

НЕГЛАСНЫЕ ПРАВИЛА ОБЩЕНИЯ

Как говорить и действовать
с умом



НОЙ ЭВЕРТ

Ной Эверт

**Негласные правила общения. Как
говорить и действовать с умом**

«Автор»

2026

Эверт Н.

Негласные правила общения. Как говорить и действовать с умом /
Н. Эверт — «Автор», 2026

Можно быть умным, честным и профессиональным и все равно проигрывать тому, кто лучше чувствует людей. Потому что общество читает не ваши намерения, а ваши слова, манеры, timing и умение строить отношения. Эта книга дает то, чему редко учат напрямую: как создавать полезные связи до того, как они понадобятся, когда уступить без потери позиции, как просить, чтобы вам хотели помочь, как говорить с разными людьми на их языке, как слушать, давать неприятный совет без конфликта и вовремя остановиться. Здесь не про пустое обаяние, а про социальную точность. Если вам надоело после разговора думать «надо было сказать иначе», если сильные идеи теряются из-за подачи, а возможности проходят через более общительных людей, эта книга покажет правила игры, которые все используют, но почти никто не объясняет.

© Эверт Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Не будь одиноким воином, научись завоевывать сердца людей	7
Глава 2. Настоящий мужчина склоняет голову, когда нужно	23
Глава 3. Будьте чуть менее щепетильны — и вам будет меньше больно	39
Конец ознакомительного фрагмента.	54

Негласные правила общения. Как говорить и действовать с умом

Предисловие

Общество многогранно и сложно, и добиться успеха в таком обществе не так просто, как думает большинство людей. Взаимоотношения с окружающими, а также речь и поступки требуют определённого мастерства — это обязательный урок для каждого, кто выходит в мир и стремится к успеху.

Для многих успех, возможно, представляет собой лишь недостижимую вершину. Но жизнь длится всего несколько десятков лет, и чтобы не прожить её зря, нужно покорять одну вершину за другой, добиваться одного успеха за другим — только тогда жизнь станет насыщенной и яркой. Однако реальность такова, что успешных людей много, но неудачников тоже немало. Вся деятельность человека осуществляется в рамках понятия «сообщества». Почему между людьми существует столько различий? Ответ заключается не только в интеллекте и не только в удаче. Главное отличие между успешными и неуспешными людьми заключается в том, что первые проникли в суть взаимоотношений с людьми и овладели навыками общения и поведения.

Общество всегда благосклонно относится к тем, кто искусно владеет искусством межличностного общения и умеет ловко общаться и действовать. Если вы хотите добиться успеха в карьере, искусство межличностного общения и умение общаться и действовать станут для вас обязательным предметом; если вы хотите быть востребованным в обществе, искусство межличностного общения и умение общаться и действовать также станут для вас обязательным предметом; если вы хотите чувствовать себя в деловом мире как рыба в воде, умение общаться с людьми и вести себя, а также навыки речи и поведения по-прежнему остаются для вас обязательными уроками; если вы хотите быть обаятельным и успешным в любовных делах, умение общаться с людьми и вести себя, а также навыки речи и поведения по-прежнему остаются для вас обязательными уроками! Можно сказать, что все великие достижения в жизни обеспечиваются именно благодаря умению общаться с людьми и вести себя, а также навыкам речи и поведения. Не умея общаться с людьми и вести себя, а также не обладая навыками речи и поведения, очень трудно добиться каких-либо великих успехов.

Только проникнув в тайны общения с людьми и овладев навыками общения и поведения, вы сможете завоевать симпатию друзей, признание руководства, поддержку подчиненных, доверие клиентов, уважение общества и приблизить успех к себе.

Книга «Тайны общения и поведения, секреты речи и поступков» исходит именно из этих двух точек зрения и обобщает некоторые важные принципы общения, поведения, речи и поступков. Она затрагивает все сферы общественной жизни и со всех сторон раскрывает, как развить в себе выдающиеся навыки общения и умение правильно говорить и действовать. Её практическая ценность и эффективность очевидны и не нуждаются в дополнительных объяснениях.

Язык книги живой и плавный, изложение доступно и понятно, что позволяет вам в непринуждённой обстановке постичь истинный смысл жизни и добиться успеха на жизненном пути. Эта книга не только откроет вам глаза, но и станет редким источником вдохновения, который подбодрит вас на долгом жизненном пути, помогая преодолевать препятствия и смело проходить через все испытания!

Уверены, что после прочтения этой книги у читателей все лучше будут развиваться навыки межличностного общения, уровень речи и поступков станет все выше, а горизонты жизни непременно расширятся!

Часть первая: Тайны общения и поведения

Глава 1. Не будь одиноким воином, научись завоевывать сердца людей

Умение завоевывать сердца людей — это не просто навык публичных отношений, а целое мировоззрение. Как говорится, «один забор — три столба», «один герой — три помощника». Чтобы добиться больших успехов, необходимо иметь хорошие связи. Только так вы сможете лавировать между различными ситуациями и добиться успеха во всех сферах жизни.

1. Поддерживайте постоянную связь с друзьями — «точить нож не мешает рубить дрова»

Отношения между друзьями можно сравнить с ножом: только если его регулярно «точить», он не заржавеет.

Многие сталкивались с такой ситуацией: когда возникают трудности и хочется обратиться к друзьям за помощью, вдруг вспоминаешь, что давно не общался с ними. Не будет ли слишком назойливо обращаться к ним с просьбой именно сейчас? Не откажут ли они? В таких случаях многие начинают сожалеть о том, что не поддерживали связь с друзьями в повседневной жизни.

Посмотрим на одну из таких притч: оса и куропатка, сильно испытывая жажду, обратились к фермеру с просьбой дать им воды, пообещав ему щедрую награду. Куропатка пообещала фермеру, что разрыхлит почву вокруг виноградных лоз, чтобы виноград лучше рос и давал больше плодов; оса же заявила, что будет охранять виноградник фермера и, если кто-то придет воровать, ужалит его своим ядовитым жалом. Фермер не проявил интереса и сказал осе и куропатке: «Почему вы не додумались помочь мне, когда не были жаждущими?»

В этой притче мы видим: если бы оса и куропатка в обычное время уделяли больше внимания помощи фермеру, то, когда им понадобилась бы помощь, они, естественно, получили бы её от фермера. Поэтому говорят: «В обычное время нужно больше общаться и поддерживать связи, чтобы в трудную минуту кто-то пришёл на помощь».

Самая лаконичная и меткая поговорка, с которой китайцы иронизируют над практикой обращения за помощью в чрезвычайной ситуации, гласит: «В обычное время не жги ладан, а в чрезвычайную — обнимай Будду». Те, кто действительно умеет использовать связи, обладают дальновидностью, заранее готовятся и предусматривают трудности, поэтому в чрезвычайный момент естественным образом получают помощь.

Если в обычное время не зажигать благовония, а в нужный момент «обнимать Будду в последнюю минуту», то, даже если вы будете обнимать его очень крепко и приложите все усилия, люди, скорее всего, сразу же откажут вам в просьбе. Ведь в этот момент они наверняка подумают, что вы слишком корыстны. Только наладив отношения заранее, вы сможете рассчитывать на поддержку, когда она понадобится.

Если вы хотите, чтобы друзья помогали вам, и хотите построить с ними хорошие и прочные отношения, самый основной принцип — это регулярно поддерживать с ними связь. Не ждите, пока вам понадобится чья-то помощь, чтобы вспомнить о других. «Отношения» — это как нож: его нужно часто точить, чтобы он не заржавел. Зачастую, если долго не поддерживать связь с каким-то другом, в конечном итоге вы, скорее всего, потеряете этого друга.

Поэтому активное и регулярное общение с друзьями имеет огромное значение для укрепления ваших отношений. Попробуйте каждую неделю звонить друзьям — это не только укрепит ваш круг общения, но и поможет сохранить дружеские узы. Если за неделю вы сделаете 10 звонков, то за месяц их будет более 30. Таким образом, каждый месяц ваша сеть знакомств будет пополняться примерно на десяток «влиятельных людей». Тогда, когда вам срочно понадобится помощь друзей, вы не останетесь без поддержки.

Во Франции есть книга под названием «Необходимое для маленького политика», в которой тех, кто стремится добиться успеха на политической карьере, учат собрать информацию как минимум о 20 людях, которые в будущем с наибольшей вероятностью могут стать премьер-министром, выучить её наизусть, а затем регулярно навещать этих людей и поддерживать с ними хорошие дружеские отношения. Таким образом, когда кто-либо из них в будущем получит высокий пост, он естественным образом проложит вам ровный путь к карьерному росту.

«Заточка ножа не мешает рубить дрова». На самом деле, поддержание дружеских связей не требует от нас больших усилий: достаточно в свободное время заглянуть в гости к друзьям, обменяться несколькими словами или поговорить по душам. В общем, если мы будем стараться углубить впечатление, которое производим на друзей, чтобы мы становились всё ближе друг к другу, а отношения — всё более гармоничными, то можно не беспокоиться о том, что друзья не помогут вам.

Когда у друга происходит важное событие в жизни, лучше всего, если у вас есть время, принять в нём участие; если же вы действительно не можете освободиться, напишите письмо или попросите кого-нибудь передать свои поздравления или слова поддержки.

Когда у друга возникают трудности, следует ещё больше укреплять связь. Если друг заболел или с ним случилось несчастье, нужно немедленно найти способ навестить его. Даже если в повседневной жизни из-за загруженности на работе у вас не так много времени для общения, именно оказание всесторонней помощи или простое выражение заботы в трудную минуту демонстрирует глубину вашей дружбы. «Друг в беде — настоящий друг»: если вы протянете руку помощи в решающий момент, человек запомнит это навсегда, и когда вам понадобится помощь, друг обязательно поможет вам справиться с трудностями.

Постоянно поддерживать связь с друзьями и укреплять взаимные отношения — это кажется простым делом, но на самом деле не так легко в этом упорствовать. Если же вам удастся это сделать, то когда у вас возникнут трудности, вам не придётся просить друзей о помощи — они сами по собственной инициативе придут вам на помощь. Напротив, если вы обычно почти не общаетесь с друзьями, а обращаетесь к ним только в случае необходимости, то в большинстве случаев они отреагируют на это с неохотой.

2. Относитесь к друзьям с уважением и соблюдайте правила дружбы

Даже в самых близких отношениях между друзьями нельзя допускать грубости: чрезмерная неформальность может вызвать у друзей отвращение. Уместные манеры не только укрепляют дружбу, но и помогают завоевать доверие друзей.

Гармоничное общение между друзьями невозможно без соответствующих эмоций, служащих связующим звеном; эти эмоции, конечно, не должны быть напускными, но основные правила этикета все же необходимо соблюдать. Китай издавна славится как страна этикета, и использование этикета для поддержания и выражения чувств является естественным для человека. Конечно, когда мы говорим о соблюдении этикета между хорошими друзьями, мы не имеем в виду, что во всех ситуациях необходимо следовать ненужным формальностям, а подчеркиваем, что друзья должны уважать друг друга и ни в коем случае не вторгаться в личную сферу другого.

Каждый человек хочет иметь свой собственный мир. Слишком непринужденные отношения между друзьями легко приводят к вторжению в «запретную зону», что, в свою очередь, вызывает противоречия и конфликты. Например, произвольно распоряжаться или занимать время, которое у собеседника уже запланировано, не спросив, свободен ли он и хочет ли он этого; говорить без умолку, совершенно не обращая внимания на затруднения и неудобства собеседника; или «настойчиво допытываться» о людях и событиях, о которых собеседник не хочет говорить, упорно выведывая его тайные личные дела; или забывая древнюю пословицу «Близки по духу, но не по имуществу», игнорируя тот факт, что друзья — это единое целое в эмоциональном плане, но не в экономическом, и тратя деньги без разбора, пользуясь

вещами, не делая различия между своими и чужими. Все это — проявления неуважения к друзьям, посягательства на чужую жизнь и вмешательства в личные дела. Случайные оплошности можно понять и терпеть. Но если это будет продолжаться долго, то неизбежно возникнут трещины, которые приведут к отчуждению и неприязни со стороны друга, а также к ослаблению и ухудшению дружбы. Поэтому даже между хорошими друзьями следует соблюдать меру и строго придерживаться правил дружбы.

Невежливость и бесцеремонность по отношению к друзьям — это, что больше всего разрушает дружбу. Они проявляются в следующих формах, и в этих аспектах мы должны строго сдерживать себя.

(1) Чрезмерное самовыражение и неосторожные высказывания, ранящие самолюбие друга.

Возможно, ваши отношения с другом необычайно близки, и вы можете назвать его редким душевным другом, с которым можно говорить обо всём. Ваши таланты, образование, внешность, семья, перспективы и т. д. вызывают зависть, и вы превосходите своего друга, но если вы не учитываете обстоятельства, особенно когда находитесь с ним, и слишком явно демонстрируете свои достоинства, проявляя в разговоре чувство превосходства, это заставит друга почувствовать, что вы говорите с ним свысока, намеренно хвастаетесь и возвышаете себя. Его самолюбие будет ущемлено, и он почувствует слишком сильную дистанцию между вами. Поэтому в общении с друзьями нужно сдерживать стремление чрезмерно выставить себя напоказ, сохранять душевное равновесие, проявлять скромность и открытость, ставить себя на равные с друзьями и ни в коем случае не забывать о существовании друзей.

(2) «Не делая различия» между своим и чужим, относиться к вещам друга как к своим, что вызывает у него отвращение.

Самым распространённым промахом в отношениях между друзьями является небрежное обращение с вещами друг друга. Часто люди считают, что «между друзьями нет границ», и без разрешения самовольно пользуются вещами друга — это обычное явление, а иногда вещи возвращают с опозданием или вовсе не возвращают. Один-два раза друг, скорее всего, из-за чувства приличия не станет вас упрекать. Но со временем друг начнёт считать вас слишком наглым и станет относиться к вам с настороженностью. На самом деле, между друзьями, помимо дружбы, существует ещё и тонкий договорный отношения. Что касается вещей, то вы и ваш друг, как правило, можете одалживать их друг у друга в любое время — это выходит за рамки обычных человеческих отношений. Однако вы и ваш друг должны в первую очередь руководствоваться следующим принципом: «Это вещь друга, и к ней нужно относиться с двойной бережностью». «Даже между родными братьями счёты должны быть чёткими». Следуйте правилам взаимного уважения и считайте бережное отношение к вещам друга столь же важным, как и бережное отношение к дружбе.

(3) Распушенность и чрезмерная небрежность в словах и поступках заставят друзей пренебрежительно относиться к вам.

В отношениях между друзьями следует вести себя прямо, открыто, дружелюбно и без напускной манерности, чтобы проявить свою естественную сущность. Но если вы будете вести себя слишком небрежно, не будете соблюдать самоконтроль и не придавать значения мелочам, то люди сочтут вас грубым и не уважающим себя. Возможно, в общении с посторонними людьми вы проявляете рациональную сдержанность, но в компании друзей теряете самообладание. Вы можете жестикулировать, говорить бездумно и нелепо, пускать воображение на волю, произвольно перебивать друзей, когда они говорят, иронизировать и насмехаться, или оглядываться по сторонам, будучи рассеянным. Возможно, это ваше естественное поведение, но друзья сочтут вас невежливым, лишенным манер и воспитания, и испытают к вам отвращение и презрение, будут стыдиться вашего поведения и изменят о вас хорошее мнение. Поэтому

в присутствии друзей следует вести себя естественно, но не теряя самоуважения, быть радушным, но не терять самообладания, соблюдая меру и сдержанность.

(4) Принуждать друзей к чему-либо, заставляя их считать вас деспотичным и неразумным.

Когда хочешь, чтобы друг тебе помог, не предупреждаешь его заранее, а просто приходишь к нему и высказываешь свою просьбу; не обращая внимания на то, хочет он этого или нет, силой заставляешь его пойти с тобой на какое-то мероприятие — всё это заставит друга почувствовать твою деспотичность и неразумность. Если у него уже есть планы, которые неудобно менять, это поставит его в ещё более неловкое положение. Если он согласится на твою просьбу, это нарушит его собственные планы, а если откажется, ему будет неловко перед тобой. Возможно, он будет делать вид, что делает это с удовольствием, но в душе уже испытывает некоторое недовольство, считая вас слишком властным и неразумным. Поэтому, обращаясь к другу за помощью, обязательно соблюдайте приличия: заранее предупредите его, говорите в вежливой и согласительной манере, по возможности обращайтесь с просьбой только тогда, когда у друга нет других дел и он готов помочь. При этом помните: не делайте другим того, чего не хотите для себя; не навязывайте другим то, чего не хотите для себя.

(5) Бесцеремонно и неуместно беспокоить друга в любой ситуации, из-за чего он начинает испытывать к тебе раздражение.

Когда вы приходите в гости к другу и застаёте его отдыхающим, общающимся с близкими или собирающимся куда-то с другими друзьями, вы, возможно, полагаясь на то, что вы близкие друзья, не обращаете внимания на время и обстановку, не читаете по лицу друга, садитесь и начинаете громко и без умолку болтать, не замечая, что друг уже давно сидит как на иголках и крайне раздражен. В таком случае друг обязательно посчитает вас слишком невежливым, не понимающим ситуации и не учитывающим чувства других, и в дальнейшем будет искать способы избегать вас, опасаясь, что вы снова нарушите его личную жизнь. Поэтому в подобных ситуациях вы должны реагировать быстро: обменявшись несколькими словами приветствия, тактично удалитесь. Ценить время друга и уважать его личную жизнь так же важно, как и бережно относиться к дружбе.

(6) Острые и язвительные высказывания, неумолимость даже когда вы правы — всё это вызывает у друзей чувство крайней неприязни и отвращения.

Иногда, стремясь к победе, ты перед широкой публикой беззастенчиво выставляешь себя напоказ, принижаешь друга или других людей, используешь крайне резкие выражения и считаешь своим призванием язвить и высмеивать. Ты даже не подозреваешь, насколько сильно это ранит чувства друга и, заставляя его чувствовать себя униженным, считаешь, что тебе не хватает воспитания, и сожалеть о том, что он ошибочно подружился с тобой. Возможно, ты до сих пор не придаёшь этому значения и скажешь: «Почему же нужно воспринимать всерьёз шутку между друзьями?», но не знаешь, что сказанное слово — как вылитая вода: его уже невозможно вернуть, тем более что ты и не знаешь, настоящий ли он друг. Поэтому в общении с друзьями, особенно на глазах у всех, следует относиться друг к другу доброжелательно, с взаимным уважением, восхищением и почтением; ни в коем случае не следует беспорядочно шутить и ранить людей грубыми словами.

(7) Широко хвастаться своими отношениями с друзьями, заставляя их считать тебя человеком, преследующим корыстные цели.

Друзья нужны для общения, а не для того, чтобы ими хвастаться. Если вы знакомы с другом не так давно, а уже рассказываете о нём всем подряд, приписывая себе все его достоинства и связи, в этот момент у друга уже начинают зарождаться подозрения: он думает, что вы дружите не ради дружбы, а преследуете какие-то скрытые цели, и что с вами нельзя общаться искренне. В результате вы только потеряете друга. Поэтому секрет дружбы заключа-

ется в искренности и преданности; ни в коем случае не следует полагать, что широкий круг знакомств принесёт вам славу и успех.

3. Будьте искренни с друзьями

Без искренности дружба становится водой без источника. Только искреннее отношение к людям способно тронуть вашего друга и заставить его полюбить вас из глубины души.

Многие люди когда-то испытывали такое чувство: «Знакомых полно по всему миру, а близких друзей — ни одного». Действительно, обрести настоящего друга — дело нелегкое. Как же тогда найти настоящего друга? Для этого нужно открыть своё сердце и завоевать любовь друзей своей искренностью. Как написал товарищ Се Цзюэцзай в одном из своих стихотворений: «Пройдя десять тысяч ли, тело по-прежнему крепко, пережив тысячу трудностей, дух не ослабел. Но если есть пятна, их нужно стереть, открыть душу и сердце, чтобы все могли увидеть».

Был один английский писатель по имени Халтон, который для написания книги «Характер и нравственные качества английских учёных» взял интервью у Дарвина. Откровенность Дарвина была всем известна, поэтому Халтон без обиняков прямо спросил его: «В чём заключается ваш главный недостаток?» Дарвин ответил: «Не понимаю математику и новые языки, мне не хватает наблюдательности, я не умею мыслить логически». Халтон спросил дальше: «Каково ваше отношение к науке?» Дарвин снова ответил: «Я очень усердно работаю, но не овладел методами обучения». Услышав эти слова, кто не аплодировал бы откровенности и искренности Дарвина и не испытал бы к нему глубокого восхищения? По идее, такой всемирно известный ученый, как Дарвин, отвечая на вопросы писателя, мог бы сказать несколько безобидных фраз или даже приукрасить свою репутацию, и это не вызвало бы никаких нареканий. Но Дарвин поступил иначе. Он называл вещи своими именами и даже без стеснения раскрывал свои недостатки перед людьми; такие высокие нравственные качества неизбежно приносят искреннее доверие и уважение. То же самое касается и дружеских отношений. Если ты смеешь говорить правду, говорить честно и не боишься, что об этом узнают другие, друзья, тронутые твоей честностью, полюбят тебя от всего сердца, и в ответ они тоже будут говорить правду и честно.

В древней Китае при завязывании дружбы особое значение придавалось иероглифу («син»), означает «честность» и «доверие». В «Весной и осенью Янь Цзы» (внутренние главы, сохранившиеся ниже) есть слова «доверие к друзьям». «Доверие» рассматривается как важная составляющая отношений между друзьями. «Доверие» в феодальном обществе считалось одной из пяти постоянных добродетелей и было одной из человеческих добродетелей. В старинном учебнике для детей «Жемчужный лес юного ученика» есть специальная глава, посвящённая дружбе, с различными обобщениями: «Когда мы с тобой единомышленны, это называется „цзиньлань“; когда друзья помогают друг другу, это называется „лицзе“», «Когда мы доверяем друг другу в мыслях и стремлениях, это называется „мони“; когда старики и молодые общаются, это называется „ванянь“», «Дружба, готовая пойти на смерть, — это Сиюй и Лянь По; дружба с детских лет — это Сунь Цэ и Чжоу Юй». Здесь речь идет о глубине дружбы, а источником глубокой дружбы является искренность в отношениях с людьми. В новейшую эпоху такое «доверие» между друзьями стало ещё более важным. Независимо от того, как прогрессирует общество и как развивается эпоха, честность и доверие остаются незаменимыми и обязательными для соблюдения. Неудивительно, что Тан Ситун однажды сказал, что из пяти постоянных добродетелей только «доверие между друзьями является поистине незаменимым и обособленным».

Гармоничные отношения — это общение душ. Только открытость и искренность позволяют душам соприкоснуться. Психологи в рамках исследования на тему «Симпатия и притяжение» составили список из 550 прилагательных, описывающих человека, и предложили студентам указать, насколько им нравится человек, обладающий указанными чертами. В результате

среди 8 эпитетов, получивших наивысшую оценку, 6 были связаны с искренностью: «искренний», «честный», «верный», «настоящий», «достойный доверия» и «надежный»; а эпитеты, получившие наименьшую оценку, — это «лживый», «притворный» и «нечестный». Течение времени и смену эпох не ослабили блеска «искренности» в дворце дружбы. Напротив, благодаря прогрессу общества люди придали «искренности» ещё больший блеск.

4. Вложение в отношения — залог успеха

Хотя в реальной жизни существует поговорка «деньги важнее людей», но люди — не растения, и у каждого есть чувства: если вы умеете вкладывать в «бизнес на человеческих отношениях», то, естественно, сможете получить помощь от влиятельных людей.

Так называемое вложение в «бизнес на основе личных отношений», проще говоря, заключается в том, чтобы помимо деловых отношений добавить ещё один уровень взаимопонимания и общения, проявить больше заботы и оказать больше помощи в вопросах человеческих отношений. Даже если возникнут неблагоприятные обстоятельства, вы сможете проявить взаимное понимание: «Дело не удалось, но отношения остались».

Инвестирование в «бизнес на основе личных отношений» особенно важно в отношении незнакомых людей, с которыми вы никогда не встречались. Если «инвестиции» сделаны правильно, они принесут вам неожиданную прибыль. Поэтому инвестирование в личные отношения — это также одна из стратегий поведения в обществе.

Чжан Синьген — владелец магазина письменных принадлежностей в Ханчжоу. В 1989 году, когда он только начинал свой бизнес в Ханчжоу, он находился в крайне затруднительном положении. Это был самый мрачный период в его жизни. Дела шли так плохо, что он не мог себе позволить даже угольные брикеты и топил огонь простыми дровами. Но даже в такой ситуации он не сдался, а часто появлялся в галереях и художественных вузах Ханчжоу, при любой возможности показывая людям свои кисти. Именно тогда, когда он повсюду наталкивался на препятствия и не видел выхода, появился человек, изменивший его судьбу.

Однажды Чжан Синьген находился в одной из галерей, куда как раз заглянул Чжоу Вэньцин, в то время занимавший должность заместителя директора Ханчжоуской академии живописи. Увидев в Чжоу Вэньцине человека неординарного, Чжан Синьген достал одну из своих лучших кистей из куриного пера и предложил подарить её Чжоу Вэньцину, который, увидев её, был очень удивлён. Эта случайная встреча пробудила у Чжоу Вэньцина глубокий интерес к его кистям. Объединившись через увлечение кистями, они завязали крепкую дружбу в процессе их изучения. Чтобы больше людей узнали о его кистях, Чжоу Вэньцин решил помочь ему организовать встречу любителей кистей и бесплатно предоставил для этого помещение. Благодаря этим встречам Чжан Синьген познакомился со многими новыми друзьями из художественной академии, а также решил проблему многолетних долгов. Погасив долги, Чжан Синьген почувствовал облегчение. Со временем, благодаря взаимным рекомендациям художников и покупателей, его магазин кистей в Ханчжоу постепенно завоевал известность.

Вскоре Чжан Синьген открыл свой магазин кистей в укромном уголке на втором этаже малопосещаемого рынка товаров для творчества. Несмотря на неживую атмосферу, у Чжан Синьгена были свои соображения: любители кистей — это в основном литераторы и художники, которые не любят шумных мест; каллиграфы и художники, заглянув сюда, почувствуют себя в более изысканной обстановке. Иногда он давал покупателям возможность опробовать кисти на месте: в шумной обстановке это было невозможно, а в тихом месте ничто не отвлекало их от мыслей, и они могли по-настоящему оценить качество кисти.

Сегодня Чжан Синьген владеет двумя магазинами кистей и одной фабрикой, ежегодно производя и продавая 40–50 тысяч кистей; он уверенно идет по пути успешного предпринимательства.

Случайная встреча помогла Чжан Синьгену найти своего покровителя и основать собственное дело — это можно назвать невероятной удачей. Это результат его умения строить отношения на взаимной выгоде, а также его способности правильно оценивать людей.

На самом деле, ведение бизнеса и инвестирование в человеческие отношения сводятся к одному слову — «судьба». Найти общий язык с кем-то и сохранить долгосрочные отношения, основанные на взаимном доверии и заботе, не так просто, поэтому нам необходимо постоянно «инвестировать в отношения». Особенно в деловой среде, где каждый преследует свои интересы, и все знают о хитростях бизнесменов, в общении между людьми нельзя не проявлять осторожность, поэтому очень легко возникнуть взаимным подозрениям. В результате «судьба» превращается из сотрудничества в противостояние, а дружеские отношения — в враждебность. В личной жизни самый любимый человек часто становится самым ненавистным, и в деловом мире это явление также не редкость: враждующие соперники зачастую бывали когда-то самыми близкими друзьями. Причины, по которым друзья становятся врагами, вряд ли кто-то сможет точно объяснить; остаются лишь взаимные обвинения и обиды.

В деловой среде многие страдают этим недостатком: как только отношения налаживаются, они перестают чувствовать ответственность за их поддержание и часто упускают из виду мелкие детали в отношениях между сторонами. Не сообщают о том, о чём следовало бы сообщить, не объясняют ситуацию, которую следовало бы объяснить, постоянно думая: «Всё равно у нас хорошие отношения, объяснять или не объяснять — не имеет значения». В результате, с течением времени накапливаются трудноразрешимые противоречия. Более того, когда отношения между людьми становятся близкими, они всегда предъявляют к партнёру всё более высокие требования, считая, что доброта со стороны другого человека — это само собой разумеющееся, и при малейшем неудобстве или недостатке внимания сразу же начинают жаловаться. Таким образом, легко возникает замкнутый круг, который в конечном итоге наносит ущерб отношениям обеих сторон.

Как видно, вложение в «бизнес на основе личных отношений» должно быть постоянным: оно необходимо не только в деловом общении, но и в любое другое время и в любом месте. Личные отношения — это как «соль» в межличностных связях: без них всё становится пресным и безвкусным, не говоря уже о том, чтобы иметь много друзей. Человек, стремящийся к большим делам, должен уметь правильно выстраивать отношения с окружающими.

5. Закидывайте длинную леску, чтобы поймать «крупную рыбу»

Зачастую благодетели подобны «русалке»: их можно встретить, но нельзя искать, поэтому нам нужно закинуть длинную леску и терпеливо ждать; только со временем «русалка» добровольно попадет на крючок.

Всем известно, что рыбалка требует определённого мастерства. Как правило, основные приёмы рыбалки можно разделить на три этапа:

Во-первых, приготовление наживки и закидывание крючка. Уже один только выбор или изготовление наживки требует чрезвычайно хорошей интуиции: например, нужно выяснить, какую пищу предпочитает рыба, которую вы собираетесь ловить. Точно так же в межличностном общении необходимо понимать, каким образом можно пробудить интерес собеседника. Кроме того, рыбак должен уметь выбрать подходящее «водоём» и подходящий момент для заброса крючка, что очень похоже на межличностное общение: мастера общения всегда выбирают подходящее место и время для общения.

Во-вторых, рыбаку нужно научиться «держат удочку». Прежде всего, это требует терпения: нельзя, стремясь к быстрой выгоде, «надеяться увидеть рыбу сразу же после заброса»; во-вторых, нужно сохранять хладнокровие — дать «рыбе» небольшую «приманку» еще недостаточно, чтобы она клюнула, ведь, возможно, собеседник просто проверяет, безопасно ли это. Мастера общения также умеют использовать те же методы для поддержания долгосрочных отношений.

Наконец, при рыбалке всегда приходится вытаскивать крючок — это самый опасный момент, ведь именно на этой стадии чаще всего случается, что «мясо, которое уже было у вас на языке, ускользает». Поэтому в этот момент необходимо тщательно скрывать свои намерения: стоит лишь слегка выдать себя или проявить чрезмерную поспешность, как все усилия пойдут насмарку. А мастера межличностного общения всегда умеют то отступить, то наступать, соблюдая баланс между напряжением и расслаблением, чтобы держать собеседника в напряжении.

Помимо вышеупомянутых принципов, вам следует обратить внимание на такие стратегии межличностного общения, как «выкармливание пойманной рыбки» и «удлинение лески», а также не пренебрегать повседневными эмоциональными вложениями в отношения с друзьями, коллегами и другими близкими людьми. Только так вы сможете постепенно стать мастером «рыбалки».

В столице династии Тан жил некий Ду Гун, умный и сообразительный человек, прекрасно разбиравшийся в управлении финансами, но обладавший скромными средствами, что не позволяло ему в полной мере проявить свои способности в зарабатывании денег. Не имея другого выхода, он начал с мелких заработков.

Он бродил по столице в поисках возможностей заработать. Однажды, оказавшись в пригороде, он увидел зеленые горы и чистую воду — пейзаж был потрясающе красивым. Там стоял большой усадебный комплекс с аккуратно выстроенными зданиями. Расспросив окружающих, он узнал, что это загородная резиденция одного влиятельного чиновника. Оказавшись у стены заднего сада усадьбы, он увидел пруд с прозрачной водой, впадающий в небольшую реку. Вода в него поступала и вытекала, но из-за отсутствия ухода пруд выглядел немного запущенным и грязным. Ду Го подумал: «Вот и появился способ заработать». Хозяин пруда считал эту землю бесполезной и продал её ему за очень низкую цену.

Купив пруд, Ду Го собрал ещё немного денег, нанял людей, которые обложили пруд каменными берегами, прочистили входные и выходные каналы, посадили лотосы, запустили золотых рыбок, огородили пруд изгородью и посадили розы.

Весной следующего года тот влиятельный евнух, находясь в отпуске дома, прогуливаясь по заднему саду, почувствовал аромат цветов; выйдя за пределы сада, он так залюбовался, что у него потекли слюни. Ду Гоу понял, что рыбка клюнула на крючок, и немедленно подарил ему это место.

Так они стали друзьями. Однажды господин Доу, делая вид, что это случайно, заговорил о том, что хотел бы побывать на юге реки Янцзы, и евнух поспешил сказать: «Я напишу тебе несколько писем, чтобы местные чиновники оказали тебе побольше внимания».

Доу-гун, взяв с собой эти письма, объездил несколько уездов и округов, покупая дешево и продавая дорого; к тому же, имея поддержку со стороны властей, он за несколько лет сколотил целое состояние, а затем вернулся в столицу.

Он уже давно присмотрел себе обширный участок низменной местности к юго-востоку от императорского дворца; из-за низкого рельефа земля там стоила недорого. После приобретения этой земли господин Доу нанял людей, которые привозили грунт с близлежащих возвышенностей и засыпали низину, а затем построил на этом месте гостиницу-почтальонскую станцию, предназначенную специально для приема иностранных купцов. Он старался в максимальной степени имитировать архитектурные формы зданий и манеры гостеприимства разных стран, поэтому, как только строительство было завершено, к нему хлынул поток посетителей, и даже посланники из стран, направлявшиеся в Тан, с удовольствием его посещали. Одновременно он проложил улицу, построил развлекательные заведения и даже арене для цирковых представлений, превратив эту улицу в «лучшую развлекательную улицу Чанъаня», которая днём и ночью была переполнена посетителями. Спустя всего несколько лет Доу-гун заработал неисчислимое состояние и стал самым богатым человеком в стране.

Ду Гун довел до совершенства жизненную стратегию «закинуть длинную леску, чтобы поймать крупную рыбу»: ради того, чтобы поймать евнухов, он не пощадил даже собственной крови в качестве приманки; обладая исключительным терпением, он оставался совершенно невозмутимым, даже когда рыба клюнула на крючок, и именно поэтому богатство текло к нему рекой.

Тот, кто умеет «закидывать длинную леску, чтобы поймать крупную рыбу», увидев, что крупная рыба попалась на крючок, никогда не спешит сматывать леску и вытаскивать рыбу на берег. Он сдерживает радость, не торопясь, несколько раз подтягивает леску, постепенно подтягивая рыбу к берегу. Как только крупная рыба начинает сопротивляться, он снова ослабляет леску, позволяя рыбе несколько раз проплыть, а затем снова медленно натягивает леску. Так, то натягивая, то ослабляя леску, он дожидается, пока рыба не истощится и не потеряет силы сопротивляться, и только тогда подтягивает её к берегу. В межличностных отношениях нам также нужно учиться этому методу рыбалки.

6. Заранее позаботиться о будущем: накопить «добрые отношения»

«Добро» — это как вклады в банке: чем больше накопишь, тем больше дивидендов получишь. Чтобы извлечь выгоду, нужно своевременно накапливать его, и тогда не придется сожалеть о том, что «добро» закончилось, когда оно понадобилось!

«Доброта» — это неосязаемый актив. Он неосязаем потому, что не приносит немедленной выгоды и не дает мгновенной отдачи от вложений. Но если вы умеете действовать в долгосрочной перспективе, то «доброта», которую вы сеете, всегда вернется к вам самым неожиданным образом. С определённой точки зрения, делать добро — это как вкладывать деньги в банк: чем больше и дольше вы вкладываете, тем больше дивидендов получите. Почему бы вам не внести побольше «доброты» в «банк человеческих отношений»? Когда придет время, вам достаточно будет одного слова, и вам сразу же придут на помощь — разве не стоит этим заняться?

Накопление добрых отношений заключается в том, чтобы в повседневной жизни своевременно понимать проблемы других людей и оказывать им помощь — именно в этом и заключается «накопление добрых отношений». Многие люди очень чутко ощущают свои собственные страдания, но при этом не понимают проблем других. Они не понимают чужих потребностей и тем более не тратят время на то, чтобы их понять; некоторые даже, зная об этом, делают вид, что ничего не знают. Ни у кого из нас не может всё идти гладко и без проблем; неизбежно бывают неудачи, поражения или сложные ситуации, и именно в такие моменты больше всего нужна помощь других. Такая помощь, приходящая как снег на голову, запоминается на всю жизнь. Если вы умеете «обращаться с людьми», вам следует постараться, чтобы у других перед вами оставался долг благодарности, и своевременно накапливать «долги благодарности». Так однажды вы сможете вернуть их с лихвой. Иногда даже без особых усилий, просто протянув руку помощи, вы заставите людей запомнить это на всю жизнь, и они отплатят вам добром за добро.

Господин Цянь Чжуншу всю жизнь жил довольно безбедно, но в то время, когда он, оказавшись в изоляции в Шанхае, писал роман «Осажденный город», его положение было довольно стесненным. После увольнения домработницы его жена Ян Цзян взяла на себя ведение домашнего хозяйства, как говорится, «закатав рукава и надев фартук, чтобы прокормить семью». В то время его научные рукописи никто не покупал, поэтому в мотивах написания романа в той или иной степени присутствовала необходимость зарабатывать деньги на содержание семьи. Тщательная работа над текстом — по 500 иероглифов в день — отнюдь не соответствовала темпам коммерческого письма. К счастью, как раз в это время режиссёр Хуан Цзолинь поставил четырёхактную комедию Ян Цзян «По душе» и пятиактную комедию «Ложь, ставшая правдой», своевременно выплатив гонорар, что помогло семье Цянь преодолеть трудности. Спустя много лет дочь режиссёра Хуан Цзолиня, Хуан Шучинь, получила исключитель-

ное разрешение от самого Цянь Чжуншу на съёмки телесериала «Осаждённый город» именно благодаря тому, что у неё было при себе личное письмо, написанное отцом. Цянь Чжуншу был человеком, который на всю жизнь запоминал добро, оказанное ему другими; за помощь, оказанную Хуан Цзолинем более 40 лет назад, Цянь Чжуншу отблагодарил его спустя много лет.

Как гласит пословица: «Дома полагайся на родителей, в пути — на друзей»; чем больше друзей, тем больше возможностей. Чтобы люди любили тебя, сначала нужно любить их. Только постоянно питая в сердце желание творить добро и помогать другим, можно накопить для себя запас добрых заслуг. Это подобно тому, как человек, чтобы подстраховаться на случай непредвиденных обстоятельств, должен приучить себя к «сбережениям»; это даже принесет пользу вашим потомкам — как говорится, это счастье, заслуженное в прошлой жизни. Режиссёр Хуан Цзолинь в то время, вероятно, не задумывался так далеко и не руководствовался такими прагматичными соображениями. Однако события последующих поколений принесли ему, как человеку, склонному к благотворительности, немалую награду.

Как именно накапливать «долги благодарности», не существует чётких правил.

Для бедняка, оказавшегося в беде, помощь в виде одной медной монеты может позволить ему, сжимая эту монету в руке, на время перетерпеть крайний голод и лишения, а, возможно, даже добиться успеха в деле и проложить себе путь к богатству.

Для опрометчивого блудного сына искренняя помощь, оказанная в доверительной беседе, может помочь ему обрести человеческое достоинство и уверенность в себе; возможно, остановившись на краю обрыва, он сможет мчаться по полям надежды и стать настоящим героем.

В мирные дни один доверительный взгляд, брошенный на честный поступок, может незаметно стать мощной движущей силой справедливости.

Откликнуться на новую точку зрения аплодисментами одобрения — эти аплодисменты могут невольно стать огромной поддержкой для новаторских идей.

Непринуждённая помощь незнакомцу может заставить его внезапно осознать, насколько редко встречается доброта и как ценны искренние чувства. Кто знает, может быть, увидев человека, попавшего в беду, он быстро черпнет мужество и милосердие из воспоминаний о том, как когда-то ему самому помогли.

На самом деле, в жизни каждый из нас нуждается как в помощи других, так и в возможности помогать другим. В этом смысле человек постоянно совершает добрые поступки, а с определенной точки зрения это означает накопление добрых отношений.

Не стоит недооценивать значение теплого слова, сказанного человеку, переживающему неудачу, легкой поддержки, оказанной тому, кто вот-вот упадет, или искреннего доверия, проявленного к тому, кто потерял надежду. Возможно, вы сами ничего не потеряете, но для человека, нуждающегося в помощи, это может стать прозрением, поддержкой и утешением. А когда они прозреют, возможно, в какой-то момент они смогут протянуть руку помощи вам.

Напротив, тот, кто отказывается помогать людям и всегда придаёт слишком большое значение мельчайшим собственным выгодам и потерям, неизбежно будет иметь в взгляде оттенок безразличия, а в душе время от времени будут всплывать мрачные осадки. Чужие трудности он может использовать как повод для собственного самодовольства; чужие неудачи — превратить в повод для насмешек, чтобы утешить себя; когда кто-то протягивает руку за помощью, он холодно отталкивает её; когда кто-то стонет от боли, он остаётся равнодушным; а если на пути встречается несправедливость, он тем более не придет на помощь; даже если он не спасает умирающего, у него, возможно, найдутся веские оправдания. Это проявление эгоизма и скупости, но, прежде всего, это глупость, не позволяющая «закинуть длинную леску, чтобы поймать крупную рыбу». Ведь нужно понимать: в решающий момент протянуть руку помощи — значит «внести вклад» в свой «банк добрых дел». Раз это дело не составляет большого труда, зачем же отказываться от него или делать вид, что его не замечаешь?

Возможно, то, что такой человек не помогает другим, — это ещё не самое страшное; страшно то, что он не только может превратиться в бездушного человека, но и скатиться до состояния крайне жалкого существа. Ведь в его сердце, кроме жалкого самого себя, нет места никому другому — он игнорирует весь мир. На самом деле он шаг за шагом перекрывает себе все возможные пути и одновременно отказывается от любой возможной помощи. Тот, кто не умеет помогать другим, не умеет оказывать добро вовремя и заранее запасаться «долгами благодарности»; поэтому, когда вам понадобится чья-то помощь, чтобы что-то уладить, вы будете наткаться на препятствия на каждом шагу.

7. Чем больше друзей, тем легче идти по жизни

Чем больше друзей, тем богаче круг знакомств, и тем шире будет ваш путь к успеху. Как гласит пословица: «Друга не купишь ни за тысячу золотых, а с друзьями путь легче!»

В современном обществе профессиональные качества и связи находятся во взаимодополняющих отношениях. Если у человека есть только профессиональные качества, но нет связей, его конкурентоспособность будет такова, что он вкладывает много, но получает мало. Но если к этому добавить связи, конкурентоспособность может превратиться в «один труд — многократный урожай». Имея обширный круг друзей, всё, за что вы беретесь, будет проходить гладче.

Друга на тысячу ли не найти, а с друзьями путь легче, и тот, кто обладает необыкновенным кругом общения, получит преимущество в карьере.

Джеймс случайно познакомился с Хадви во время поездки на поезде. Хадви раньше был адвокатом, но со временем ему надоела эта профессия, и он уволился, чтобы открыть собственную компанию, которая сейчас процветает. Они отлично поладили, и, прибыв в пункт назначения, поспешно обменялись визитными карточками; Джеймс также заодно взял у Хадвея домашний адрес и номер телефона. Спустя несколько месяцев компания, в которой работал Джеймс, обанкротилась, и он остался без работы. Несколько месяцев он безуспешно искал новую работу и очень переживал. Однажды он вдруг вспомнил о том человеке, с которым познакомился в поезде, и позвонил Хардвю, рассказал о своей ситуации и спросил, нет ли у него подходящей вакансии. Хотя в компании Хардвю на тот момент не было вакансий, он порекомендовал Джеймсу другую компанию и посоветовал ему пойти на собеседование. Так Джеймс и нашел новую работу.

Из этого можно сделать вывод, что хорошие межличностные отношения часто приходят на помощь в самые неожиданные моменты.

Настоящие мастера межличностного общения не только умеют распознавать людей, понимать их и владеют теорией межличностных отношений, но и умеют применять эти знания на практике, гармонично взаимодействуя с окружающими в повседневной жизни.

Отношения с одноклассниками для многих очень ценны; школьная жизнь — это прекрасный период в жизни, и будь то начальная школа, средняя школа или университет, каждый этап оставляет у нас незабываемые воспоминания. После начала трудовой деятельности одноклассники разных периодов разъезжаются по разным местам и борются за успех в разных сферах. На встречах выпускников те, кто добился успеха раньше нас, вполне могут стать людьми, которые помогут нам в развитии карьеры.

На работе умение ладить с коллегами также является большим преимуществом в межличностных отношениях. Независимо от того, с кем вы работаете в паре, главным условием для достижения хороших результатов является взаимное сотрудничество и совместные усилия. Чтобы достичь этой цели, вам стоит сделать первый шаг. Многие считают, что между коллегами существуют конфликты интересов и достичь настоящего сотрудничества невозможно. Однако в отсутствие конфликта интересов вы можете поддерживать с ними хорошие отношения, а в случае его возникновения все будет честно конкурировать, и кто бы ни победил, а кто проиграл, никто не будет жаловаться. Если вам удастся создать в компании хорошую сеть межличностных связей с коллегами, у вас появится больше источников информации, и вам будет

легче отслеживать тенденции развития компании, такие как текущая ситуация в компании, соотношение различных сил и т. д. Это также повысит вашу популярность, даст вам больше преимуществ и укрепит ваше положение в компании.

Очень часто дружба зарождается на основе деловых отношений: производители и поставщики сырья, производители и продавцы, клиенты и банки, пациенты и врачи и т. д. — все они относятся к категории друзей по деловым отношениям.

Поддержание хороших отношений с этими деловыми партнерами также укрепляет ваше положение в компании. Например, если у вас хорошие отношения с одним из крупных клиентов компании, то при развитии деловых отношений с этим клиентом компания, скорее всего, поручит эту работу именно вам. Такие дружеские отношения часто строятся по принципу «ты мне — я тебе», что позволяет обеим сторонам развиваться и расти в своих сферах деятельности.

Установление и развитие отношений — ключ к успешной жизни. Важно направлять свои усилия на нужных людей, то есть находить надежных партнеров, способных оказать вам поддержку и воодушевление. Те, кто искренне радуется вашему успеху и готов помочь вам воплотить мечты в жизнь, — вот ваши настоящие друзья.

Опрос, проведенный американским журналом «Форбс», также показал, что среди респондентов, «успешно» устроившихся на работу, целых 75 % нашли работу через друзей. Поэтому чем успешнее человек на профессиональном поприще, тем глубже он осознаёт силу «контактной сети».

Гарвардский университет, стремясь понять, какую роль играют межличностные отношения в процессе достижения успеха, провел исследование среди ведущих исследователей лаборатории Bell. Ученые обнаружили, что для признанных выдающихся специалистов профессиональные навыки зачастую не являются главным фактором. Ключ заключается в том, что «ведущие специалисты используют иные стратегии межличностного общения: они уделяют больше времени налаживанию хороших отношений с теми, кто может оказать помощь в решающий момент, и благодаря этому легко выходят из сложных ситуаций или кризисов».

Гарвардские учёные проанализировали, что когда специалист со средними результатами сталкивается с сложной проблемой, он старается обратиться за советом к эксперту, но затем часто зря тратит время, дожидаясь ответа. У выдающихся специалистов такие проблемы возникают редко, поскольку они заранее, ещё до того, как в этом возникнет необходимость, создают обширную сеть друзей, и как только им нужно что-то обсудить, они сразу же получают ответ.

Обширная сеть связей — залог успеха в карьере, что подтверждает известную поговорку: «С друзьями дорога легче». Хорошие отношения с людьми — это незаменимое «секретное оружие» на пути к успеху.

8. Сила накопленных связей

Каждый человек в этом мире может стать вашим другом, вашим покровителем или важным клиентом в вашей карьере. Контакты порой становятся жизненно важными; возможно, совершенно случайно какой-то незначительный человек сможет повлиять на вашу судьбу.

Примерно четыреста лет назад английский философ Бэкон сказал: «Если поделиться радостью с другом, ты получишь двойную радость; а если излить душу другу, ты избавишься от половины своих печалей». Друзья в жизни — это как большое дерево во время летнего путешествия: они защищают нас от ветра и дождя и дают нам силы для дальнейшего пути. Некоторые люди обычно не любят заводить друзей, предпочитают одиночество, и когда им нужна помощь друзей, они часто оказываются в тупике. А для тех, кто достигает великих целей, друзья — это опора, источник энергии, позволяющий смело идти вперёд.

Сегодня друзья, возможно, приобретают ещё большее значение, ведь давление, с которым мы сталкиваемся в жизни, слишком велико, и нам ещё больше нужны забота и помощь других людей, но такая забота и помощь не ограничиваются только нашими близкими и дру-

зьями. Люди, достигающие больших успехов, обычно умеют использовать самые разные связи. Они руководствуются таким убеждением: в каждом уголке мира есть люди, которые могут им помочь, каждый человек в мире может стать их другом, и все эти друзья имеют для них огромную ценность. Эта ценность может быть как очевидной, так и скрытой. Но если вы умеете раскрыть её, каждый человек станет для вас настоящей золотой жилой.

Здесь мы расскажем, как Харви Маккей, ведущий мировой эксперт по налаживанию связей, использовал свои связи, чтобы найти свою первую хорошую работу.

Харви Маккей начал искать работу в тот же день, когда закончил университет. В то время выпускников было мало, и он полагал, что сможет найти отличную работу. Но все его усилия оказались тщетными.

К счастью, отец Харви Маккея был журналистом и знал ряд влиятельных деятелей из политических и деловых кругов, одним из которых был Чарли Уорд. Чарли Уорд был председателем совета директоров компании «Браун-энд-Бигелоу» (Brown & Bigelow) — крупнейшего в мире производителя календарных открыток.

Четыре года назад Уорд отбывал наказание за налоговые махинации и изучал право в другой высшей школе — «тюрьме Грей-Рок».

Отец Харви Маккея считал, что дело Уорда об уклонении от уплаты налогов было в некоторой степени сфабриковано, поэтому он отправился в тюрьму, чтобы взять у Уорда интервью, и написал несколько статей на эту тему. Уорду очень понравились эти статьи; он, чуть не прослезившись, сказал, что после множества неправдивых репортажей Харви Маккей наконец-то написал объективный материал.

Выйдя из тюрьмы, он спросил отца Харви Маккея, есть ли у того сыновья.

«Есть один, он учится в университете», — ответил отец Харви Маккея.

«Когда он закончит?» — спросил Уорд.

«Он только что закончил, как раз сейчас ему нужна работа», — ответил отец Харви Маккея.

«О, как раз вовремя. Если он захочет, пусть обращается ко мне», — сказал Уорд.

На следующий день Харви Маккей позвонил в офис Уорда, но сначала секретарша отказалась пропустить его. Только после того, как он трижды упомянул имя своего отца, ему удалось поговорить с Уордом.

Уорд сказал: «Приходи завтра в 10 утра прямо в мой кабинет на собеседование!» На следующий день Хахина Маккей явилась, как и было договорено. Неожиданно собеседование превратилось в беседу: Уорд с большим интересом рассказывал о том интервью, которое брал у отца Хахи Маккея в тюрьме. Вся беседа прошла в очень непринуждённой и приятной атмосфере.

Поговорив некоторое время, он сказал: «Я хочу отправить тебя работать на нашу „золотую жилу“, которая находится прямо через дорогу — в компанию „Пин-Юань Энвелопс“».

Харви Маккей, который целый месяц бродил по улицам, теперь стоял в офисе с ковровым покрытием, оформленном со вкусом и изяществом, и не только мгновенно получил работу, но и при этом — на «золотой жиле». Под «золотой жилой» подразумевались компании с самыми высокими зарплатами и лучшими льготами.

Это была не просто работа, а целое дело. Спустя 42 года Харви Маккей по-прежнему продолжал искать эту неуловимую «золотую жилу» в этой отрасли и стал владельцем известной во всей Америке компании по производству конвертов — «Маккей Энвелоп Компани».

Работая в компании «Пинъюань», Харви Маккей ознакомился с процессами ведения бизнеса в сфере производства конвертов, понял механизмы работы, освоил навыки продаж и накопил обширную сеть контактов. Именно эти связи стали ключом к успеху Харви Маккея в его карьере.

Позже Харви Маккей сказал: «Спасибо Уорду — именно он дал мне работу, именно он создал мою карьеру».

Представьте себе: если бы не советы и помощь Уорда, возможно, Харви Маккей до сих пор оставался бы растерянным безработным. Уорд — человек, который когда-то носил тюремную робу, — смог изменить жизнь и карьеру другого человека. Из этого видно, что связи существуют повсюду и имеют огромное значение.

Каждый человек, которого вы знаете, может стать вашим благодетелем или важным клиентом в вашей карьере. Возможно, та небольшая помощь, которую вы невольно оказали кому-то, в решающий момент сыграет огромную роль, как «искра, которая может разжечь целый пожар».

В конце концов, способности одного человека ограничены, но если вы будете внимательно относиться к жизни, с радостью помогать другим и собирать мелочи повседневной жизни, вы сможете завоевать расположение большего числа людей и обрести больше сил. А успех многих людей как раз и заключается в силе этих, на первый взгляд, незначительных связей.

9. Потратьте немного усилий, чтобы наладить отношения с начальством

Даже если вы — «конь на тысячу ли», только получив признание «Бо Ле», вы сможете проявить себя и получить возможность раскрыть свой талант. Установите тесную связь со своим «Бо Ле» и наладьте хорошие отношения с начальником — и вы сделаете первый шаг к успеху.

В кругу знакомых каждого человека есть группа людей, которые могут иметь непосредственное и тесное отношение к вашему профессиональному росту — это ваши руководители и начальники. Ведь для вашего продвижения по службе и многих других возможностей необходимо их участие. Начальник, независимо от того, насколько высоки его полномочия или положение, находится над вами. Если вы сможете понять суть взаимоотношений и умело и гибко наладить с ним хорошие отношения, вы заложите прочную основу для своего будущего развития, что поможет вам добиться успеха в карьере.

Начав работать в новой организации, самое главное — поддерживать и уважать своего начальника. Не стоит воспринимать себя лишь как одну из единиц рабочей силы в его подчинении: пассивное недовольство принесет вам только дополнительные неприятности и трудности. Независимо от того, с какими трудностями вы сталкиваетесь на работе, не следует чрезмерно полагаться на начальника. Постарайтесь часто поставить себя на его место — вы обнаружите, что у него есть множество неизбежных трудностей, и сможете перенять ценный профессиональный опыт.

Конечно, завоевать уважение начальника — дело не одного дня. Некоторые считают, что «делать больше, чем другие», — это самое главное, но это всего лишь устаревшее представление. Руководители нового поколения считают: если несложное задание выполняется сверхурочно, это свидетельствует о низком интеллекте и низкой эффективности. Современные руководители уделяют больше внимания результатам работы и комплексным способностям человека в решении задач.

Г-н Ван Чжунцю в своей книге «Самомаркетинг маркетолога» отмечает, что для налаживания хороших отношений с начальником нужно рассматривать его как своего главного клиента. Обладая таким настроем, вы поймёте, как завоевать признание начальника и как правильно воспринимать его критику.

Чтобы наладить отношения с начальником, следует также воспользоваться следующими методами:

(1) Усердно работать, но делать больше «полезной работы».

Следует рассматривать начальника как человека, тесно связанного с вашей карьерой, как вашего непосредственного руководителя; вы должны уважать его и вызывать у него поло-

жительное отношение к себе. Чтобы начальник стал относиться к вам по-особому, наиболее эффективным способом, помимо добросовестного выполнения своих обязанностей, является изучение всех этапов рабочего процесса. Обращайте внимание на то, как ваш начальник руководит работой других сотрудников, как он общается с высшим руководством и какую роль играют другие подразделения. Когда вы станете экспертом в своей отрасли, начальник естественным образом будет относиться к вам с большим уважением.

Кроме того, вы должны проявлять активный интерес как к служебным, так и к личным делам начальника и стараться выполнять их на высоком уровне. Когда ваша работа войдет в нормальное русло, вам необходимо понять характер начальника. Например, при принятии предложений подчиненных одни начальники предпочитают письменные отчеты, другие — краткие устные доклады, а третьи требуют, чтобы подчиненные самостоятельно принимали решения для выполнения задач. Есть и такие начальники, которые требуют от подчиненных регулярных отчетов и считают, что все должно делаться исключительно по их указанию. Только так вы сможете наладить хорошие отношения с начальником и реализовать свои желания.

(2) Подчиняйтесь и уважайте начальника, но не будьте рабом.

Пока он не высказал своего мнения, смело высказывайте свои идеи и предложения; как только он принял решение, не спорьте с ним. Помните: вы видите лишь часть картины, а он разрабатывает общий план. Он несет полную ответственность за то, что вы делаете. Не думайте, что ваши идеи лучше, чем у начальника: для подчиненного послушание руководству — это добродетель.

Не бойтесь его, не теряйте самообладания при виде начальника и не поклоняйтесь ему как важной персоне. Некоторые люди в присутствии начальника теряют самообладание, дрожат от страха и даже не могут вымолвить ни слова, тем самым в душе создавая дистанцию между собой и начальником. Такое чувство дистанции не способствует дружеским отношениям с начальником, и он это не оценит, не говоря уже о том, что не станет строить с вами дружеские отношения.

Не быть ни слишком униженным, ни слишком высокомерным — это минимальное требование к вашему поведению. Не стоит изо всех сил пытаться заискивать перед начальником и уж тем более не следует жертвовать коллегами ради того, чтобы завоевать его расположение. Однако уместная похвала не помешает: когда у начальника появляется хороший метод или удачная идея, можно выразить ему свое одобрение. На самом деле начальники с собственным мнением больше всего не выносят лстецов; похвала должна быть уместной, а чрезмерное превознесение иногда приводит к обратному результату.

(3) Относитесь искренне и сохраняйте лицо начальника.

Если в вашей работе есть два или более начальника, вы должны четко понимать, кто из них является вашим непосредственным руководителем, и обращаться к нему за указаниями по рабочим вопросам, чтобы завоевать его доверие и поддержку. Задания, порученные другим начальником, следует выполнять в меру возможностей, если они не противоречат указаниям непосредственного начальника; если же они вступают в противоречие с указаниями непосредственного начальника, вам следует тактично объяснить возникшие трудности и попросить о понимании. Не стоит пытаться изгораживать между двумя начальниками, иначе вы никому не понравитесь.

Не обращайтесь к вышестоящему руководству в обход непосредственного начальника и не обсуждайте личные дела начальника при посторонних. Люди, занимающие руководящие должности, очень заботятся о своем престиже; именно престиж позволяет им поддерживать свой имидж лидера. Потеряв престиж, они теряют авторитет и достоинство.

В присутствии начальника следует часто хвалить способности других, чтобы укреплять отношения между начальством и подчиненными. Умный руководитель не любит, когда в его присутствии раздувают скандалы; он считает, что «тот, кто приносит слухи, сам является

источником проблем». Это важно для трезвомыслящего руководителя. Вы должны доносить информацию до руководства с позитивной стороны, а не безответственно говорить плохо о коллегах.

(4) Во всех делах старайтесь смотреть на ситуацию с точки зрения начальника и думать о его интересах.

Не следует слишком часто сообщать начальнику о трудностях; если вам нужно рассказать о них, постарайтесь сначала самостоятельно найти решение. Подчиненный, способный разделить с начальником его заботы и помочь в решении проблем, естественно, станет для него правой рукой и заслужит его полное доверие.

Не беспокойте начальника постоянно; по мелочам не нужно спрашивать разрешения в каждом случае; о некоторых делах сообщайте начальнику только после того, как они будут успешно завершены.

Самое главное — чтобы начальник был в курсе дела. Начальник должен составлять планы и принимать решения, поэтому нельзя скрывать от него информацию; как хорошие, так и плохие новости следует сообщать своевременно.

(5) Сохраняйте умеренную дистанцию.

Вначале вы, возможно, будете вести себя осторожно и сдержанно, стремясь заслужить одобрение начальника, но у людей есть склонность к лени: когда вы действительно наладите хорошие отношения с начальником или станете друзьями, вы часто начинаете пренебрегать мелкими деталями, а тон ваших высказываний постепенно становится более неформальным. Так вы легко можете невольно нанести ущерб вашим отношениям с начальником; в любой момент мы должны помнить о необходимости сохранять умеренную дистанцию с начальником.

Даже если начальник вам полностью доверяет, следует соблюдать дисциплину и не действовать по собственному усмотрению. В противном случае вы можете посягнуть на полномочия начальника или присвоить себе заслуги коллег. Если вы совершили ошибку, не стоит, пользуясь хорошими отношениями, искать оправдания, чтобы уйти от ответственности. Лучший выход — усердно работать и гарантировать, что подобное больше не повторится. Чем лучше ваши отношения, тем больше вы должны стараться работать лучше других.

Если вы будете так поступать, начальник обязательно вас заметит, сам захочет с вами подружиться и будет ценить вас как талантливого сотрудника; вы станете человеком, которому начальник доверяет больше всего, и в конечном итоге получите важную должность.

Глава 2. Настоящий мужчина склоняет голову, когда нужно

Как гласит пословица: «Корюшка не опустит головы — не напьётся воды». Человеку следует понять смысл этой пословицы. Склонить голову — это не слепое отступление и не проявление трусости; это терпение и мудрость, когда ты, казалось бы, находишься в слабой позиции, но на самом деле не слаб. Временная уступка нужна лишь для того, чтобы уменьшить сопротивление, обойти препятствия и однажды выйти вперед — это, безусловно, мудрый способ вести себя в жизни.

1. Склонить голову — значит лучше поднять голову

Тот, кто держит голову выше всех, не обязательно станет победителем в конце концов. Те, кто действительно способен совершить великие дела, всегда действуют в соответствии с обстоятельствами: опускают голову, когда нужно, и поднимают её, когда настанет подходящий момент.

Как гласит пословица: тот, кто всегда стремится быть на голову выше других, в конце концов окажется на несколько голов ниже. Высокомерие не доказывает, что ты действительно выше других; зачастую только сначала склонив голову, можно потом с большей гордостью поднять её и жить по-человечески.

Красивая бабочка влетела через открытое окно и кружила по комнате круг за кругом, явно находясь в панике. Как и следовало ожидать, она заблудилась. Несколько раз она пыталась вылететь из комнаты, метаясь то влево, то вправо, но так и не смогла этого сделать. Причина, по которой она не могла вылететь тем же путем, заключалась в том, что она всегда искала выход в верхней части комнаты, но не хотела лететь ниже — а именно внизу находилось открытое окно. Несколько раз она даже подлетала на расстояние всего двух-трёх дюймов от верха открытого окна, но всё равно не хотела лететь ещё ниже! Стоило бы ей опуститься всего на чуть-чуть, и она снова оказалась бы на просторах открытого мира. В конце концов эта бабочка, не желавшая опуститься ни на йоту, исчерпала все свои силы и, едва дыша, упала на стол, словно безжизненный сухой листок.

По сравнению с бабочкой маха выглядит ещё более негибкой. Маха — это очень красивая рыба, обитающая в глубоких водах, с серебристой кожей, хвостом в форме ласточкиного хвоста и большими глазами; только в период смены весны на лето, когда наступает время размножения, они стаями плывут с морскими течениями в мелководье. Однако, несмотря на свою прекрасную внешность, в поведении они проявляют полную негибкость. Каждый год, когда они идут вверх по течению на нерест и размножаются, для рыбаков наступает лучшее время для их ловли. Маха обладает очень сильным «характером»: сталкиваясь с препятствием, она знает только, как рваться вперёд, но не умеет отступать; даже попав в сеть, она не останавливается. Поэтому метод ловли рыбаков очень прост: они используют бамбуковую завесу с крупными ячейками, к нижнему краю которой привязан железный грузик; завесу опускают в воду и буксируют на двух лодках, перекрывая путь косяку рыбы. Как только первая рыба попадает в сеть, все остальные, следуя за ней, один за другим проскальзывают в промежутки бамбуковой завесы. Затем достаточно лишь дернуть за веревку, чтобы завеса затянулась. Маха, разъяренная, выпучивает глаза, расправляет спинные плавники и с ещё большей яростью рвётся вперёд, в результате чего прочно застревает и без труда попадает в руки рыбаков.

На жизненном пути многие люди берут себе за девиз «несгибаемость» и «неуклонность». Чтобы достичь великих целей, действительно нужна такая стойкость, но слепое стремление вперед, не учитывающее обстоятельств, в конечном итоге приведет лишь к тому, что человек

проиграет сам себя и потеряет всё! Поэтому правильным образом вести себя в жизни является сохранение спокойного душевного равновесия и скромность.

Наверняка все видели такую картину. В заснеженной долине снежинки покрывают ветви кедра. Когда толщина снежного покрова достигает определённого уровня, упругие ветви кедра постепенно наклоняются вниз, пока снег не начнёт постепенно сползать с них. Благодаря этому циклу — накоплению, изгибу и спаданию — к следующей весне, когда наступит тепло и расцветут цветы, кедр по-прежнему будет стоять стройным и величественным. А вот другие деревья в долине, не умея склониться и опустить голову, уже давно сломали свои ветви под тяжестью снега и больше никогда не смогут испытать радость прихода весны. Поэтому не стоит считать склонение головы и наклонение спины чем-то постыдным. Поймите: только склонив голову, можно обрести новый день, когда можно будет поднять ее вновь. Речь не идет о том, чтобы вы меняли свою позицию, подстраивались под обстоятельства или даже вели себя как раб, проявляя слабость и беспомощность, а о том, чтобы вы научились самоанализу и обладали некоторой самооценкой.

Смирение порой вызвано безысходностью, а порой — необходимостью нашего собственного развития. Только своевременно склонив голову, мы сможем без проблем пережить все бури и невзгоды жизни. Именно потому, что мы все — простые смертные, живущие в этом мире, у всех нас есть вероятность совершить ошибку; а раз ошибся, нужно иметь мужество признать свою вину. Любой человек, у которого не угасла совесть, не позволит себе совершать одно за другим поступки, противоречащие его совести и морали; поэтому невозможно во всём достичь совершенства — всегда найдутся вещи, недоступные нашим способностям. В отношении того, чего мы не можем сделать или что не в силах вынести, мы должны смириться и признать недостаток своих способностей, отказаться от бремени, которое не в силах нести, чтобы жить легче и счастливее, — так поступают мудрые люди; поэтому невозможно избежать человеческих отношений и жизненных обстоятельств, и конфликты с другими неизбежны. Если речь идет о несущественных вопросах принципа, стоит немного уступить, пойти на небольшую уступку — в этом нет ничего страшного. Склонность к мелочному счёту часто приводит к тому, что обе стороны остаются в проигрыше.

В процессе жизни каждый из нас вынужден выдерживать огромное давление и сталкиваться со множеством трудностей. Когда мы больше не в силах выдержать, стоит смириться, как сосна в буре и снеге, — так мы не будем сломлены.

2. Скромность в общении

Умение вовремя смириться и пойти на уступки — одна из добродетелей великих людей. На пути к успеху только тот, кто умеет смириться и выдержать жизненные испытания, сможет достичь вершины.

В наши дни, когда во всём ценится высокий тон, скромность как черта характера уже давно забыта людьми. На самом деле, именно скромность — это настоящий секрет успеха: действовать скромно зачастую лучше, чем громко заявлять о себе. Жизнь не может всегда идти гладко, и чтобы завоевать своё место в этом изменчивом мире, нужно научиться смиряться, быть терпеливым и уступчивым, вести себя скромно.

Умение вовремя склонить голову и пойти на уступки — одна из добродетелей тех, кто способен нести на себе большую ответственность. Каждый на пути к успеху сталкивается с трудностями и неудачами; каждый шаг вперед требует огромных усилий. Только умея смириться и выдержать жизненные испытания, можно достичь вершины.

Известный полководец конца династии Цин Цзэн Гофань, опираясь на опыт всей своей жизни, сформулировал свой принцип поведения с людьми: «Настоящий герой, выбивая зубы, проглатывает кровь». Он также говорил: «Эти слова — секрет, с которым я всю жизнь скрепя сердце следовал своим намерениям; с самого начала своей карьеры я не раз подвергался унижениям. В годы Гэнсю и Синьхай меня осыпали ругательствами влиятельные люди Пекина, в

годы Гуйчу и Цзяинь — влиятельные люди Чанши, в годы Имао и Бинчэнь — жители Цзянси; впоследствии я трижды терпел поражения в Ячжоу, Цзинцзяне и Хукоу. Все это были моменты, когда у меня выбивали зубы, и ни разу я не проглотил эту боль без крови». Именно благодаря такой философии жизни, основанной на сдержанности и терпении, Цзэн Гофань в конце концов обрёл личностное обаяние и достиг высоких нравственных вершин. А в истории было немало людей, которые, не умея «склонить голову», подвергали себя смертельной опасности.

Однажды император Тайцзун династии Тан устроил банкет в дворце Циншань, чтобы почтить заслуг своих вельмож, и среди приглашённых был также префект Тунчжоу Вэйчи Цзиндэ. Когда он вошёл в зал, он обнаружил, что на месте, предназначенном для него, уже сидел кто-то другой, и, сильно разгневавшись, спросил того: «Какие у тебя заслуги и боевые подвиги, что ты сидишь выше меня?» В то время принц Ренчэн Ли Даоцзун сидел ниже него и попытался его успокоить. Но Вэйчи Цзинде не только не обратил на это внимания, но и поднял кулак, чтобы ударить Ли Даоцзуна, едва не ослепив его.

Этот банкет, который изначально обещал быть торжественным, из-за его удара превратился в диссонанс. Император Тайцзун династии Тан, будучи крайне недоволен, прервал банкет. Он сказал Вэйчи Цзиндэ: «Я изначально хотел разделить с тобой богатство и славу, но с тех пор, как ты стал чиновником, ты постоянно нарушаешь законы. Теперь я понял, что, что такие люди, как Хань Синь и Пэн Юэ, были изрублены на куски, не обязательно было ошибкой Хана Гаоцзу Лю Бана!» Услышав это чрезвычайно суровое предупреждение, Вэйчи Цзиндэ испугался и с тех пор стал вести себя гораздо сдержаннее.

Древние люди, не знавшие искусства смирения, могли навлечь на себя смертельную беду. В наши дни, если не понимать философию скромности, это также может принести немало неприятностей, особенно для молодых людей, только что приступивших к работе, и этот момент имеет особое значение. В некоторых компаниях часто встречаются случаи, когда старые сотрудники издеваются над новичками, а местные жители отчуждают приезжих. Как же стать желанным новичком в новой среде? Самое главное — правильно настроить себя и сохранять сдержанность в поведении.

Попав в незнакомую рабочую среду, где всё для вас ново, чтобы как можно быстрее влиться в этот новый коллектив, вам придётся полагаться на представление со стороны старых сотрудников и их наставления. Если в этот момент вы проявите недостаток скромности и терпения, это может создать у окружающих впечатление, что вы высокомерны и считаете себя выше всех, в результате чего в дальнейшем вы рискуете столкнуться с пренебрежительным отношением и даже лишиться элементарного уважения.

Поэтому, будучи новичком на рабочем месте, помните, что нужно постоянно отрабатывать искусство «скромности»: с открытым сердцем принимайте замечания старших коллег; даже если ваш подход или точка зрения правильны, не спорьте с ними в лицо; если же вам иногда приходится сталкиваться с несправедливым обращением, не стоит заикливаться на этом; нужно понимать, что в этом мире невозможно всегда и везде оценивать правильность или неправильность каждого дела по критериям справедливости и беспристрастности. По отношению к тем, кто не относится к вам доброжелательно, ни в коем случае не питайте в сердце мыслей о мести, а отвечайте им с терпимостью, сдержанностью и доброжелательностью. При этом вы должны понимать: вести себя сдержанно не означает быть низким человеком. Со временем ваша личностная сила, выражающаяся в умеренности и достоинстве, привлечет к вам восхищенные взгляды окружающих, и ваш авторитет в глазах других естественным образом повысится.

Благодаря тому, что вы чётко разделяете работу и личную жизнь и ведете себя скромно, вам легко удастся завоевать непоколебимый авторитет в компании и среди коллег. Любые другие факторы, неблагоприятные для вас, не смогут удержаться, и с течением времени ваше положение в компании станет ещё более устойчивым, а день повышения будет не за горами.

3. Высокая должность — плод терпения

Терпение позволяет вам не выделяться из общей массы, благодаря чему вы получаете возможность передохнуть и проявить себя в условиях жесткой конкуренции на рабочем месте — это также своего рода стратегия «скрытия своих способностей».

Высокая должность — это один из символов статуса и цель, к которой стремятся большинство офисных работников. Ради этой цели многие отчаянно стараются проявить себя, соревнуются со всеми и полностью выставляют себя на всеобщее обозрение: как достоинства, так и недостатки становятся для окружающих как на ладони. Однако факты доказывают, что такие люди, напротив, не могут добиться успеха: чем больше они соревнуются и стараются проявить себя, тем дальше они удаляются от высокой должности. Напротив, те, кто ведет себя сдержанно и умеет терпеть, зачастую одерживают окончательную победу.

Ван Вэй — рядовой сотрудник компании. Хотя его нельзя назвать усердным, он всё же неплохо справляется со своими прямыми обязанностями, но к остальному всегда относится равнодушно: даже если у коллеги что-то упало, он не поднимет это сам, пока тот не попросит. Поэтому в глазах коллег он слыл «лентяем», и никто не обращал на него внимания; дни шли спокойно и без происшествий: он каждый день вовремя приходил на работу и вовремя уходил.

Однако такая ситуация продлилась недолго. В результате непредвиденного обстоятельства начальник Ван Вэя (руководитель отдела) был госпитализирован из-за плохого самочувствия и нуждался в длительном восстановлении, поэтому руководство компании решило провести новые выборы на должность руководителя отдела и, учитывая специфику работы, остановилось на выборе из числа уже имеющихся кандидатов. Это вызвало настоящий переполох во всём офисе: все начали ожесточённую борьбу за эту возможность, и открытые и скрытые интриги были неизбежны. Некоторые даже прибегли к нечестным уловкам, пытаясь достучаться до менеджера через «задние двери», а после отказа от него искали другие способы. Однако только Ван Вэй, казалось, не проявлял к этому особого интереса: он спокойно сидел в стороне и продолжал заниматься своими делами, как и раньше. Коллеги находили это странным, но, будучи заняты своими делами, не обращали на него внимания, ведь он считался всеми «лентяем».

Вскоре было объявлено решение руководства: Ван Вэй был избран. Причина была проста: Ван Вэй был зрелым и уравновешенным человеком, хорошо справлялся со своими обязанностями, а главное — умел проявлять терпение. Именно тогда, когда семья устраивала для Ван Вэя праздничный ужин в честь победы, он раскрыл правду: на самом деле он тоже хотел принять участие в соревновании, но понимал, что конкуренция не обязательно означает влиться в «течение» — в таком случае его талант легко затерялся бы среди коллег. Напротив, если немного потерпеть и полностью выделить свой образ среди коллег, то создастся ощущение «журавля среди куриц», и руководство быстро его заметит.

Терпение помогло Ван Вэю не только занять должность начальника отдела, но и завоевать уважение всех, а также доверие руководства — это тоже своего рода стратегия «скрытия своих способностей». В Китае бесчисленное количество людей верят в пословицу: «Дерево, выделяющееся в лесу, обязательно будет сломано ветром», но когда дело доходит до решающего момента конкурентной борьбы, многие забывают об этой истине, слепо стремясь проявить себя, действуя импульсивно и опрометчиво, совершенно не понимая, что такое терпение и умение скрывать свои способности. Скромность и терпение — лучшие средства, позволяющие вам избежать ущерба; когда придет подходящий момент, вы сможете проявить себя в полной мере — это навык выживания, которым владеют многие великие люди.

Итак, как же проявлять терпение в профессиональной жизни?

(1) «Спокойствие»

Под «спокойствием» подразумевается душевное равновесие. Столкнувшись с искушением, многие начинают нервничать, становятся нетерпеливыми и импульсивными, но терпе-

ливые люди так не поступают. Даже если это желание очень сильно их манит, их душа остаётся спокойной. Как и Ван Вэй из этой истории, они, как обычно, ходят на работу и с работы, ведут себя так, будто всё это их не касается, и создают впечатление, будто не вступают в конфликты с миром — вот что такое душевное спокойствие. Только спокойное сердце даёт время на размышления и возможность проявить себя.

(2) «Отступление»

Есть одна очень точная поговорка: «Отступать — значит продвигаться». И это «отступление» — проявление и процесс терпения. Цель остаётся прежней, конечный пункт — прежним, просто на пути слегка изменилось направление, и зачастую это изменение просто необходимо. Это как вода, которая на своём пути сталкивается с горой: раз нельзя пройти сквозь гору, почему бы не обойти её?

(3) «Слабость»

Умный человек умеет в нужный момент показать свою слабость перед другими; такая слабость — это не просто признание собственной несостоятельности, но и признание своих недостатков. Если рядом находятся идеальный человек и человек с недостатками, люди всегда выбирают в друзья того, у кого есть недостатки, а не идеального человека. Причина проста: идеальность для любого человека — это бремя, будь то начальник или коллега. Поэтому умелое проявление некоторых недостатков, напротив, сближает людей, и это также является важным проявлением терпения.

(4) «Скрытие»

Так называемое «скрытие» означает сдерживание своих способностей, чтобы не выглядеть перед другими как чистый лист. У людей всегда присутствует чувство зависти: некоторые, видя, что кто-то сильнее их, ищут всякие способы подставить собеседника. Находясь в положении слабого, человек всегда надеется увидеть, как сильный соперник терпит неудачу, поэтому сильному лучше умеренно «скрывать» свои способности — так же, как цветок, распустившийся наполовину, выглядит наиболее прекрасно, — или в определённых ситуациях и в определённые моменты притвориться, что «потерпел неудачу», чтобы сгладить свою остроту и дать другим возможность сохранить психологическое равновесие. Помните: сдержанность нужна для того, чтобы лучше защитить себя.

4. Терпеливо «разогревайте» «холодную скамейку»

У каждого бывают моменты, когда приходится сидеть на «холодной скамейке». Находясь на ней, нужно смириться с положением и терпеливо ждать — только так можно «согреть» эту скамейку и ухватить шанс на успех.

Каждый мечтает о том, чтобы «в одночасье прославиться на весь мир», но прежде чем это произойдет, необходимо пройти через «десять лет усердных занятий, о которых никто не знает» и проявить терпение, чтобы «разогреть скамейку запасных» — только так наступит день, когда вы сможете выделиться из толпы.

На футбольном поле некоторые сейчас блистают и наслаждаются славой, но, возможно, всего несколько месяцев назад они ещё с трудом переживали время, сидя на «холодной скамейке запасных». В каждой команде, как правило, около 20 игроков, но на поле выходят только 11, а остальные — запасные, сидящие на скамейке и ждущие своего шанса. В одном матче некоторые из этих запасных могут выйти на поле всего на несколько минут, а некоторые и вовсе не получают шанса выйти на поле; даже за весь сезон некоторые запасные не смогут провести на поле и нескольких минут. Такое время можно назвать крайне тягостным.

Такова жизнь: невозможно всю игру проводить в составе «основного состава», и удача не может всегда благоволить другим, оставляя тебя в стороне. Зачастую приходится склонить голову, терпеливо сидеть на холодной скамейке запасных и ждать, когда представится шанс.

Когда-то одна выпускница экономического факультета работала сотрудницей в компании, занимающейся внешней торговлей. У этой девушки были прочные базовые знания, она

была очень образованной, красивой и способной. С самого начала работы в компании она пользовалась признанием начальника, умело налаживала межличностные отношения, и коллеги её очень любили. Но, по какой-то неизвестной причине, её всегда отставляли в сторону. В течение целого года и более начальник ни разу не поинтересовался, как у неё дела, не поручал ей важных заданий и практически не общался с ней, а просто заставлял выполнять какие-то незначительные дела, которые для компании были совершенно несущественными. Но эта девушка не переставала стараться, никогда не жаловалась и не требовала объяснений от руководства, ссылаясь на то, что она получила профессиональное образование и работает по специальности. Она просто считала, что, будучи новым сотрудником, должна выполнять незаметную работу и сидеть «на скамейке запасных». Наконец, спустя год начальник позвал её на беседу: он не только высоко оценил результаты её более чем годичной незаметной работы, но и повысил её в должности с учётом её реальных способностей.

Это типичный пример того, как терпение помогло «разогреть» «запасную скамейку». Хотя сидеть на «запасной скамейке» — дело весьма тягостное, эта студентка не жаловалась и не сдавалась; благодаря своему терпению и добросовестному отношению к работе она заслужила признание руководства и получила повышение.

Никто не хочет сидеть «на холодной скамейке», но жизнь полна неожиданностей: если не проявить терпения и не согласиться пойти на уступки, можно столкнуться с препятствиями на каждом шагу. Если же вы сможете выдержать испытание «холодной скамейки», она со временем «разогреется» и, возможно, подарит вам шанс на успех.

Часто причиной «забвения» являются внешние факторы, но нельзя исключать и личные причины. Если вы долгое время остаетесь в «забвении», следует тщательно проанализировать ситуацию и выяснить, в чём дело. В работе, как правило, это сводится к следующим аспектам:

(1) Совершение серьезной ошибки в прошлом. В современном мире конкуренция на рынке труда очень высока, и зачастую одна ошибка ведет к целой череде неудач. Особенно в ключевых вопросах нельзя допускать ошибок, иначе вы рискуете утратить доверие компании или руководства, поскольку ваши ошибки напрямую затрагивают их интересы, и они, естественно, не захотят рисковать снова.

(2) Действительно ограниченные личные способности. В мире нет универсальных талантов, у каждого могут быть задачи, с которыми он не справляется.

(3) Испытание со стороны компании. Иногда компания высоко ценит человека, но не до конца ему доверяет, поэтому намеренно оставляет его без дела, с одной стороны, чтобы проверить его способности, а с другой — чтобы развить в нём терпение. Ведь иногда одних способностей недостаточно — нужны ещё и сильная воля, а также стойкое терпение.

(4) Влияние внутренних кадровых конфликтов в компании. Такие вещи случаются везде, поэтому иногда вполне возможно, что вы по непонятной причине окажетесь втянуты в них и окажетесь «на скамейке запасных».

(5) Причины, связанные с начальством. Возможно, из-за какой-то мелочи, а может, и без всякой причины — просто вы ему не по душе, и поэтому вас отстранили от дел.

Кроме того, существуют и другие причины. В общем, оказавшись «на скамейке запасных», у этого обязательно есть причина — это могут быть как ваши собственные проблемы, так и проблемы других людей. Но раз уж вы оказались в такой ситуации, конечно же, нельзя просто сидеть сложа руки и ждать гибели. Помимо терпеливого поиска возможностей, следует также выполнить следующие пункты:

(1) Усердно учиться и активно повышать свои профессиональные навыки. Находясь «на холодной скамейке», у вас появляется больше свободного времени — это отличная возможность для повышения квалификации и приобретения новых знаний. Как только ваш уровень повысится, при появлении возможности у вас естественным образом появится пространство для проявления себя.

(2) Проявляйте ещё большее отношение к делу. Старайтесь работать усердно: пусть ваша работа и незаметна, но правильное отношение к ней может произвести на окружающих глубокое впечатление. Более того, находясь «на скамейке запасных», вы тем более не должны оставлять о себе плохое впечатление.

(3) Терпение. Терпеливо «разогревайте» скамейку запасных, сдерживая такие эмоции, как одиночество, непонимание, обида, разочарование и т. д. Это само по себе является закалкой характера: если Хань Синь смог перенести унижение, проходя под бедрами врага, то и вам, ведя себя скромно, нужно терпеливо выдерживать «скамейку запасных».

(4) Вести себя скромно и правильно выстраивать отношения со всеми. В такой ситуации особенно важно снизить свои требования, вести себя скромно, правильно выстраивать отношения с коллегами и руководством, не показывать недовольства, не вспоминать о прошлых успехах и скромно относиться ко всем.

Одним словом, если вы сможете смириться и терпеливо ждать, то однажды «запасной скамейки» вам наверняка удастся «разогреть».

5. Находясь под чужим кровом, нужно уметь склонить голову

Находясь под чужим крылом, нужно уметь вовремя склонить голову. Это своего рода «мягкое искусство» в общении, умение приспосабливаться к обстоятельствам и, более того, высшая мудрость в поведении.

У простого народа есть поговорка: «Находясь под чужим крылом, приходится склонять голову». Это означает, что когда человек уступает другим в влиянии и возможностях, ему приходится склонить голову и уступить, но в такой ситуации разные люди могут реагировать по-разному. В жизни стоит рассматривать это как возможность закалить себя, воспользоваться этим временем для отдыха и восстановления сил, чтобы в будущем вернуться на вершину, и ни в коем случае не впадать в пассивность или уныние; те, кто не выдерживает трудностей и неудач, часто воспринимают это как конец карьеры, либо сжимаются от страха, не желая искать способы преодолеть текущие трудности, а просто жалуется на судьбу и смиряются с ней.

«Находясь под чужим карнизом, приходится склонять голову» — эта поговорка, можно сказать, глубоко проникает в суть человеческих отношений и отличается большой мудростью.

Так называемая «крыша», если говорить прямо, — это сфера влияния другого человека. Иными словами, пока вы находитесь в пределах этой сферы и существуете за счёт этой силы, вы находитесь под чужой крышей. Некоторые из этих «кровель» очень высоки, и любой человек может стоять под ними, подняв голову, но таких «кровель» немного. Учитывая природную склонность людей к отторжению «чужих», большинство «кровель» на самом деле очень низкие! То есть, попадая в сферу влияния другого человека, вы столкнетесь со множеством намеренных или непреднамеренных проявлений отторжения и ограничений, а также с притеснениями, источник которых вам будет неизвестен. Такая ситуация произойдет в вашей жизни как минимум один раз. Разве что у вас есть собственное небо над головой, вы сильный человек и не нуждаетесь в помощи других, чтобы жить. Но можете ли вы гарантировать, что всю жизнь будете так свободны и независимы, что вам не придётся укрываться от ветра и дождя под чужим навесом? Поэтому необходимо скорректировать своё отношение к жизни под чужим навесом.

Находясь под чужим кровом, нужно быть бесстыдным и уметь склонить голову — не дожидаясь, пока кто-то напомнит об этом, и не дожидаясь, пока голова ударится о карниз. Это рациональное восприятие объективных условий, в котором нет ни капли принуждения, поэтому не стоит стесняться или бояться потерять лицо. Когда выживание вступает в противоречие с сохранением репутации, выживание должно быть на первом месте! В этом заключается основная мудрость поведения в обществе.

«Умение склонить голову» даёт, по крайней мере, несколько преимуществ: вы не разбьёте себе голову из-за нежелания склониться; поскольку вы склоняете голову совершенно

естественно, вы не становитесь заметной мишенью; вы не будете в порыве нетерпения пытаться снести «карниз». Поймите: независимо от того, удастся вам снести карниз или нет, вы в любом случае пострадаете, ведь наши предки давно оставили нам древнее изречение: «Нанеся врагу тысячу ран, ты сам теряешь восемьсот». Вы не уйдете из-под «карниза», который защищает от ветра и дождя, из-за того, что шея слишком затекла и вы не можете этого выносить. Уйти — это возможно, но куда? Об этом необходимо подумать. К тому же, если вы уйдете, вернуться будет очень непросто. Пробыв под «карнизом» достаточно долго, можно стать одним из обитателей дома, а то и вовсе вытеснить тех, кто там живет, и стать хозяином.

В истории Китая политическая, военная и даже борьба за власть были чрезвычайно сложными, а порой и мгновенно меняющимися; умение склонить голову, терпеть временные унижения, чтобы дожидаться подходящего момента, стало незаменимым психологическим качеством успешного человека. Так называемая поговорка «Гусеница изгибается, чтобы выпрямиться, а дракон и змея впадают в спячку, чтобы выжить» как раз и означает именно это. Хань Синь из периода Западной Хань, терпевший унижение, проходя под чужой ногами, является лучшим воплощением такого «смирения». Ведь если бы он не смирился, он оказался бы на одном уровне с уличными хулиганами и бездельниками, а в худшем случае мог бы даже оказаться в суде и лишиться жизни.

Другой, более высокий уровень «смирения» — это сознательное и добровольное ухождение на второй план на определённый период, чтобы за это время изучить ситуацию со всех сторон, устранить скрытые угрозы и провести подготовительную работу для будущих масштабных действий. Во времена династии Суй император Ян был чрезвычайно жестоким, по всей стране бушевали крестьянские восстания, а многие чиновники династии Суй один за другим переходили на сторону повстанцев. Поэтому император Суй Ян был крайне подозрительным и с особой легкостью начинал подозревать придворных министров, особенно влиятельных чиновников из провинций.

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

Ван передала эту новость Ли Юаню, и тот стал вести себя ещё осторожнее. Он знал, что рано или поздно император Суй Ян не станет его терпеть, но для того, чтобы поднять восстание слишком рано, у него не хватало сил, поэтому ему оставалось только вести себя сдержанно и ждать подходящего момента. Поэтому он намеренно принимал взятки, порочил свою репутацию, целыми днями погрязал в развлечениях и роскоши, причём делал это с большой помпой. Услышав об этом, император Суй Ян действительно ослабил бдительность по отношению к нему. Представьте себе: если бы Ли Юань с самого начала не склонил голову или склонил её с некоторым нежеланием, он, скорее всего, был бы отправлен на плаху императором Суй Яном Ян Гуан, который и так подозревал его, и тогда не было бы ни восстания в Тайюане, ни основания династии Да-Тан. Из этого видно, что Ли Юань также был мастером в искусстве выживания.

«Находиться под чужим карнизом» — это ситуация, с которой люди сталкиваются довольно часто, и она может проявляться по-разному. Когда вы увидите «карниз», не отказывайтесь склонить голову, а скажите себе: «Обязательно склони голову!»

6. «Слёзы» — это форма художественного самовыражения

«Слёзы» — это искусство смирения. В процессе общения с людьми и ведения себя в жизни использование «слез» в качестве оружия для трогания сердец является неплохим приёмом.

«Слёзы» всегда считались прерогативой женщин и проявлением слабости. Только бесполезные люди прибегают к «слёзам» при малейшем поводе. На самом деле, у нас сложилось ошибочное представление о «слезах». Сочувствие слабым — это естественная черта человека. Когда дело заходит в тупик, использовать «слёзы» как способ решения проблемы, отбросить гордость и обратиться к человеку с эмоциональным призывом — даже самый упрямый и бессердечный человек не останется равнодушным к слезам и не сможет удержаться от умиления.

Жена Наполеона, Жозефина, бывшая виконтесса де Боарне, всегда отличалась легкомыслием и вела распутный образ жизни. Вскоре после их свадьбы Наполеон отправился в Италию, чтобы и возглавить войска в бою. В то время Жозефина несколько не беспокоилась о жизни и безопасности своего мужа на поле боя, а вместо этого завела тайную интрижку с лейтенантом по имени Шарль. Она полагала, что Наполеон погибнет в пустыне, и уже давно не собиралась ждать его возвращения, а даже начала готовиться к его смерти, как будто Наполеона уже не было.

Однако Жозефина просчиталась. В октябре 1799 года Наполеон вернулся из Египта во Францию и был горячо встречен народом. Когда эта новость дошла до Парижа, Жозефина была ошеломлена: Наполеон стал самой известной личностью в Европе, спасителем Франции, с безграничными перспективами, а она сама обманывала его и даже хотела бросить. В этот момент Жозефина почувствовала раскаяние. Поэтому она изменила свой обычный стиль поведения и решила отправиться на карете в Лион на юге Франции, чтобы встретить Наполеона. Она хотела увидеть его до того, как он встретится с семьёй, и, воспользовавшись его восторгом, обмануть его, чтобы не раскрыть свой постыдный поступок. Но когда она с трудом добралась до Лиона, Наполеон уже воссоединился с семьёй и уехал по другому маршруту. Наполеон уже давно слышал слухи о неверности своей жены, но не особо в них верил; когда же он из уст своих родных узнал наверняка, что Жозефина ему изменяла, он пришёл в ярость и твёрдо решил развестись с ней.

Жозефина, понимая, что дело плохо, снова, не щадя сил, мчалась днём и ночью обратно в Париж. Но Наполеон приказал слугам не впускать её в дом. Ей с трудом удалось пробраться внутрь, и, успокоившись, она решила набраться смелости и пойти к мужу. Она подошла к двери спальни Наполеона, тихо постучала — ответа не последовало; повернула ручку — дверь уже была заперта изнутри; она снова постучала и нежно, с мольбой позвала Наполеона, но это по-прежнему не помогло: Наполеон несколько не обращал на неё внимания.

Тогда она снова разрыдалась, издавая прерывистые стоны, но Наполеон остался равнодушным; плача, она стала бить по двери обеими руками, прося его о прощении, признавая, что совершила большую ошибку из-за минутного опрометчивости и наивности, и вспоминая их прежние клятвы вечной любви, говоря, что если она не получит его прощения, то ей останется только искупить вину смертью, но и это не смогло изменить первоначального решения Наполеона.

Жозефина плакала до поздней ночи, но, видя, что ситуация не имеет никаких признаков улучшения, она перестала плакать. И вот, когда она уже была на грани отчаяния, вдруг у неё в голове возникла идея: она вспомнила о детях. Она знала, что Наполеон любит её двоих детей, Оттенс и Эрнеста, особенно любит Эрнеста, и это был хороший способ тронуть Наполеона. Если дети будут его умолять, он, возможно, передумает.

Она разбудила спящих детей, и те, стоя за дверью, невинно и неуклюже умоляли отца не бросать их маму. «Человек — не растение, кто же может остаться безжалостным?» Этот ход наконец сработал. Хотя в душе Наполеон по-прежнему подозревал Жозефину в неверности, её мучительные вопли пробудили в его памяти прекрасные воспоминания о том времени, когда они только-только полюбили друг друга; мольбы Оданы и Эрнеста прорвали последнюю линию обороны в его сердце, и его глаза уже наполнились слезами. Итак, дверь открылась, и Наполеон и Жозефина снова примирились. Позже, когда Наполеон вступил на престол, Жозефина стала императрицей, что было для неё высшей честью.

Своими слёзами Жозефина выразила Наполеону своё «раскаяние» и «извинения», а заодно эти слёзы принесли ей счастье на всю жизнь.

Однако, выражая «покорность» слезами, необходимо точно выбрать момент и соблюсти меру: малейшее отклонение может снизить их силу. Поэтому, чтобы добиться желаемого эффекта и получить желаемую реакцию, перед тем как пролить слёзы, необходимо тщательно всё спланировать и организовать. Слезы перед сильным человеком могут продемонстрировать вашу слабость и вызвать в нём милосердие; слезы перед слабым человеком могут показать ваше сострадание к нему и вызвать в нём благодарность; слезы перед честным человеком могут подчеркнуть его прямоту и, в свою очередь, завоевать его верность и преданность... Слёзы обиды вызывают сочувствие окружающих, слёзы безысходности вызывают у людей грусть, слёзы, пролитые в приступе ярости, вызывают отвращение, а слёзы радости трогают до глубины души...

Слёзы — это проявление жизненной силы человека; глаза считаются окнами души, и иссыкание слёз обычно означает смерть сердца, ожесточение, отупение и старение чувств. Пока в душе остаётся надежда на жизнь, слёзы будут течь — будь то в моменты радости или страдания. Возможно, разум подскажет вам, что слёзы — это проявление наивности и детскости, но порой слёзы — это также искусство смирения!

В процессе общения с людьми использование «слез» в качестве тактического хода, применение «слез» как оружия для трогания сердец — неплохой способ.

7. Не гонись за славой, не будь «завоевателем»

Пока ты ещё не силен, научись скрывать свои слабости; когда нужно «склонить голову», склони её — ни в коем случае не выставляй себя «завоевателем».

Что такое настоящий сильный человек? Или, может быть, существует какой-то общепризнанный критерий сильного человека? Мнения по этому поводу разнятся: одни считают, что сильный — это тот, кто обладает огромной силой, находится на вершине власти и занимает лидирующую позицию; другие полагают, что в мире нет вечных сильных, а понятия «сильный» и «слабый» относительны: превосходство человека в одной сфере может скрывать его слабости в других. Именно поэтому редко кому удаётся навсегда удержаться на первом месте.

Лю Бан, первый император династии Хань, был человеком, умевшим демонстрировать слабость, но это не помешало ему в конечном итоге стать основателем династии Хань; а Сян Юй, герой, не имевший себе равных, везде проявлявший силу, в конце концов стал призраком при Гайся. Различные судьбы, к которым привели эти два разных подхода к жизни, заставляют потомков глубоко задуматься.

До начала войны между Чу и Хань Сян Юй и Лю Бан договорились, что тот, кто первым войдёт в проход, станет царём. Однако Сян Юй столкнулся с основными силами цинской армии, и сражение было чрезвычайно ожесточённым; в то время как путь Лю Бана был беспрепятственным — он встретил лишь незначительное сопротивление со стороны цинских войск, благодаря чему смог первым войти в проход.

Но как мог Сян Юй согласиться на такую убыточную сделку? Ведь именно он, пойдя на крайние меры, уничтожил основные силы цинской армии, а в итоге какой-то безжалостный мошенник ушел с добычей — разве это не повод для всеобщего позора и насмешек? К тому же советник Сян Ю, Фань Цзэн, подлил масла в огонь, сказав: «Когда Лю Бан находился в

Шаньдуне, он был алчен и слабоумен; теперь же, войдя в Гуаньчжун, он стал совсем другим человеком. Он не берет богатств и не пристаёт к женщинам — из этого видно, что его амбиции немалы!»

Поскольку Лю Бан часто хвастался тем, что над его головой витает аура императора, Фан Цзэн ещё больше разжег гнев Сян Юя, добавив: «Я внимательно наблюдал за облаками и увидел, что над головой Лю Бана витают разноцветные облака, образующие фигуры свернутого дракона и лежащего тигра — это признак императора».

Эти слова привели Сян Ю в ярость, и он твёрдо решил устранить Лю Бана.

В то время войско Сян Юй насчитывало 400 тысяч воинов и располагалось в Хунмэне; войско Лю Бана насчитывало всего 100 тысяч воинов и располагалось в Башане. Расстояние между ними составляло всего 40 ли, но разница в численности войск была огромной, и в случае открытого сражения Сян Юй, безусловно, не смог бы противостоять Лю Бану.

Тогда советник Лю Бана Чжан Лян предложил следующий план: «Сян Ю — человек, который поддаётся на мягкость, но не на силу. Тебе нужно извиниться перед Сян Ю и притвориться, что ты полностью ему подчиняешься. Только так можно успокоить его гнев, а если его гнев уляжется, он не убьёт тебя».

Лю Банг подумал и, не найдя другого выхода, решил поступить именно так.

Лю Бан выбрал подходящий день, взял с собой более ста свитников и отправился в Хунмэнь, чтобы встретиться с Сян Ю. Увидев Сян Ю, Лю Бан, улыбаясь льстиво, сказал: «Мы с генералом действовали сообща, чтобы атаковать государство Цинь: генерал находился к северу от реки, а я — к югу от неё. Я и сам не ожидал, что смогу первым войти в проход. Сегодняшняя встреча с генералом здесь — поистине радостное событие. Кто бы мог подумать, что кто-то наговорил на меня перед вами, вызвав ваш гнев — это действительно большое несчастье».

Увидев, как смиренно ведет себя Лю Бан, Сян Юй успокоился наполовину. Лю Бан, заметив, что Сян Юй смягчился, с облегчением вздохнул. Позже Лю Бан, проявив хитрость, сумел покинуть это место, где кипели страсти. Эта тактика «демонстрации слабости» заложила основу для его будущего успеха.

В 206 году до н. э., после свержения династии Цинь, Сян Юй разделил страну между феодалами, провозгласил себя «Повелителем Западного Чу» и присвоил Лю Бану титул «Царя Хань» с владениями в Ба и Шу.

Лю Бан не уныл из-за того, что Сян Юй назначил его в эту отдалённую местность с суровыми горами и реками. При поддержке своих способных советников он «явно ремонтировал горные тропы, а тайно переправился через Чэньцан», усердно занимался государственным управлением в Ханьзоне, накапливая силы, и, как только обрёл военную мощь, способную противостоять Сян Ю, внезапно вырвался из Ханьзоны, нанёс Сян Ю сокрушительное поражение и вынудил «Повелителя Чу» того времени покончить с собой, покончив с собой мечом на берегу реки Уцзян, оставив потомкам бесконечное сожаление и повод для размышлений. Поэтесса династии Сун Ли Цинчжао в одном из своих стихотворений написала: «В жизни — выдающийся человек, в смерти — героический дух. До сих пор, вспоминая Сян Юя, я не решаюсь переправиться на восток от реки». Эти слова точно отражают чувство сожаления потомков.

Хотя история противостояния Чу и Хань осталась в прошлом, как дым, улечувившийся с ветром, её значение и уроки, оставленные потомкам, заставляют глубоко задуматься.

Лю Банг, сталкиваясь с сильным противником, уступал, своевременно «склоняя голову» и демонстрируя слабость, что в конечном итоге позволило ему заложить основу для четырехсотлетнего правления династии Хань и стать родоначальником эпохи процветания династий Хань и Тан в истории Китая. А Чуский повелитель Сян Юй, хотя и обладал беспрецедентной доблестью и отвагой, не умел «склонить голову» и отказался переправиться на восток реки, чтобы попытаться восстановить свою власть, что вызывает у потомков сожаление и удивление.

Тот, кто везде пытается доказать свою силу, в конечном итоге не сможет завоевать мир; Лю Бан понимал, когда нужно «склонить голову», и поэтому в хаосе конца эпохи Цинь в итоге одержал победу, положив начало 400-летнему правлению династии Хань. На самом деле, настоящий сильный человек — это не тот, кто везде проявляет силу, а тот, кто умеет склонить голову и показать слабость, когда не следует проявлять силу, а как только обретет преимущество, воспользуется моментом и нанесет решающий удар, чтобы одержать окончательную победу. В этом и заключается смысл пословицы: «Тот смеется последним, кто смеется лучше всех».

8. Веди себя скромно, и осторожность — залог долгой жизни

Жизнь подобна путешествию: нужно всегда помнить о «скромности». В любой момент следует быть начеку, шаг за шагом уверенно продвигаться вперёд, иначе можно стать жертвой коварства злоумышленников и потом бесконечно сожалеть об этом.

В жизни всегда нужно оставлять себе запас прочности, чтобы предотвратить беду заранее; ни в чём не следует выделяться слишком ярко — «осторожность — залог долголетия» — это неизменная истина.

Цзя И из династии Хань прославился в своей провинции благодаря своему мастерству в чтении стихов и знанию классических текстов. Когда У Тинвей занимал должность провинции Хэнань, он, услышав его имя, призвал его к себе и очень полюбил его. Император Сяовен, вступив на престол, услышал, что Цзя И, несмотря на свой юный возраст, хорошо разбирается в трудах сто школ философии, и пригласил его на должность доктора.

В то время Цзя И было чуть за двадцать, и он отличался юношеским блеском. Каждый раз, когда император вызывал вельмож для обсуждения дел, пожилые чиновники не могли ответить, а Цзя И всегда находил нужные слова. Император Сяовен очень полюбил его и продвинул по службе, минуя несколько званий, так что в течение года он достиг должности тайцзун дафа.

Цзя И считал, что в это время в династии Хань воцарился всеобщий порядок, и поэтому следовало исправить начало месяца, изменить цвета одеяний, пересмотреть законы и институты, установить названия должностей и возродить ритуалы и музыку. Он также по собственной инициативе составил новые правила церемониала и ритуалов, считая, что в эпоху Хань желтый цвет является высшим; желтый — это цвет земли, а земля занимает пятое место в системе Пяти элементов, поэтому числом следует использовать «пять». Кроме того, он самостоятельно установил названия должностей, полностью изменив правила, унаследованные от династии Цинь.

Хотя император Сяо Вэнь только что вступил на престол и не осмеливался сразу воплотить все предложения Цзя И в жизнь, он всё же счёл, что Цзя И достоин занимать должность одного из высших чиновников. Великие министры Чжоу Бо, Гуан Ин, князь Дунъян Чжан Сяну, великий историк Фэн Цзинши и другие аристократы из-за этого стали завидовать Цзя И и часто говорили о нём плохо перед императором Вэнем: «Будучи молодым и неопытным, он стремится узурпировать власть и вносит сумятицу во все дела». В результате император отдался от него, перестал принимать его советы и назначил Цзя И наставником принца Чанша.

Цзянь Хуай-ван был младшим сыном императора Вэня и любил читать. Император Вэнь-адоптакже пожаловал титулы маркзچوов четырём принцам из Хуайнаня. Цзя И неоднократно вал меморандумы с возражениями, считая, что отсюда начнутся беды. Он предлагал, чтобы маркизы, управляющие несколькими округами, были лишены своих титулов, поскольку это противоречило древним установлениям. Император Вэнь не принял его предложения.

Прошло ещё несколько лет, и принц Лянхуай, обучаясь верховой езде, упал с лошади и погиб. Цзя И, сожалея о том, что не выполнил своих обязанностей учителя, плакал более года, а затем тоже умер в возрасте всего 33 лет.

В этой истории юный гений Цзя И обладал выдающимся талантом, и то, что он заслужил признание императора, было вполне естественно. Однако Цзя И был, в конце концов, слишком молод: в момент триумфа он не замечал огромной угрозы, нависавшей над ним, и не осознавал, что, будучи молодым и заняв высокий пост, он стал мишенью для всех. Он не только не позаботился о своей защите, но и, напротив, слишком настойчиво стремился к успеху, в результате чего, исчерпав свои силы и не найдя поддержки, закончил свою жизнь трагически.

По сравнению с ним Тайцзун из династии Тан, Ли Шиминь, проявил гораздо большую мудрость: до того, как он обрёл власть, он везде проявлял осторожность, вел себя сдержанно и не выставлял себя напоказ, и именно это стало важной причиной того, что ему в конечном итоге удалось завоевать империю.

После того как Тай-цзу династии Тан Ли Юань основал династию Тан, наследный принц Ли Цзицзянь и принц Ци Ли Юаньцзи вступили в сговор и неоднократно преследовали прославившегося в боях принца Цинь Ли Шимина, и между братьями стала неизбежна схватка на жизнь и смерть.

Гражданские и военные чиновники из окружения Ли Шимина неоднократно давали ему советы, убеждая его заранее подготовиться и нанести удар первым. «Мы же братья, рожденные одной матерью. Даже если они и неправы, как я могу на это решиться? Лучше потерпеть. Со временем они, возможно, осознают свои ошибки и исправятся, и всё уляжется».

Все вокруг очень торопились и сильно упрекали его за то, что он, руководствуясь милосердием, упускает благоприятный момент. Ли Шиминь делал вид, что не слышит этих слов, но тайно созвал своих доверенных полководцев, таких как Вэйчи Цзинде, и сказал им: «Разве я не понимаю ваших благих намерений? Однако наши приготовления ещё не завершены, у нас нет чёткого плана — как же мы можем действовать опрометчиво? Если дело не будет проведено в тайне и кто-то об этом узнает, боюсь, что нам первым придётся лишиться головы. Прошу вас тщательно всё спланировать и ни в коем случае не разглашать».

Ли Шиминь терпеливо действовал, ускоряя подготовку. Поскольку он вел себя сдержанно и повсюду демонстрировал слабость, Ли Цзианэн и Ли Юаньцзи действительно были обмануты и втайне ликовали. Они, следуя плану, шаг за шагом осуществляли заговор с целью свержения Ли Шимина. Вскоре поступило известие о вторжении турецких войск, и Ли Цзицзянь предложил назначить Ли Юаньцзи командующим войсками для отражения врага. Ци-ван попросил Ли Юаня передать войска Цинь-вана Ли Шимина под его командование, и Ли Юань согласился на его просьбу.

Ли Шиминь и его гражданские и военные чиновники с первого взгляда разгадали их заговор. Увидев, что народ возмущён, Ли Шиминь успокоил всех, сказав: «Раз император дал согласие, то, похоже, мне остаётся только скрестить руки и ждать смерти. Такова воля Небес, что мне остаётся?» Увидев это, все поверили в его искренность и не смогли сдержать слёз; некоторые даже хотели попрощаться и уйти в знак протеста. Лишь несколько знающих об интриге переглянулись, не выдав своих чувств.

В этот момент вошёл ещё один человек и тайно сообщил Ли Шимину, что наследный принц и принц Ци уже давно разработали заговор: они ждут, когда Ли Шимин и другие будут провожать принца Ци в поход, чтобы тогда скрывшиеся в засаде воины воспользовались моментом и убили всех, после чего наследный принц взойдёт на престол, а принца Ци провозгласят старшим принцем. Услышав это, собравшиеся пришли в ярость, громко закричали, и их эмоции ещё больше разгорелись.

Ли Шиминь, видя, что момент настал, только тогда глубоко вздохнул и сказал всем: «То, что я доведён до такого положения, вы все можете подтвердить. Дело дошло до этого, и только нанеся удар первым, мы сможем уничтожить сильного врага и спасти свои жизни». Ли Шиминь расставил засаду у ворот Сюаньву. На следующий день Ли Цзианэн и Ли Юаньцзи проезжали

мимо, и засада выскочила. Оба оказались застигнуты врасплох: Ли Цзианэн был убит стрелой Ли Шиминя, а Ли Юаньцзи — рублем Вэйчи Цзинде.

Вскоре Ли Юань уступил трон Ли Шимину. Ли Шимин вступил на престол и наконец осуществил свою мечту. Ли Шимин вел себя сдержанно, повсюду демонстрировал слабость, не стремясь проявить силу в данный момент, и в итоге избежал опасностей в жизни и одержал окончательную победу.

Жизнь подобна ходьбе: нужно всегда помнить о «скромности». В любой момент нужно быть начеку, шаг за шагом уверенно продвигаться вперёд, иначе из-за опрометчивости можно совершить ошибку или пострадать.

Скромный человек избежит бедствий, а небрежный будет преследован бедами! В жизни и в общении с людьми следует всегда чувствовать себя, как будто ходишь по тонкому льду или стоишь на краю пропасти, и везде и всегда быть осторожным в словах и поступках — только так можно избежать козней злодеев и не пожалеть об этом позже.

9. В сложной ситуации терпение — высшая добродетель

В глазах тех, кто совершает великие дела, никакие обиды не способны сломить дух; напротив, они поднимают боевой дух и пробуждают в людях желание довести дело до конца.

В жизни каждому приходится сталкиваться с несправедливостью, и то, как с помощью мягкости победить жесткость и проявить свою истинную сущность, — это то, чему нам стоит поучиться. Способен ли человек совершить великие дела, зависит от того, сможет ли он в такие моменты контролировать себя с помощью хороших привычек и победить жесткость мягкостью.

«Нетерпение в мелочах разрушает великие замыслы»: только терпение в момент обиды принесет успех в будущем.

Во времена единоличного правления У Цзэтянь в династии Тан, чтобы расчистить себе путь к императорскому престолу, она поочередно назначила на высокие должности целую группу жестоких чиновников: У Санси, У Чэнси, Лай Цзюньчэнь, Чжоу Син и других. С помощью жестоких наказаний, суровых законов и поощрения доноительства она осуществляла режим жесткого давления, жестоко подавляя члены династии Ли-Тан, аристократов и чиновников, питавших намерения сопротивления. Она последовательно убила сотни представителей династии Ли-Тан и аристократов, а затем — сотни семей министров; что же касается убитых чиновников среднего и низшего звена, то их число невозможно подсчитать. У Цзюньчэнь однажды приказала установить у четырёх ворот столицы Лояна «коробки для жалоб» (то есть ящики для сбора доносов), чтобы принимать доносные письма. Ни один чиновник не имел права расспрашивать доносчиков; после подтверждения достоверности доноса доносчику присваивали должность и назначали жалованье; в случае ложного доноса к нему не привлекали к ответственности. В результате доноительство стало широко распространённым явлением, и число несчастных, пострадавших по соседству, достигло десятков миллионов; как при дворе, так и в народе каждый жил в постоянном страхе.

Однажды Лай Цзюньчэнь ложно обвинил министра Ди Жэньцзе и других в подготовке заговора. Лай Цзюньчэнь сначала арестовал Ди Жэньцзе и заключил его в тюрьму, не оставив ему ни малейшей возможности защититься. Затем он направил доклад императрице У Цзэтянь, в котором предложил ей издать указ, побуждающий к признанию вины, гласивший, что если преступник признает заговор, ему может быть смягчено наказание и он избежит смертной казни. Ди Жэньцзе, внезапно оказавшийся в заключении, не успел ни связаться с родными, ни встретиться с императрицей У Цзэтянь, чтобы объяснить ситуацию, и, естественно, был в крайнем смятении. Настал день допроса.

Когда Лай Цзюньчэнь зачитал в зале судебных заседаний указ императрицы У, Ди Жэньцзе уже пал ниц, умоляя о пощаде. Он лежал на земле, без устали кланяясь головой, и не переставал просить пощады: «Виновный подданный заслуживает смерти, виновный подданный заслуживает смерти! Революция Великой Чжоу принесла обновление всему сущему, а я по-

прежнему остаюсь верным старым вельможам династии Тан, и по праву заслуживаю казни». Такой ход Ди Жэньцзе, когда он сам признался, не дожидаясь допроса, напротив, запутал Лай Цзюньчэня, и тот не смог понять, какую же пьесу тот разыгрывает. Поскольку Ди Жэньцзе уже сознался, Лай Цзюньчэн решил воспользоваться ситуацией, признал его «виновным в заговоре», но освободил от смертной казни, оставив дело на рассмотрение вышестоящих инстанций.

После того как Лай Цзюньчэнь удалился из зала, сидевший рядом судья Ван Дэшоу тихо сказал Ди Жэньцзе: «Тебе тоже нужно ложно обвинить ещё нескольких человек. Например, если ты втянешь в дело пинчжанши Ян Чжиру и других, то сможешь смягчить свою вину». Услышав это, Ди Жэньцзе с грустью ответил: «Небеса наверху, Земля внизу! Я не только не совершал такого деяния, но и не имею к этому никакого отношения — как я могу причинять вред другим?» Сказав это, он с *toute force* бросился головой в колонну в центре зала, и в мгновение ока его лицо покрылось кровью. Увидев это, Ван Дэшоу поспешил подойти, поднял Ди Жэньцзе и отвёл его в соседнюю комнату, чтобы тот отдохнул, а затем поспешно убрал кровавые пятна с колонны и с пола. Увидев, что Ван Дэшоу вышел, Ди Жэньцзе поспешно вытащил из рукава платок, обмакнул его в свою кровь и написал на нём всё о своей несправедливой обиде. Закончив, он разорвал свою ватную одежду и спрятал в ней прошение. Через некоторое время вошёл Ван Дэшоу; увидев, что с Ди Жэньцзе всё в порядке, он только тогда успокоился.

Ди Жэньцзе сказал Ван Дэшоу: «Стало так жарко, прошу вас отнести эту ватную куртку моим родным, пусть они вытащат вату, стирают её и принесут мне обратно». Ван Дэшоу согласился на его просьбу. Сын Ди Жэньцзе, получив куртку и услышав, что отец просил вытащить вату, сразу понял, что здесь явно что-то не так. Проводив Ван Дэшоу, он поспешил разобрать ватку и, прочитав кровавое письмо, понял, что отец подвергся ложному обвинению. Преодолев множество препятствий, он через посредников передал прошение к У Цзэтянь. У Цзэтянь, прочитав его, не смогла разобраться, в чём же дело, и приказала вызвать Лай Цзюньчэня для допроса. Лай Цзюньчэнь, как преступник, чувствовал себя виноватым; услышав, что императрица хочет его видеть, он понял, что дело плохо, и поспешно нашел кого-то, кто подделал «прошение о прощении за смерть» от имени Ди Жэньцзе, и, сочинив кучу лжи, с трудом сумел отделаться от императрицы.

Спустя некоторое время сын Юэ Сихуэя, который был несправедливо казнён Лай Цзюньчэнем, также выступил, чтобы отомстить за отца, и был принят на аудиенцию у императрицы У Цзэтянь. Отвечая на вопросы императрицы, он сказал: «Сейчас мой отец уже мёртв, а мёртвых не воскресить, но, к сожалению, законы императрицы были подвергнуты манипуляциям со стороны Лай Цзюньчэня и его соратников. Если императрица-мать не верит моим словам, пусть поручит какому-нибудь честному и неподкупному придворному, которому вы обычно доверяете, подделать заявление о заговоре, и передаст его Лай Цзюньчэню для рассмотрения. Я готов поручиться, что после его жестоких пыток никто не признается». Услышав эти слова, У Цзэтянь наконец всё поняла и невольно вспомнила дело Ди Жэньцзе. Она поспешно вызвала его и с недоумением спросила: «Раз ты невиновен, почему же признался в заговоре?» Ди Жэньцзе ответил: «Если бы я не признался, то, возможно, уже давно погиб бы от жестоких пыток и суровых законов». У Цзюньчэня спросила дальше: «Тогда почему ты написал и подал „Прощение о смертной казни“?» Ди Жэньцзе решительно отрицал: «Ничего подобного не было, прошу Великую императрицу тщательно расследовать». У Цзюньчэня сравнила «Прощение о смертной казни» с почерком Ди Жэньцзе и обнаружила, что они совершенно не совпадают; только тогда она поняла, что Лай Цзюньчэнь подделал документ, и приказала освободить Ди Жэньцзе.

Это типичный пример того, как мягкостью можно победить жёсткость, как, терпеливо перенеся временную обиду, в конечном итоге можно достичь своей цели. Поступки Ди Жэньцзе показывают нам, что иногда сдерживать свой сильный и прямолинейный характер и

терпеливо вести переговоры с противником — это лучшая стратегия в борьбе. Напротив, идти на лобовое столкновение приведёт к большим потерям, и такой подход неразумен с любой точки зрения. Поэтому в общении с людьми и в жизни следует брать это к сведению, научиться терпеть обиды и помнить, что мягкостью можно победить жесткость.

Глава 3. Будьте чуть менее щепетильны — и вам будет меньше больно

«Человек живёт благодаря духу, а дерево — благодаря коре». Китайцы особенно ценят такое понятие, как «лицо». Что такое «лицо»? Это личность человека, его самоуважение, честь, достоинство и так далее. Но в общении с людьми нельзя слепо цепляться за «лицо»: чрезмерная забота о нем делает человека уязвимым для словесных атак и приводит к постоянным переживаниям; конечно, полное отсутствие самоуважения и чрезмерная бесстыдность также вызывают отвращение. Только сохраняя «гибкость» в отношении «лица» — быть толстокожим, когда нужно, и тонкокожим, когда нужно, — можно добиться успеха во всех ситуациях.

1. Не нужно быть бесстыдным, нужно иметь достоинство

Бесстыдство — это лишь поверхностное понимание «лица»; истинное содержание «лица» должно заключаться в человеческом достоинстве, достоинстве успеха, достоинстве, вызывающем восхищение и уважение — вот к чему нам следует стремиться.

Что такое «бесстыдство»? Это чрезмерная чувствительность самоуважения; это препятствие на пути к делу; это, что написано на лице и мешает людям смотреть в глаза. Чтобы добиться успеха в деле, от такого «бесстыдства» порой лучше избавиться. Конечно, речь не идет о том, чтобы научить людей бесстыдству, а о том, чтобы помочь им избавиться от малейшего страха и препятствий в душе.

Если первое собеседование не увенчалось успехом, человек не решается прийти на второе, потому что ему неловко встретить знакомых; если в ходе первых переговоров о сотрудничестве договор был расторгнут, и человек немного сожалеет об этом, он не может заговорить о втором сотрудничестве из-за стыда; после нескольких неудачных экзаменов человек не решается сказать правду, считая это позором, хотя, если бы он честно признался, возможно, получил бы от других какие-то «секреты»...

Подобных примеров, связанных со «стеснительностью», можно привести бесчисленное множество; это действительно препятствия на пути к успеху. В конечном счёте, если не «стеснительность», то что же нужно? Нужно достоинство!

«Стыд» — это лишь поверхностное понимание «репутации» некоторыми людьми, тогда как истинный смысл «репутации» заключается в человеческом достоинстве; в достоинстве успеха; в достоинстве, вызывающем восхищение и уважение.

Когда вы впервые провалили собеседование, никто ничего не сказал. Если вы провалили второе и третье собеседование, но не сдались, люди будут только восхищаться вашей целеустремленностью и смелостью, а не высмеивать ваши неудачи; если вы нарушили договор при переговорах с партнером, вам следует сразу осознать, что это была ошибка, и постараться наладить второе сотрудничество — тогда окружающие поднимут большой палец в знак одобрения и похвалят вас за ум; если вы неоднократно проваливали экзамены, но в конце концов, благодаря своим усилиям и помощи других, сдали их, в глазах окружающих вы будете человеком с необычайной выдержкой... Вот в чём заключается связь между наглостью и достоинством. После всего сказанного должно стать ясно: что важнее — наглость или достоинство.

Ли Ян сейчас стал очень известной личностью в Китае, он даже выступил на весеннем праздничном гала-концерте 2002 года — действительно, он находится на пике славы. Однако, возможно, многие до сих пор не знают, что сегодняшние достижения Ли Яна в значительной степени обусловлены его «толстой» наглостью!

Прошлые Ли Яна заставляют его «с трудом вспоминать»:

в юности он был очень замкнутым человеком, или, как принято говорить, «боялся незнакомых людей». Ему было уже за десять, а родственники и друзья до сих пор не знали, что в

семье Ли есть такой ребёнок; его можно было бы наиболее точно охарактеризовать как «гадкого утенка». Например: как только раздавался звонок телефона, он сразу же прятался; после просмотра фильма отец всегда заставлял его пересказывать сюжет, и чтобы не заниматься этим, что ему не нравилось, он предпочитал годами не смотреть даже те фильмы, которые ему нравились.

Есть одна типичная история: однажды у него развился ринит, и родители отвезли его в больницу на лечение. Во время электротерапии врач по неосторожности допустил утечку тока, в результате чего у него на лице остался ожог. Из-за своей застенчивости он терпел боль и никому об этом не рассказывал; до сих пор на его лице остался небольшой шрам.

Он рассказывал, что в детстве больше всего боялся не успеть выполнить домашнее задание, из-за чего его часто заставляли стоять у доски в наказание. Каждый раз ему приходилось тихо признавать свою вину, но на следующий день всё повторялось...

К счастью, Ли Ян не раз просил родителей отчислить его из школы, но в его глазах родители были высшей инстанцией, поэтому ему не удалось добиться своего. Он с трудом доучился до окончания старшей школы и даже поступил на факультет механики Ланчжоуского университета. Однако и в университете Ли Ян по-прежнему жил в оцепенении и не изменил своего образа жизни. Согласно правилам университета, пропуск 70 занятий вел к отчислению, но он быстро превысил отметку в 100 занятий, из-за чего его едва не выгнали из Ланчжоуского университета.

Так ли уж хорош Ли Ян в английском?

Нет! Кто бы мог поверить, что сегодняшний учитель английского в те времена не мог даже добиться оценки «60 баллов — ура!», и ему часто приходилось сдавать пересдачи, чтобы пройти курс...

На втором курсе университета ему пришлось сдавать национальный экзамен по английскому языку четвертого уровня, иначе его диплом оказался бы под угрозой; экзамен четвертого уровня словно огромная гора преграждал ему путь к окончанию университета.

На этот раз он оказался в безвыходном положении и был вынужден собраться с силами, каждое утро отправляясь изучать английский. Он всегда был привыкшим к лени человеком, и теперь ему приходилось сосредоточиться, а это было нелегкой задачей. Чтобы сконцентрироваться, он каждый день громко читал английские тексты на полный голос прямо на территории кампуса. Эти громкие крики принесли Ли Яну озарение: так не только было легче не отвлекаться, но и результат оказался неплохим!

Так он «ревел» несколько недель и, как ни странно, «выкричал» себе уверенность!

Обретя смелость, он пошёл в школьный «английский уголок», и его английская речь оказалась вполне приличной. Одноклассники, знавшие его прежнюю репутацию, были удивлены и поспешили «попросить совета» у него насчёт этого странного приёма! Ли Ян к этому моменту уже смутно ощущал, что это, возможно, какой-то чудесный способ; хотя он и не мог точно объяснить, в чём дело, но решил продолжать в том же духе.

С тех пор, как только у него появлялось свободное время, Ли Ян, словно сумасшедший, кричал во всю глотку в таких местах, как Лэтутин, — ни ветра, ни дождя, ни солнечной погоды, ни песчаной бури. Иногда, чтобы придать себе смелости, он даже надевал огромные американские рабочие ботинки 46-го размера, широкие штаны и серьги и кричал до хрипоты у стен одного из ведущих университетов страны — Ланчжоуского университета.

Независимо от того, как к нему относились окружающие, он продолжал поступать по-своему. Так он пересказал около 10 оригинальных английских книг и занял второе место на экзамене по английскому языку уровня 4.

Английский язык, который он так боялся, принёс ему радость успеха, и его безумная история таким образом вышла за пределы Ланчжоуского университета, за пределы провинции Ганьсу и распространилась по всей стране...

У Ли Яна есть такая «девиз»: «I enjoy losing face!» (Мне нравится терять лицо!) История Ли Яна — это история о том, как он перестал стесняться.

Ли Ян по натуре был интровертом, у него был замкнутый характер. Чтобы бросить вызов самому себе, он использовал английский язык как средство и сделал шаг к успеху. Он изложил свои мысли и опыт изучения английского языка в речи объемом более сорока страниц, которую собирался произнести на трибуне. Американские социологи когда-то провели исследование, которое показало, что больше всего в мире люди боятся публичных выступлений. Ли Ян очень хотел преодолеть свои ограничения, поэтому решил выступить перед всей школой. Он попросил одноклассников расклеить афиши, в которых говорилось, что некто по имени Ли Ян собирается провести лекцию по английскому языку...

В тот вечер Ли Ян был настолько «напряжён, что чуть не стошнило», но всё же вышел на сцену. Хотя он и задыхался, но в конце концов выдержал: лекция имела неожиданный успех! Так Ли Ян продолжил выступать, прочитав десятки лекций, и благодаря этому стал знаменитостью в кампусе...

Ли Ян, хотя и лишился своей тонкой кожи, обрёл в обмен достоинство. Люди не видели его позора, а видели только его успех: «Crazy English» покорила Китай, а Ли Ян стал знаменитостью.

Из этого видно: способность человека отбросить гордость, избавиться от страха и проявить свое истинное «я» определяет, сможет ли он сделать первый шаг к успеху. Зачастую дело не в том, что вы не можете этого сделать, а в том, что вы всегда боитесь «насмешек» окружающих, боитесь потерять лицо и не осмеливаетесь переступить черту, тем самым подавляя в себе факторы успеха.

2. Хорошая лошадь ест траву, которую уже съела

Не стоит из-за гордости терпеть страдания — иногда нужно съесть «траву, которую уже съели», только так вы сможете насытиться и окрепнуть!

«Хорошая лошадь не ест траву, которую уже съела» — эта широко распространённая народная поговорка наглядно иллюстрирует, насколько сильно у некоторых людей закреплено стремление к престижу, и как из-за этого многие люди упускают возможности и счастье, которые по праву принадлежат им. Смело отбросить заботу о престиже и понять, что «хорошая лошадь тоже ест траву, которую уже съела», — вот ещё один секрет успешного поведения в жизни.

Сотрудник одной компании был уволен начальником по определенной причине. Через неделю начальник позвонил ему и объяснил, что уволил его действительно из-за плохого настроения в тот момент, но компания по-прежнему рада его возвращению. Услышав это, сотрудник в гнев отказался: «Хорошая лошадь не ест траву, на которую уже наступала!»

Ещё был один молодой человек, которого бросила девушка, и он очень страдал, потому что в душе глубоко любил её. Спустя некоторое время девушка вернулась к нему, признала свою вину и выразила желание помириться, но парень, чтобы сохранить своё мужское достоинство, гордо ответил: «Хорошая лошадь не ест траву, на которую уже наступала!»

В повседневной жизни мы часто слышим, как люди повторяют эту поговорку: «Хорошая лошадь не ест траву, на которую уже наступала!» Да, как люди, мы не можем обходиться без достоинства и личностной чести. Идти на уступки ради достижения какой-то цели, позволяя другим манипулировать собой и теряя должное самоуважение и нравственные принципы, — это действительно не лучший путь. Но в некоторых ситуациях тактика обходных маневров действительно может оказать вам помощь. Если слепо придерживаться принципа «Хорошая лошадь не ест траву, на которую уже наступала», вы лишитесь времени и пространства для маневра и сами заблокируете себе путь.

Возможно, вы скажете: быть человеком — значит иметь дух «хорошая лошадь не ест траву, на которую уже наступала», значит обладать героическим духом «в жизни — выдаю-

щийся человек, в смерти — героический дух». Но вам стоит хорошенько подумать: если у вас действительно есть такая целеустремленность, что вы предпочтете стать героической мертвой лошастью, а не живой лошастью, которая с трудом выживает, то тогда мир действительно должен был бы воздвигнуть вам памятник. Однако в реальной жизни многие люди отрезают себе путь назад из-за сиюминутного порыва или под влиянием эмоций. К тому же во многих случаях вы совершенно не уверены, руководствовались ли вы в тот момент целеустремленностью или просто эмоциями. Подавляющее большинство людей, стоя перед выбором — возвращаться или нет, — ошибочно принимают импульсивность за решимость или используют решимость, чтобы скрыть свою импульсивность: они прекрасно знают, что у них уже нет травы, а трава позади «свежая и нежная», но никак не хотят вернуться, чтобы ее съесть!

Во многих жизненных ситуациях существует множество возможностей и вариантов, и отказ от «травы» на прежнем пути вовсе не означает, что вы непременно умрете от голода. Возвращаться или нет — это исключительно ваш выбор. Когда вы стоите перед этим выбором, задайте себе следующие вопросы:

есть ли у вас сейчас трава, которую можно съесть? Если да, то сможете ли вы наесться ею досыта? Если нет, или если сейчас травы нет, то появится ли она в будущем? Сколько времени вы сможете продержаться, пока не найдёте траву?

Какого цвета эта «трава»? Стоит ли её есть? Какое значение она имеет для вас?

Помимо этих двух моментов, вы вполне можете пока не учитывать другие вопросы, такие как «лицо», потому что, как только вы начнете думать о «лице», это не позволит вам трезво и объективно оценить свое текущее положение и проблемы. Другими словами, вам нужно думать о реальности, а не о вопросах «лица»!

Конечно, «трава прошлого» иногда бывает хороша, но есть её не так уж и приятно, ведь когда ты возвращаешься к прошлому, тебе, возможно, придётся столкнуться с обсуждениями и даже насмешками окружающих, из-за чего ты не сможешь ни слова сказать и у тебя будет «неперевариваемое чувство»! Здесь я хочу дать тебе один совет: если нужно вернуться к прошлому, то возвращайся, не обращая внимания на то, что о тебе говорят! Просто ешьте с полной серьезностью и искренностью, насыщайте желудок и набирайте вес — и всё! К тому же со временем люди забудут, ели ли вы «траву из прошлого», а когда вы, питаясь ею, станете сильным и крепким и сможете приносить большую пользу окружающим, они будут восхищаться вами, говоря: «Вот это действительно хорошая лошадь!»

Конечно, у каждого свои стремления, у каждого свой взгляд на жизнь и свой путь в этом мире, и мы не можем требовать, чтобы все «ели траву, которую уже съели», но, сталкиваясь с жестокой реальностью, мы хотим сказать: хорошая лошадь, умершая от голода, — это просто мертвая лошадь, а не хорошая лошадь!

3. Не позволяйте своему начальнику потерять лицо

Одно из неписаных правил рабочей среды гласит: если вы поставите своего начальника в неловкое положение, он обязательно «покажет вам свой характер».

На работе лишать начальника престижа — это проявление незрелости, которое в лучшем случае приведет к ухудшению отношений между вами и начальником, а в худшем — перекроет вам путь к карьерному росту.

Вот один из примеров: Лю Мин работал в газете и недавно был повышен до должности начальника отдела. Поскольку его стаж был меньше, чем у других коллег, а способности не особо выделялись, его назначение довольно удивило некоторых «старожилов». Однажды он созвал совещание, и один из коллег не сдержался и публично раскритиковал Лю Мина, назвав его «некомпетентным», «неспособным руководить» и «не имеющим права занимать должность начальника». Лю Мин тоже был не из простых: он без тени эмоций выслушал критику коллеги, а затем, не покраснев и не задыхаясь, встал и сказал:

«Мои способности действительно не очень сильны. Раз ты лучше меня, то пусть эта должность будет твоей».

Коллега онемел от удивления и поспешно покинул зал заседаний.

В этой словесной перепалке больше всего рисковал пострадать именно тот коллега, который был его подчиненным.

Хотя поздно ночью того же дня этот коллега позвонил Лю Мину, чтобы извиниться, а Лю Мин проявил великодушие и не стал затаивать обиду.

Но можно ли считать, что ничего не произошло? Я не слишком оптимистичен в этом вопросе.

Я хочу сказать, что дело не обязательно на этом закончится. Хотя много благородных людей, способных забыть старую обиду, немало и тех, кто не может забыть унижение, пережитое на глазах у всех. Поэтому у этой истории есть несколько возможных вариантов развития событий:

(1) Отношения между сторонами налаживаются, и, как говорится, «не поборешься — не познаешься», они даже становятся хорошими друзьями.

(2) У обеих сторон останется заноза в душе: тот, кто ругал, не сможет простить себя за то, что пошел на уступку, и его самолюбие будет ущемлено; тот, кого ругали, будет заикливаться на случившемся — даже несмотря на извинения, он так и не сможет успокоиться, и в результате они будут жить вместе, но душами останутся далеки друг от друга.

(3) Это станет началом более длительной и ожесточённой борьбы в будущем. На первый взгляд всё будет казаться спокойным, но под поверхностью будут бушевать бурные волны. Оскорблявший активно готовится к следующей атаке — раз уж война началась, нужно довести дело до конца; тот, кого оскорбили, не смирится с поражением и тоже активно укрепляет свои позиции или ищет возможности нанести ответный удар.

Как правило, случаи, когда конфликт заканчивается мирно, редки; в подавляющем большинстве случаев он перерастает в войну иного рода. В такой войне, если у вас нет настоящих способностей или объективные условия не на вашей стороне, подчиненные чаще всего терпят поражение, поскольку у руководителя есть больше возможностей, чем у вас. Например, он может прибегнуть к следующим методам, которые неизбежно приведут вас к поражению.

(1) «Заморозить» вас. Не давать вам работы — каким бы толстокожим вы ни были, невозможно же каждый день сидеть без дела.

(2) Искать иголку в стоге сена. Даже если вы выполнили работу в срок и в полном объеме, он всё равно останется недоволен и будет придираться к мелочам до тех пор, пока вы не сойдёте с ума.

(3) Ставить вам плохую оценку по результатам работы. При плохих результатах оценки перспективы повышения зарплаты и продвижения по службе, конечно же, становятся призрачными.

(4) Разобщить вас с коллегами, чтобы вы оказались в изоляции.

(5) Устраивает тебе публичные унижения. Например, критикует твои способности на собраниях.

В общем, способов много — дело только в том, захочет ли он их применить. И если он воспользуется хотя бы одним из вышеперечисленных методов, вам, как подчиненному, придется переживать не на шутку. Если вы решите обратиться к вышестоящему начальнику, то, если только вы не предложите ему какую-то выгоду, по логике вещей он все равно поддержит вашего непосредственного руководителя — ведь чиновники всегда прикрывают друг друга, разве что у вас в руках окажется компромат на него.

Даже если предположить, что вам удастся сместить руководителя, это не обязательно принесет вам пользу, ведь ваши действия заставят окружающих считать вас «воинственным и склонным к конфликтам»; если у вас нет в распоряжении значительных ресурсов, которые

можно распределять, все будут относиться к вам с уважением, но держаться на расстоянии, боясь, что и их случайно не сразят в борьбе. Но что ещё хуже: даже если ты изгонишь начальника, вышестоящее руководство не обязательно повысит тебя до должности руководителя, ведь они боятся сближаться с тобой, опасаясь, что ты изгонишь и их тоже. А что, перейти в другую организацию? Не строить иллюзий: если ты любишь публично ругать начальника, какая организация осмелится тебя принять?

Поэтому в этой «войне» подчиненный всегда окажется в проигрыше. Что же делать, если у вас есть претензии к начальнику? Начинать прямую борьбу — явно глупо. Разумнее всего — при наличии претензий проявить инициативу и поговорить с начальником, желательно в вежливой форме. Даже если вы внутренне не согласны, не следует унижать начальника на глазах у всех: ваше унижение только покажет вашу незрелость и отсутствие здравого смысла.

Если вы, поддавшись молодости и горячности, случайно обругали начальника, но не хотите увольняться, то немедленно извинитесь перед ним — это единственный способ исправить ситуацию. Хотя это не обязательно поможет, но если вы не извинитесь, последствия будут ужасными — вы окажетесь в безвыходной ситуации, и единственным выходом станет «уход».

Поэтому всегда помните: не позволяйте начальнику потерять лицо и оказаться в неловком положении. Если вы поставите начальника в неловкое положение, он обязательно «покажет вам свой характер». Это одно из непреложных правил в профессиональной среде.

4. Не бойтесь потерять лицо, если ошиблись

Сократ говорил: «Один раз отрицать свою ошибку — значит повторить её». В жизни ошибки неизбежны, но самое важное — это поднять ноги и снова направиться в правильном направлении.

Не стоит слишком заботиться о репутации. Если люди будут цепко держаться за свою репутацию, во всём проявляя излишнюю осторожность и боясь совершить ошибку, то ничего не удастся сделать.

Конфуций говорил: «Совершить ошибку и не исправить её — вот что значит по-настоящему ошибиться». Это означает: совершить ошибку один раз — не страшно, но не раскаяться в ней — вот что действительно плохо.

Нет идеальных людей, все совершают ошибки, а иногда даже повторяют их снова и снова. Поскольку ошибки неизбежны, страшно не само ошибаться, а осознавать свою ошибку и не желать исправлять её, не раскаяться в ней.

Был один инженер-механик на пенсии, который очень заботился о своём престиже. Его любимая фраза звучала так: «Нельзя терять лицо перед другими». Его забота о том, чтобы всё было выполнено точно и безошибочно, превосходила заботу о собственном профессиональном успехе. Он считал, что человек, чью ошибку выявили другие, выглядит как полный дурак, и это очень унижительно. Для него не имело значения, была ли ошибка вызвана неточным измерением, неправильным углом наблюдения, ошибочным выводом или неверной оценкой — всё это было для него одним и тем же.

На самом деле, «никто не святой, кто же не ошибается?» — любой человек может ошибиться. Однако этот инженер, стремясь сохранить лицо, даже если в душе знает, что поступил неправильно, на публике будет делать вид, будто он ни в чём не виноват. Ещё смешнее то, что он даже в отношении того, чего не знает, притворяется, будто прекрасно разбирается. Коллеги, работающие рядом с ним, конечно же, не выносят эту его черту. Поэтому у него и друзей почти нет. Этот инженер избрал некооперативную игровую стратегию, в результате чего лишился возможности учиться, а также утратил любовь и уважение многих людей — потеря превысила выгоду.

На самом деле, если люди смогут честно признать свои слабости и ошибки, а затем набраться достаточного мужества, чтобы признать их и принять, это не только позволит исправить негативные последствия ошибок и проявить большую инициативу в дальнейшей работе,

но и укрепит уважение к вам со стороны руководства и коллег, благодаря чему они с готовностью простят вам совершенные ошибки.

На самом деле, человек, имеющий мужество признать свои ошибки, может также обрести некоторое удовлетворение; это не только устраняет неприязнь и атмосферу самозащиты, но и способствует решению проблем, вызванных этой ошибкой. Дейл Карнеги говорит, что даже дурак будет оправдывать свои ошибки, а тот, кто способен признать свои ошибки, заслуживает уважения окружающих и производит впечатление благородного и честного человека.

Когда люди совершают ошибку, их честность по отношению к себе, а также активная и искренняя готовность признать свою вину дают удивительный эффект, который гораздо значимее, чем попытки оправдаться.

Если вы боитесь признаться перед другими в своих ошибках, примите следующие советы: вы должны отчитаться перед окружающими. Вместо того чтобы искать оправдания и уклоняться от ответственности, лучше смело признать свою ошибку и взять на себя всю ответственность за свои действия, пока у других не появилась возможность разгласить вашу ошибку.

Если вы допустили ошибку на работе, немедленно сообщите о ней руководителю. Конечно, вас, возможно, ждет строгий выговор. Но в глазах начальника вы будете честным человеком, и в будущем он, возможно, будет полагаться на вас ещё больше — вы получите гораздо больше, чем потеряете.

Если ваша ошибка повлияет на результаты или темпы работы других коллег — независимо от того, заметили ли они эти негативные последствия или нет — поспешите извиниться перед ними и дать объяснения, прежде чем они придут к вам с претензиями. Ни в коем случае не пытайтесь оправдываться или сваливать вину на других, иначе это только подливает масла в огонь и вызывает у собеседника ещё большее возмущение.

Нет золота без примесей, как и нет идеальных людей. Каждый совершает ошибки, и в этом нет ничего страшного. «Если ошибся — исправься, если нет — старайся еще больше». Только отбросив заботу о собственном престиже и перестав цепляться за так называемое «лицо», человек сможет искренне смотреть в глаза себе и окружающим.

5. При необходимости умело «пожертвуйте своим престижем»

Умение в меру отбросить гордость и научиться терпению не только поможет предотвратить беду и устранить споры, но и заставит окружающих по-новому взглянуть на вас, завоевав их искреннее уважение.

На статуе Милоре в китайском народном фольклоре есть надпись: «Большой живот вмещает то, что мир не может принять, а улыбающаяся уста всегда смеется над смешными людьми мира». Улыбающийся Будда Милоре — символ народной терпимости и терпения в Китае, это божество-оптимист. Если человек сможет достичь уровня Милоре, он сможет по-настоящему отбросить свою «репутацию» и достичь состояния безпристрастности.

На пути своего развития каждый человек сталкивается со множеством неприятностей и неудач, а порой даже с несправедливостью и притеснениями. В такие моменты выбор между терпением и гневом может за этот короткий промежуток времени определить ваше будущее — к счастью или к несчастью. Многие люди вступают в словесные споры из-за мелких интересов или вопросов, касающихся достоинства и «лица», не уступая друг другу, что приводит к громким ссорам, а затем и к дракам, в результате чего часто страдают обе стороны. Некоторые из-за споров о материальных благах доходят даже до убийств: дух убитого, безусловно, не успокоится, а другой стороне придется «отплатить за убийство смертью». Из этого видно, насколько важно уметь вовремя отступить ради сохранения лица. Древние говорили: «Потерпи на мгновение — и ветер утихнет, волны успокоятся; сделай шаг назад — и перед тобой откроется бескрайнее море и безграничное небо».

Умение вовремя отступить не только позволяет избежать бедствий и устранить споры, но иногда даже приводит к неожиданным результатам.

Говорят, что в середине эпохи Цин произошла история, известная как «Переулок шести футов». Действующий в то время канцлер Чжан Ин и один из заместителей министра по фамилии Е были родом из города Тунчэн провинции Аньхой. Их дома стояли по соседству, и когда обе семьи решили построить новые дома, между ними возник спор из-за участка земли. Старая госпожа Чжан написала письмо в Пекин, прося Чжан Ина вмешаться в ситуацию. Канцлер, как и следовало ожидать, проявил неординарную мудрость: прочитав письмо, он сочинил стихотворение, чтобы успокоить старую госпожу: «Тысячемильное письмо только из-за стены, — что плохого в том, чтобы уступить ещё три фута? Великая китайская стена стоит до сих пор, а Первого императора Цинь уже давно нет». Мать Чжана, прочитав стихотворение, сразу же по собственной инициативе отодвинула стену на три фута назад; увидев это, семья Е почувствовала глубокий стыд и тоже отодвинула свою стену на три фута. Таким образом, между стенами дворов семей Чжан и Е образовался переулок шириной в шесть футов, ставший известным как «Переулок шести футов».

Спор, который изначально мог привести к открытому конфликту между двумя семьями, был урегулирован благодаря великодушию Чжан Ина. В конце концов, обе семьи преобразовали вражду в дружбу, пожали друг другу руки и заключили мир — лучшего исхода и пожелать нельзя. Если бы хоть одна из сторон посчитала, что потеряла лицо, и отказалась пойти на уступки, то исход, скорее всего, привёл бы к взаимному поражению.

Умение вовремя отбросить гордость, то есть научиться терпению и уступчивости, на самом деле также является добродетелью. Недоразумения с друзьями, несправедливые обвинения со стороны близких, сплетни, порочащие репутацию, легкоеверие, вызванное ложными слухами... В такие моменты гнев не станет весенним дождем, а раздражение не поможет рассеять туман и облака; только временная уступчивость поможет вам восстановить должный имидж и заслужить справедливую оценку и похвалу.

Но терпение не означает, что вы слабы и вас можно обижать — напротив, оно требует уверенности в себе и стойкости характера. Иероглиф (терпение) имеет, по крайней мере, два значения: во-первых, это стойкость и упорство. Чжу Си из династии Цзинь в «Книге Цзинь» («Биография Чжу Си») говорил: «Когда два врага стоят друг против друга, нужно только терпеть; если они не могут терпеть, а я могу, то именно поэтому я и побеждаю». «Терпение» в данном контексте является воплощением неукротимого духа. Второе значение — сдержанность. Лю Юй, патристический поэт эпохи Южного Сун, питавший великие устремления служить отечеству — «вскакивать на коня, чтобы сразиться с безумными варварами, и, спешившись, сочинять военные письма», — также писал: «Терпение всегда должно быть девизом жизни». Разве не в этом терпении воплощаются их ценные качества — упорство и стойкость? Разве можно сказать, что они были слабыми и легко поддавались давлению?

Однажды Гете прогуливался по парку, когда навстречу ему пошел критик, который когда-то резко критиковал его произведения. Он остановился перед Гете и громко прокричал: «Я никогда не уступаю дорогу дуракам!» Гете ответил: «А я, напротив!» — и, улыбаясь, с улыбкой уступил ему дорогу.

Гете, проявив тактичность, избежал ненужной ссоры. В некотором смысле он не только вышел из неловкой и унижительной ситуации, уступив по обстоятельствам, но и продемонстрировал свою широту взглядов и великодушие.

Своевременная уступчивость и умелое «пожертвование престижем» не только не нанесут ущерба вашим интересам и репутации, но порой даже заставляют окружающих по-новому взглянуть на вас и завоевать их искреннее уважение. Такое решение, позволяющее достичь двойной выгоды, должен досконально понять каждый, кто стремится к великим делам.

6. Придавайте блеск сопернику

Победа для человека — не редкость, но умение сдерживать радость от победы и с спокойным сердцем отнестись к сопернику в момент получения чести — это поистине проявление цивилизованности и изящного поведения.

Каждый хочет сохранить свое достоинство в глазах окружающих, быть ценным и уважаемым. Поэтому, общаясь с людьми, заботясь о собственном престиже, не забывайте оставлять престиж и другим — это очень важно для нашего успеха.

Многие люди могут терпеть ущерб втайне или открыто, но ни за что не могут смириться с потерей «лица». Если вы не заботитесь о лице других, то однажды вам придется за это поплатиться. Лицо не стоит денег, но для многих оно очень важно. Поэтому лучше щедро раздавать комплименты: так вы сохраните лицо других, а они, в свою очередь, поступят так же, сохраняя ваше лицо. Все будут понимать друг друга без слов, и вы расстанетесь в хорошем настроении.

Даже в отношении своего соперника, когда он потерпел неудачу, не стоит проявлять агрессивную настроенность и посыпать соль на его раны своим успехом. Ведь раз вы уже добились успеха, вы — победитель, и вам не нужно еще и словами издеваться над соперником. Неудачник, хотя и находится в невыгодном положении после поражения, зачастую сохраняет сильное чувство собственного достоинства. Если вы не сохраните лицо сопернику, это не только покажет вашу невоспитанность, но и легко разозлит его, а вам самому станет скучно. В момент собственной победы дайте сопернику возможность спасти лицо: честь останется за вами, а лицо — за ним — вот в чём заключается поведение настоящего джентльмена.

У каждого человека есть своё представление о «лице», которое связано с его достоинством и статусом. Однако, сталкиваясь с проигравшими или уязвимыми группами людей, мы редко об этом задумываемся. Из-за собственного чувства превосходства мы часто безжалостно лишаем других «лица», раним их самоуважение, уничтожаем их чувства, при этом считая себя правыми. Попробуйте спросить себя: насколько мелочно такое мышление и насколько узок такой кругозор! На самом деле у тех, кто оказался в положении проигравшего, самоуважение зачастую гораздо более уязвимо, чем у победителя.

Степень ущерба, нанесённого самоуважению, бывает разной: когда человек терпит неудачу, его самоуважение уже частично пострадало, но это локальный ущерб, и он ещё способен осознать, что ему нанесли рану. Если же вы нанесёте ему ещё один удар, то лишите его даже той последней крупинки достоинства, которая у него осталась, и он непременно запомнит того, кто его обидел, испытывая к нему неприязнь, отвращение и даже ненависть, а его зависть к вашей победе перерастёт в злобу. Если он человек узколобый, то, как только он снова встанет на ноги, он непременно будет тщательно обдумывать план и выжидать случая, чтобы отомстить вам. В этом случае он станет не просто вашим соперником, но, скорее всего, врагом на всю жизнь и источником душевного беспокойства.

Поэтому, когда с кем-то случается несчастье, когда ваш соперник терпит поражение от ваших рук, проявите понимание и терпимость. Тогда ваш соперник не только не будет завидовать вашему успеху, но и посчитает счастьем то, что стал вашим соперником.

Ингрид Боуман, получив дважды премию «Оскар» за лучшую женскую роль, впоследствии была удостоена премии за лучшую женскую роль второго плана за блестящую игру в фильме «Убийство в «Восточном экспрессе»». Однако, получая награду, она неоднократно хвалила свою соперницу по номинации на лучшую женскую роль второго плана Фрэнтинну Кертис, считая, что настоящей лауреатом должна была стать именно эта неудачница, и искренне сказала:

«Прости меня, Флорентина, я заранее не планировала получить эту награду».

Представьте себе: если бы Боман еще и громко хвалила себя за победу, сияя «солнечной» улыбкой, это, скорее всего, вызвало бы у коллег неприязнь и зависть, что впоследствии могло бы повлиять на ее будущее сотрудничество с другими. Боман была очень умной и великодушной: она не стала без конца перечислять свои достижения и успехи, а, напротив, выразила

высочайшее уважение к сопернице и всячески постаралась сохранить ей лицо. Кто бы ни была эта соперница, она была бы безмерно благодарна Боман и считала бы её искренней подругой.

Только человек с исключительной великодушностью способен в момент получения награды так доброжелательно относиться к сопернику и так заботливо относиться к партнерам.

На самом деле, в реальной жизни ваши партнеры, напарники и коллеги могут стать вашими соперниками при возникновении конфликта интересов. В такой ситуации, когда возможность получения повышения приближается, ни в коем случае не теряйте самообладания от успеха; помните, что нужно сохранить за соперником лицо — это не только проявление уважения к нему, но и устранение препятствий для будущего сотрудничества.

Пойти навстречу другому — это не только проявление великодушия и хорошего воспитания, но и способ оставить себе запасной выход на будущее.

7. Смиритесь, и путь станет всё шире

Чрезмерная забота о собственном престиже зачастую может стать камнем преткновения в жизни. Только смело отказавшись от высокомерия и самонадеянного чувства собственного достоинства, можно открыть новые горизонты и добиться успеха в карьере и жизни.

Часто люди не хотят сбрасывать с себя гордость: во-первых, из-за собственного престижа — ведь это бросает вызов их самоуважению; во-вторых, потому что это вызовет странные взгляды окружающих и, скорее всего, приведет к изоляции. Именно из-за этих двух причин многие не хотят смириться и искать новые пути. Это похоже на то, как «завязать себя в кокон»: хотя это и безопасно, но так никогда не удастся вырваться из установленных собственными руками рамок, и придется прятаться внутри, занимаясь своим маленьким миром, не добившись ничего значительного за всю жизнь. А чтобы освободиться от этих оков, нужно смело смириться и отказаться от самонадеянного чувства собственного достоинства — только так можно вырваться из кокона и добиться чего-то значительного.

Был один доктор компьютерных наук, учившийся в США. Проучившись несколько лет, он наконец получил диплом. Однако, несмотря на то что у него был престижный докторский диплом, ему сначала не удавалось найти работу. Это было очень унижительно.

Его постоянно отказывали в крупных компаниях, а средства к существованию отсутствовали — это было очень тяжело. Он ломал голову, пытаясь найти способ устроиться на работу, чтобы не приходилось ускорять шаг, проходя мимо китайских или американских ресторанов. Ах! Вот оно! Наконец-то ему пришла в голову гениальная идея.

Люди всегда такие: когда они сыты, тепло одеты и живут в уютном доме, у них больше не возникает никаких удивительных идей. А вот когда в нос доносится аромат жареной утки, а в кошельке остается последний цента, вдруг приходит озарение, и в отчаянии рождается гениальная идея.

Он решил спрятать все свои дипломы и устроиться на работу, представившись самым скромным кандидатом.

Этот способ действительно сработал: владелец одной компании принял его на работу оператором по вводу данных. Работа эта была настолько проста, что для него это было словно «стрелять из зенитки по комарам» — пустая трата ресурсов, но он всё равно выполнял её скрупулёзно и добросовестно.

Вскоре начальник заметил, что этот новый оператор ввода данных не из обычных: он даже мог обнаруживать ошибки в программах. Тогда молодой человек достал свой диплом бакалавра, и начальник, не говоря ни слова, сразу же перевел его на должность, соответствующую уровню подготовки выпускника университета.

Прошло ещё некоторое время, и начальник заметил, что тот часто высказывает оригинальные и ценные идеи для компании — это уже далеко не уровень обычного студента! Тогда молодой человек предъявил диплом магистра, и начальник, увидев его, снова повысил его в должности.

На новой должности он также отлично справлялся с работой, и начальник почувствовал, что этот молодой человек действительно отличается от других и представляет собой нечто особенное. Поэтому начальник пригласил его в свой кабинет, чтобы поговорить, и тогда этот умный молодой человек предъявил свой диплом доктора наук. Теперь начальник получил полное представление о его уровне подготовки и без колебаний доверил ему ответственную должность. Благодаря своим гениальным идеям этот доктор наук в конце концов добился успеха.

Современное общество отличается от прошлого. Сегодня поощряется «самопрезентация», а раз речь идет о продаже, то нужны навыки продаж. Если бы этот доктор наук по-прежнему просто разносил свои дипломы, обходя одну компанию за другой, возможно, он до сих пор оставался бы без работы или не получил бы столь высокого назначения.

Когда у нас нет преимуществ или мы даже находимся в невыгодном положении, самой разумной стратегией является смирение и поиск другого прорыва. Стратегия этого доктора хороша тем, что она заключается в «отступлении как нападении»: с виду он как будто принижает себя и позволяет другим недооценивать его, но находится на низкой позиции и быть недооцененным — не беда. Как только представится возможность, он сможет ярко проявить себя, раскрыть свой талант и заставить окружающих, в том числе начальство, снова и снова смотреть на него другими глазами, и тогда его авторитет постепенно будет расти.

Напротив, если с самого начала выставляете напоказ диплом доктора наук, вас легко переоценят; а когда ожидания слишком высоки, это легко приводит к разочарованию. Гораздо более оригинальным и эффективным способом достижения цели является «уступить, чтобы выиграть».

Золото всегда блестит, а авторитет нужно зарабатывать самостоятельно.

8. Сохраняйте лицо другим — и у вас самого будет лицо

Межличностные отношения основаны на взаимном влиянии: если вы сохраняете лицо другому, он в ответ также сохранит ваше. Поэтому, чтобы сохранить свое лицо, нужно в достаточной мере сохранять лицо других.

Многие знакомы с теорией действия и противодействия, которая объясняет, что когда вы прикладываете к объекту определенную силу, он оказывает на вас силу равной величины. Этот принцип можно с успехом применить из физики к процессу ведения дел. На самом деле всё именно так: когда вы проявляете к другим на одну долю больше уважения, их уважение к вам также растёт. Другими словами, умея сохранять лицо другим, вы сохраняете и своё собственное.

Следующая небольшая история, возможно, поможет проиллюстрировать этот принцип:

Сяо Юй и один из её коллег отправились в командировку в Манхэттен. Поскольку до первой встречи в тот день оставалось немного времени, они могли не торопясь позавтракать. Заказав еду, коллега Сяо Юй вышел купить газету. Через 5 минут он вернулся с пустыми руками. Он покачал головой и невнятно пробормотал что-то нецензурное.

«Что случилось?» — спросила Сяо Юй.

Тот ответил: «Я подошёл к тому киоску напротив, взял газету и протянул тому парню десятку. Он не стал давать сдачу, а просто вытащил газету из-под моей мышки. Я ещё не успел ничего понять, как он начал меня отчитывать, говоря, что его бизнес ни в коем случае не заключается в том, чтобы менять мелочь в час пик».

Пока они обедали, они обсуждали этот эпизод. Коллега Сяо Юй считал, что местные жители высокомерны и невежливы, что все они «плохие люди». Впредь он больше никому не позволит давать сдачу с 10-долларовой купюры. После обеда Сяо Юй принял этот вызов: он попросил своего коллегу понаблюдать за ним у входа в ресторан, а сам перешёл улицу.

Когда владелец газетного киоска повернулся к Сяо Ю, тот вежливо сказал: «Сэр, извините, не знаю, сможете ли вы мне помочь. Я приезжий и мне нужна газета „Нью-Йорк Таймс“».

Но у меня есть только одна 10-долларовая купюра, что мне делать?» Владелец киоска без колебаний протянул Сяо Ю газету и сказал: «Вот, берите, а сдачу принесите позже!»

Сяо Юй, воодушевлённый, с «трофеем» в руках торжественно вернулся домой. Его товарищ покачал головой, а позже назвал этот случай «чудом на 54-й улице».

Сяо Юй вскользь заметил: «Разница в результате заключается исключительно в подходе».

И это действительно так: изменение в поведении владельца газетного киоска полностью зависело от разного отношения покупателей. Только уважая других, можно гарантированно добиться сотрудничества, и только в этом случае можно построить отношения, основанные на справедливости и доверии, а также обмениваться правдой, мнениями, чувствами и потребностями. Обладая такой свободой взаимного влияния и взаимным доверием, можно найти творческие решения.

Например, в фильме «Лишенные прав», снятом покойной киностудией Хьюза, главная героиня Джин Рассел однажды вступила в спор с Хьюзом.

В то время Хьюз был настолько увлечён Рассел, что подписал с ней контракт на работу с годовой зарплатой в один миллион долларов.

Через 12 месяцев она вполне обоснованно и законно заявила: «Я хочу получить деньги, предусмотренные моим контрактом».

Хьюз заявил, что у него сейчас нет наличных, но есть много недвижимости. Позиция актрисы заключалась в том, что она не хотела слушать эти оправдания — ей нужны были только деньги. Хьюз продолжал объяснять ей, что у него сейчас проблемы с ликвидностью, и просил её подождать. А Рассел всё время ссылалась на юридическую силу контракта, в котором чётко было указано, что выплата должна быть произведена в конце года.

Спор между сторонами, по-видимому, не поддается урегулированию; они выступают в качестве соперников и противников, поэтому ведут переговоры через своих адвокатов, а их прежние близкие отношения превратились в борьбу за победу. По слухам, вопрос можно было решить только через суд (обратите внимание: этот самый Хьюз — тот самый человек, который позже потратил 1,2 миллиона долларов на судебные издержки в споре о праве собственности на авиакомпанию «Юниверс»). Если бы этот конфликт был передан в суд, кто бы вышел победителем? Возможно, единственным победителем оказались бы адвокаты.

Как же в итоге был разрешён этот конфликт? На самом деле Рассел очень умно сказала Хьюзу: «Ах, мы с тобой разные люди, у нас разные цели. Давай попробуем поделиться информацией, чувствами и потребностями в атмосфере взаимного доверия?» Именно так они и поступили, став партнёрами, что в итоге позволило урегулировать спор между ними.

В итоге первоначальный договор был изменен: теперь ежегодная выплата составляла 50 тысяч, а срок погашения был увеличен до 20 лет. Сумма в договоре осталась прежней, изменился только срок. Требования обеих сторон были удовлетворены: Хьюз решил проблемы с оборотными средствами и получил проценты на основную сумму; а Рассел могла уплачивать подоходный налог ежегодно в рассрочку, причем сумма налога со временем снижалась, и, имея доход в виде аннуитета на 20 лет, ей не приходилось беспокоиться о повседневных финансовых проблемах.

Этот взаимовыгодный результат стал возможен благодаря тому, что Рассел применила сбалансированный подход, сохранив лицо собеседнику и проявив к нему достаточное уважение.

Как видно, когда у вас возникают разногласия с другими людьми, прямой конфликт — не лучшая стратегия для решения проблемы. Разумнее всего проявить готовность к сотрудничеству и сохранить лицо собеседнику — тогда и он сохранит ваше.

9. Не «надевайте на себя высокую шляпу»

Если бы это была настоящая высокая шляпа, то носить её можно было бы с гордостью какое-то время, но если на голове у вас висит эта призрачная «высокая шляпа», ни в коем случае не самодовольствуйтесь...

Обычно лесть, сказанную в лицо, называют «надеванием высокой шляпы»; говоря нелестно, это означает, что человек чрезмерно заботится о своем престиже. Люди, которые любят, когда им льстят в лицо, «любят надевать высокую шляпу». У этой дурной привычки есть своя история. Во времена Северной Вэй жил один конфуцианский ученый по имени Цзун Даохуэй, который вел себя странно, но при этом имел чрезвычайно высокое мнение о себе. Обычно он любил носить высокую шляпу с широкими полями и большие деревянные сабо. Всякий раз, когда приезжал высокопоставленный чиновник провинциального или министерского уровня, он отправлялся к нему на аудиенцию в этом наряде и, преклоняя колени, опускал голову так низко, что она касалась деревянных сабо, проявляя максимальную лесть и подхалимство.

Потомки связали ношение высокой шляпы с подхалимством. В начале эпохи династии Мин чиновники носили «низкие черные шапки» и ещё не считали высокую шапку предметом гордости. Но к середине эпохи Мин обстановка резко изменилась. Например, в эпоху Чжэнцэ министр военного ведомства Ван Чан носил «шапку с высоким верхом, сапоги на высоком каблуке и палантин с высокими ножками, за что люди прозвали его «господином Трёх Высоких»». Предпосылкой для возникновения этого дурного обычая было представление о том, что высокая шапка является знаком почёта. Очевидно, что «ношение высокой шляпы» на самом деле является проявлением человеческого тщеславия.

Почему те, кто любит и умеет подлизываться, часто пользуются благосклонностью окружающих? Почему некоторые люди, не обладая особыми талантами, благодаря своему красноречию и умению подлизываться добиваются успехов на службе? Все потому, что эти люди используют слабость других — их стремление сохранить лицо и любовь к «высоким шляпам».

Следующая небольшая история иллюстрирует эту мысль:

Один пекинский чиновник собирался уехать на службу в провинцию. Перед отъездом он пошел проститься со своим учителем. Учитель сказал: «Быть местным чиновником в провинции нелегко, тебе лучше быть осторожным и осмотрительным». Чиновник ответил: «Учитель, будьте спокойны. Я приготовил сто высоких шляп и буду дарить по одной каждому встречному. Так, надеюсь, никаких проблем не возникнет». Учитель, услышав это, очень рассердился и тут же отчитал его: «Мы, чиновники, не должны прибегать к нечестным и неправомерным методам. Как можно поступать так, как ты?» Пекинский чиновник ответил: «Учитель, вы совершенно правы, но сколько же в современном мире людей, которые, как вы, не любят, когда им «надевают высокую шляпу»? Учитель, услышав это, сменил гнев на улыбку, кивнул и сказал: «В этом твоём высказывании действительно есть смысл!»

Попрощавшись с учителем, чиновник, уходя, с улыбкой сказал: «Из моих ста высоких шляп сегодня осталось только девяносто девять!»

Человеку, особенно когда он добился успеха, легче всего впасть в самонадеянность и считать себя бесконечно престижным. В этот момент, если кто-то снова наделит тебя «высокой шляпой», ты легко можешь потерять голову, и именно тогда нужно быть особенно осторожным с самовосхвалением.

Многие слышали историю о вороне и лисе: ворона, держа в клюве кусок мяса, прилетела на ветку и приготовилась не спеша насладиться им. Это увидела лиса, у которой от жажды добычи потекли слюни. Она очень хотела заполучить кусок мяса, поэтому, немного подумав, сказала вороне: «Ой, я никогда не видела такой красивой вороны: стройная фигура, прекрасное оперение. Если бы голос был таким же великолепным, как и внешность, то ты была бы настоящей королевой птиц». Ворона, услышав это, загордилась. Чтобы доказать свои способности, она раскрыла клюв и запела, и кусок мяса тут же выпал. Лиса подняла мясо и насмеш-

ливо сказала вороне: «Я слышала — голос у тебя неплохой, но ум у тебя слишком простой, а IQ немного ниже среднего».

Самый большой недостаток человека — это стремление сохранить лицо и тщеславие, просто в той или иной степени. Как гласит пословица: «Лучше умереть, сохранив лицо, чем жить, терпя страдания». Лицо — это, что ты показываешь другим, то, чего ты требуешь от себя, чтобы заслужить уважение и признание в кругу общения. С точки зрения психологического здоровья, лицо — это ложное отражение себя, это попытка изо всех сил скрыть свои недостатки, чтобы показать себя идеальным. Немногое стремление к престижу — это не страшно, оно может способствовать самосовершенствованию и укреплению уверенности в себе, а также иметь некоторые положительные стороны. Однако чрезмерное внимание к престижу превращается в тщеславие, а если придавать ему слишком большое значение, оно становится обузой и даже заслоняет глаза. Как у ворона: его самый слабый пункт — голос, но стоит кому-то похвалить его, как он теряет голову и принимает это за чистую монету. Это как раз соответствует поговорке: «Дай ему немного солнечного света — и он сразу засияет».

В реальной жизни мы часто видим, как некоторые, заработав немного денег, ради репутации расточительно тратятся, угощая друзей и хвастаясь своим достатком, полагая, что только так они смогут показать свой статус и вернуть себе репутацию. Есть и такие, кто изначально не способен справиться с какой-то задачей, но ради репутации соглашается на всё, что от них просят, и готовы приложить любые усилия, чтобы сохранить лицо, считая, что «нельзя так опозориться». При покупках некоторые люди стесняются приобретать дешёвые товары: даже если у них в кармане мало денег, они всё равно покупают брендовые вещи, чтобы идти в ногу с модой, в результате чего их доходы не покрывают расходы, а жизнь становится невыносимой.

Такое стремление сохранить лицо приносит в жизнь огромные проблемы, заставляя человека погрязнуть в ложности и не давая ему реализовать свою истинную ценность. Если вовремя не преодолеть эту ложность, возникнет множество негативных последствий, например, конфликты в семье и т. д., и вам самому придётся жить в постоянном напряжении. Ведь когда вы принимаете какое-либо решение, вы в первую очередь думаете не о своих истинных потребностях, а о том, как на вас посмотрят окружающие. В результате вы обманываете и других, и себя, а также доводите себя до полного изнеможения.

Поэтому, когда наши способности не соответствуют ситуации, нет необходимости «надувать себя», чтобы заслужить похвалу; не позволяйте похвале стать для нас «узким кольцом». Когда другие дарят нам похвалу, нужно всегда сохранять бдительность: возможно, надев эту «корону», ваше тщеславие и стремление сохранить лицо незаметно лишат вас гораздо большего.

По-настоящему способные люди ведут себя более сдержанно. Если у вас нет реальных способностей, но вы носите «высокую шляпу» и хвастаетесь ею повсюду, это лишь самообман, ничем не отличающийся от попытки скрыть то, что на самом деле очевидно, — «здесь нет трехсот таэль серебра» — и, напротив, вызовет у других насмешки.

10. Можно быть чуть более бесстыдным

Гоу Цзянь терпел унижения, понизил себя, даже попробовал на вкус фекалии для Фу Цзя, и в конце концов победил государство Ву; Хань Синь просил милостыню у прачки и терпел унижение, пролезая под ногами, но в итоге одержал победу в битве при Гайся. Как видно, иногда, если быть чуть более бесстыдным, легче стать выше других!

Китайцы придают огромное значение «лицу»; кажется, что всё, что они делают, связано с репутацией, и порой лицо кажется им важнее самой жизни. Многие родители, с трудом воспитавшие сына, видя, что тот «приносит славу роду», даже если самим приходится питаться отрубями и зеленью, испытывают безмерную радость, потому что сын позволяет им сохранить лицо перед соседями — «мяныцзы». Такое представление о «лице» на самом деле означает

то, как тебя воспринимают окружающие и как к тебе относятся. Проще говоря, люди, которые чрезмерно заботятся о своем «лице», живут не для себя, а для других.

Западные люди считают, что лучшие люди — это те, кто обладает «толстой кожей» и остается невозмутимым перед упреками и критикой со стороны других. Такое мировоззрение, граничащее с «бесстыдством», позволяет защитить собственное самоуважение от оскорбительных слов и не поддаваться чужому влиянию.

В общении с людьми и в повседневной жизни человек, умеющий использовать «толстую кожу» для защиты себя и не обращающий внимания на чужие сплетни и язвительные замечания, может сформировать положительный образ себя. Ведь люди с «тонкой кожей», пытаясь достичь какой-либо цели, всегда испытывают сомнения в своих способностях и мотивации, а также в ценности выгоды, которую они получают в случае успеха, и постоянно переживают из-за возможных потерь. Кроме того, люди часто считают необходимым сначала повысить свой уровень: только когда наши способности станут сильнее, мы сможем воплотить свои мечты в жизнь.

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.