. Жизнь без друзей подобна чашке кофе без сахара: горькая, труднопроглатываемая и с легким привкусом грусти. Из-за одиночества и невыносимой тоски жизнь теряет всякую радость и утрачивает свое истинное очарование. Разве жизнь человека без друзей не равносильна смерти? Поэтому нам нужны друзья, нужны те, кто будет сопровождать нас сквозь ветры, морозы, дожди и снега, кто будет делить с нами бурю страстей — любовь и ненависть, безумие, обиды и месть.

С этой точки зрения становится очевидным, насколько

драгоценны для каждого из нас друзья. Защита, которую дают нам друзья, не имеет срока годности, как у одежды; дружба не терпит пристрастия к новому и отвращения к старому; дружбу нужно постоянно укреплять и развивать.

Ценить дружбу — значит заботиться о себе. Если мы будем заводить друзей с искренним сердцем, сохранять терпимость, придерживаться справедливых и равных отношений, ценить дружбу и поддерживать длительные связи, у нас обязательно останутся прекрасные воспоминания!

Известный автомобильный продавец Джирард однажды сказал: «Я верю, что настоящая работа продавца начинается после заключения сделки, а не до неё». Продажи — это непрерывный процесс: заключение сделки является одновременно завершением текущего этапа продаж и началом следующего. Продавец, продолжающий заботиться о клиенте после заключения сделки, не только удерживает старых клиентов, но и привлекает новых, благодаря чему бизнес растёт, а клиентская база расширяется.

«Продажи нужно продолжать и после заключения сделки» — именно эта концепция заставила Джирарда рассматривать заключение сделки как начало продаж. Заключив сделку со своими клиентами, Джирард не забывал о них, а продолжал проявлять к ним заботу и должным образом демонстрировать это.

Каждый месяц Джирард отправлял своим более чем 10 000 клиентам по одной поздравительной открытке. В январе

— с Новым годом, во феврале — в честь дня рождения Вашингтона, в марте — с Днём святого Патрика. Все, кто покупал автомобиль у Джирарда, получали от него открытки и, таким образом, запоминали его.

Именно потому, что Джирард не забывал о своих клиентах, клиенты не забывали о Джо Джирарде, и именно благодаря этому у Джирарда сформировалась все более прочная база постоянных клиентов, а число новых клиентов неуклонно росло.

Знакомьтесь с новыми друзьями, но не забывайте старых. Дружеские отношения нужно поддерживать на протяжении долгого времени; только благодаря постоянной заботе и укреплению ваших связей ваша сеть контактов принесет пользу вашему развитию, и вы вместе с друзьями сможете прогрессировать. Когда кто-то обращается к вам за помощью, ни в коем случае не отмахивайтесь от него только потому, что это старый друг, который, на первый взгляд, не представляет для вас никакой пользы, — помогите ему, насколько это в ваших силах. Поскольку человеческое общество в основном построено на «отношениях взаимности», то, что даёшь, то и получаешь. Вы помогаете другому, он остается у вас в долгу, и в будущем, когда вы обратитесь к нему, он, в свою очередь, поможет вам. Особое внимание следует уделить одному моменту: не стоит относиться ко всем по принципу «не приди, пока не нужна помощь». В повседневной жизни старайтесь поддерживать связь с людьми — пусть

даже просто по телефону — чтобы они знали, что занимают особое место в вашем сердце. Если обращаться к людям только тогда, когда у вас возникнут проблемы, это будет выглядеть слишком корыстно и вызовет у них неприязнь. Однако если вы вдруг останетесь без работы, не стоит сразу же звонить своим знакомым и просить их порекомендовать вам вакансию. Обычно людям бывает сложно найти подходящую работу в короткие сроки.

Вы можете деликатно упомянуть о своей текущей ситуации тем, с кем обычно поддерживаете связь, спросить их совета по поводу поиска работы или поинтересоваться, не согласятся ли они выступить в качестве рекомендателей.

Поступая таким образом, вы неявно даете им понять, что в любой момент готовы устроиться на работу, но при этом не оказываете на них чрезмерного давления. Помимо прямого общения с людьми, вы можете использовать косвенные методы, чтобы коллеги знали о вашем существовании. Например, пишите статьи для некоторых профессиональных журналов, чтобы специалисты в вашей отрасли знали о ваших способностях — когда возникнет необходимость, они, возможно, в первую очередь вспомнят о вас. Те, кто умеет налаживать связи, постоянно развивают и создают новые сети, расширяя свое влияние. Когда у вас появятся условия для открытия собственного дела, люди, с которыми у вас есть связи, часто становятся вашими первыми клиентами. Еще один момент, на который стоит обратить внимание: при построении сете-

вых связей не ограничивайтесь общением только с «крупными шишками», а поддерживайте контакты и с представителями среднего и нижнего звена в отрасли, ведь вы не можете предсказать, когда именно они смогут вам помочь.

С развитием истории транспортные связи между людьми стали более удобными, а постоянные миграции людей способствовали прогрессу в области транспортных средств. Поэтому люди всё меньше удовлетворялись жизнью в традиционных феодальных больших семьях; им нужно было общаться с людьми других фамилий или из других мест, и они испытывали острую потребность выйти за пределы своего мира, посмотреть на мир вокруг. Даже конфуцианская традиция призывала ученых больше путешествовать: «Пройди десять тысяч ли, прочитай десять тысяч книг».» Люди постоянно отправлялись в путь, останавливались в чужих краях, селились и размножались; со временем между людьми, оказавшимися в одной чужой местности, естественным образом формировались отношения, основанные на географической близости, — это и были отношения «соотечественников», но если вникнуть в суть этих отношений, то можно обнаружить ещё один слой — возможно, близкую, а возможно, и отдалённую кровную связь.

Глава 3. Уверенный образ стоит миллион

Образ — это живая реклама человека. Ваша одежда и внешний вид отражают ваш вкус, увлечения, уровень жизни, а также черты характера. Можно сказать, что вся основная информация о человеке проявляется через его внешний образ.

Из всех видов имиджа наиболее ценным является уравновешенный имидж: независимо от того, красавец вы или красавица, если ваш имидж уравновешен, вы обязательно произведете на окружающих хорошее впечатление и значительно повысите свою ценность в их глазах.

1. Уравновешенный образ — ваша лучшая визитная карточка

Внешний вид может отражать индивидуальность человека. Чтобы познакомиться и понять друг друга при первой встрече, требуется некоторое время, поэтому ваш внешний вид — это ваше первое «ПРИВЕТ», ваша первая визитная карточка, с которой начинается общение. Это первое «ПРИВЕТ» и формирует впечатление, которое складывается у двух незнакомых людей при первой встрече. Один психолог однажды отметил, что невербальная речь несет в себе гораздо больше смысла, чем вербальная, и этот смысл го-

раздо глубже. На основании своих исследований он сформулировал следующую формулу: передача информации = 7 % слов + 18 % интонации + 20 % жестов + 55 % мимики.

Хотя люди общаются с помощью языка, он не является единственным средством общения. Как для говорящего, так и для слушающего, наиболее точную информацию передают именно мимика, поза, жесты и другие элементы невербального языка.

Начало по-настоящему хорошего имиджа — это, прежде всего, умение говорить. Под этим подразумевается не только речь в узком смысле, но и умение использовать мимику и язык тела для передачи смысла. Поэтому, общаясь с другими людьми, мы должны уделять особое внимание тому, насколько наши слова, поведение и мимика воспринимаются собеседником. Исследования западных учёных показывают, что при межличностном контакте собеседник обычно уделяет всего 7 % внимания содержанию вашей речи, 38 % — наблюдению за вашим отношением, а наибольшую долю внимания — целых 53 % — оценке того, соответствует ли ваш внешний вид тому, как вы себя ведёте. То есть, выглядите ли вы так, как хотите себя представить. Для людей, встречающихся впервые, именно это имеет первостепенное значение. Таким образом, мы можем объяснить, откуда берёт начало «первое впечатление». Приведу простой пример: адвокат в спортивных кроссовках, парикмахер с растрепанными волосами, кассир в супермаркете, который постоянно теряет

деньги — почему их работа не может идти так гладко, как хотелось бы? По той же логике, если вы хотите стать важной фигурой в компании, но целыми днями ходите без макияжа, не ухаживаете за внешностью или каждый день разгуливаете в удобных джинсах или вызывающих мини-юбках, вряд ли кто-то из тех, кто видит вас на работе, скажет, что вы надежный сотрудник.

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.