

ИСКУССТВО БЫТЬ СКРОМНЕЕ

КАК ДЕЙСТВОВАТЬ
БЕЗ ЛИШНЕГО ШУМА



РОН ДЕЙКАР

Рон Дейкар

**Искусство быть скромнее. Как
действовать без лишнего шума**

«Автор»

2026

Дейкар Р.

Искусство быть скромнее. Как действовать без лишнего шума /
Р. Дейкар — «Автор», 2026

Самый шумный человек в комнате далеко не всегда самый сильный. Эта книга учит другой стратегии: не выставлять все карты на стол, не сжигать отношения вспышкой гнева, сохранять лицо другим, обходить ненужные столкновения и действовать так, чтобы результат говорил громче вас. Скромность здесь не слабость, а социальная броня и инструмент влияния. Этикет, уважение, гибкость, умение отступить, оценить человека и вовремя промолчать помогают проходить там, где самолюбие обычно ставит стену. Хотите выигрывать без лишнего шума? Читайте.

Содержание

Предисловие	5
Глава	6
Глава 1. Умение сдерживать гнев и терпеть ущерб	7
Глава 2. Скромность и сдержанность: не гордиться своим талантом	21
Глава 3. Меньше презирайте людей, больше уважайте их	46
Глава 4. Сохранять лицо другим и сохранять своё	61
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Искусство быть скромнее. Как действовать без лишнего шума

Предисловие

По сравнению со сдержанностью большинство людей предпочитает «выделяться». Да, кто же не хочет жить полной жизнью, с размахом и легкостью? Кто не хочет стать немного лучше, быстрее продвигаться по карьерной лестнице, зарабатывать больше денег и жить с большим комфортом... Всё это вполне естественно и вполне оправданно, но стоит ли использовать это в качестве основы для «высокопрофильного» образа жизни — вопрос спорный. Ведь «высокопрофильный» образ жизни незаметно увеличивает издержки и искусственно создаёт препятствия на пути к успеху.

Все мудрецы в жизни — мастера сдержанного поведения.

Скромность — это умение не терять самообладания в моменты успеха, не жаловаться в моменты неудач, сохранять скромность, даже находясь в выгодном положении, и проявлять терпение и сдержанность в ответ на провокации. Люди, ведущие скромный образ жизни, с первого взгляда могут казаться незаметными, но они обладают необыкновенной широтой взглядов и способностью проникать в суть вещей. Скромность — это не только качество характера, но и стратегия поведения в обществе.

Данная книга стремится дать всесторонний анализ скромности, чтобы читатель мог понять её более глубоко. В книге даётся толкование скромности с трёх следующих аспектов:

Во-первых, практическое значение скромности. Скромность — это избитая тема, и то, что о ней так часто говорят, свидетельствует о том, что обычным людям трудно её достичь, а также подчеркивает актуальность данного вопроса. В реальной жизни и на работе, чтобы сохранить стабильное и плавное развитие, нужно ставить себя на второстепенное место, проявляя к другим необходимое уважение и терпимость.

Во-вторых, методы применения принципа скромности. Вести себя скромно — легко сказать, но трудно сделать. Некоторые люди понимают важность скромности, но не знают, с чего начать, а некоторые даже считают, что скромность — это слишком пассивный и негативный подход, который не способствует личному выживанию и развитию. Все это происходит из-за непонимания методов применения скромности. На самом деле, вести себя скромно нужно начинать с каждой мелочи в повседневной жизни, уделяя особое внимание духу ответственного отношения к делу и мудрости в оценке ситуации.

В-третьих, идеологическая основа скромного поведения. Если каждый человек всегда ставит себя в центр внимания, постоянно стремится превосходить других и быть на голову выше, или же во всём действует бессистемно, не имея точного представления об окружающих людях и событиях, не способен правильно оценивать объективную ситуацию, то в своих поступках он неизбежно будет либо безразличен, либо не сможет отличить важное от второстепенного, не сможет различить друзей и врагов — как же такому человеку удастся вести себя сдержанно?

Здесь необходимо подчеркнуть, что скромность в поведении — это не какая-то глубокая философия, а исключительно практический опыт общения с людьми и конкретное толкование принципов выживания. Поэтому цель этой книги отнюдь не состоит в том, чтобы вы остановились лишь на осмыслении понятия «скромность в поведении», а в том, чтобы каждый смог воплотить его в жизнь. В таком случае в нашей жизни станет меньше препятствий, а в нашем обществе — больше гармонии.

Глава

Часть первая. Практическое значение скромности

«Скромность» — это избитая тема. То, что о ней так часто говорят, свидетельствует о том, что обычным людям трудно её соблюдать, и подчеркивает актуальность этого вопроса. Нет человека, который не хотел бы преуспевать, но мы часто видим, как люди, достигнув успеха, теряют самообладание. В реальной жизни и на работе, чтобы сохранить стабильный рост, нужно ставить себя на второстепенное место и проявлять к другим необходимое уважение и терпимость.

Глава 1. Умение сдерживать гнев и терпеть ущерб

Скромность в поведении кажется избитой темой, но она, безусловно, является одним из главных секретов успешного поведения в обществе. Скромность — это умение принижать себя и возвышать других, что позволяет быстро сократить дистанцию с окружающими и избежать того, чтобы стать мишенью для враждебности. Говорить о скромности так просто, но когда человек достигает успеха и славы, сколько из них действительно способны вести себя скромно?

1. Если в любой ситуации смириться, нет препятствий, которые нельзя было бы преодолеть

Те, кто, добившись небольшого успеха, начинает гордиться и считать себя недостижимым, обречены на крупное падение. Тем более тем, кто изначально находится под чужим крылом, необходимо вовремя склонить голову. В народе есть поговорка: «Находясь под чужим крылом, приходится склонять голову». Это означает, что когда человек уступает по силе другому, ему приходится склонить голову и уступить. Можно сказать, что эта поговорка глубоко проникает в суть человеческих отношений и отличается большой мудростью. Однако, если внимательно присмотреться к второй половине этой фразы, мы обнаружим, что в слове «нельзя не» скрывается слишком много принуждения и беспомощности. Это пассивное, нежелательное смирение. А поскольку оно вынужденное и нежелательное, при его проявлении неизбежно проскальзывает недовольство. Если это недовольство увидит собеседник, оно, скорее всего, негативно повлияет на ваши отношения с окружающими. Поэтому мы должны изменить эту поговорку на «Находясь под чужим карнизом, нужно обязательно склонить голову». Замена «необходимо» на «обязательно» — это не игра слов, а призыв к тем, чья власть и сила уступают собеседнику, активно и добровольно склонить голову, превратив пассивность в активность, а нежелание — в добровольное согласие.

Так называемая «крыша», говоря проще, — это сфера влияния другого человека. То есть, если вы находитесь в пределах этой сферы и существуете за счёт этой силы, то вы находитесь под чужой крышей. Некоторые из этих «крыш» очень высоки, и любой человек может стоять под ними, подняв голову, но таких крыш не много. Учитывая природную склонность людей к отторжению «чужих», большинство крыш оказываются очень низкими! То есть, попадая в сферу влияния другого человека, вы будете сталкиваться со множеством намеренных или непреднамеренных проявлений отторжения и ограничений, а также с притеснениями, источник которых вам неизвестен, — если, конечно, вы не настолько сильны, что не нуждаетесь в помощи других для выживания. Даже в этом случае вы не можете гарантировать, что всю жизнь сможете жить так свободно и беззаботно, не укрываясь от ветра и дождя под чужим карнизом. Поэтому необходимо скорректировать свой менталитет, находясь под чужим карнизом.

Поэтому, находясь под чужим карнизом, «обязательно» нужно склонить голову — не дожидаясь, пока кто-то напомнит об этом, и не дожидаясь, пока вы ударитесь о карниз.

«Обязательно склонять голову» — это дает, по крайней мере, несколько преимуществ: вы склоняете голову по собственной инициативе, не становясь заметной мишенью; не повредите низкий карниз, подняв голову слишком высоко. Поймите: независимо от того, повредите вы его или нет, вы всё равно получите травму. Даже если у вас «железная» голова, у наших предков давно существует древняя пословица: «Нанеся врагу тысячу ран, сам теряешь восемьсот». Не уходите из-под «карниза», где можно укрыться от ветра и дождя, только потому, что шея слишком затекла и вы не можете этого вынести. Уйти — это не запрещено, но нужно подумать, куда вы пойдёте. Помните: как только вы уйдёте, вернуться будет не так просто. Если долго оставаться под «карнизом», можно стать одним из обитателей дома, а то и вовсе вытеснить тех, кто там живёт, и стать хозяином.

В истории различные борьбы чрезвычайно сложны, и терпение временного унижения, смирение для закаливания своей воли и поиск подходящего случая являются незаменимыми психологическими качествами для того, кто стремится совершить великие дела. Унижение, которое Хань Синь перенёс в эпоху Западной Хань, проходя под чужой ногами, является лучшим воплощением именно такого «обязательного смирения». Ведь если бы он не склонил голову, то поставил бы себя на один уровень с уличными хулиганами; если бы он решил дать отпор, то не только мог бы устроить драку со смертельным исходом и оказаться в суде, но и, скорее всего, лишился бы собственной жизни.

Другой вид «обязательного смирения» относится к более высокому уровню: это сознательное и добровольное ухождение на второй план на определенный этап, чтобы воспользоваться этим временем для изучения ситуации со всех сторон, устранения скрытых угроз и проведения предварительной подготовительной работы для будущих масштабных действий. Во времена династии Суй император Янди был чрезвычайно жестоким, по всей стране бушевали крестьянские восстания, а многие чиновники династии Суй один за другим переходили на сторону повстанцев. Поэтому император Сюй Ян был крайне подозрительным и с особой легкостью начинал подозревать придворных министров, особенно влиятельных чиновников из провинций.

Ли Юань, князь Тан (то есть император Таи Гаоцзу), неоднократно занимал должности как в центральной, так и в местной администрации; везде, где бы он ни появлялся, он целенаправленно 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 Сюй Яна. Именно в это время император Сюй 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 Сюй Яну и вызвало у него некоторую подозрительность. В то время племянница Ли Юаня, Ван Ши, была наложницей императора Сюй Яна. Император Сюй Ян спросил её о причине неявки Ли Юаня на аудиенцию, и Ван Ши ответила, что это из-за болезни. Император Сюй Ян спросил: «Он умрёт?»

Ван передала эту новость Ли Юаню, и тот стал вести себя ещё осторожнее. Он понимал, что император Сюй Ян начал подозревать его, но, поскольку для преждевременного восстания у него не хватало сил, ему оставалось только смириться и терпеливо ждать подходящего момента. Поэтому он намеренно принимал взятки, порочил свою репутацию, целыми днями предаваясь развлечениям и роскоши, причём делая это открыто и без стеснения. Услышав об этом, император Сюй Ян действительно ослабил бдительность по отношению к нему. Представьте себе: если бы Ли Юань с самого начала не склонил голову добровольно или сделал это с некоторым нежеланием, его, скорее всего, устранил бы император Сюй Ян Ян Гуан, который как раз и подозревал его. Как тогда могли бы произойти последующее восстание в Тайюане и основание империи Да-Тан?

Цель «обязательного смирения» заключается в том, чтобы наладить гармоничные отношения с окружающей обстановкой, свести трения между ними к минимуму, сберечь свои силы для более долгого пути, а главное — превратить неблагоприятные условия в силу, действующую в вашу пользу. Это проявление гибкости, умения действовать в соответствии с обстоятельствами и, прежде всего, высшая мудрость выживания.

Ситуация, когда приходится находиться «под чужим крылом», встречается нам довольно часто и может проявляться по-разному. Увидев «низкий карниз», не думайте, что вам «приходится», а скажите себе: «Обязательно склони голову!»

2. Что плохого в том, чтобы казаться слабым?

Некоторые люди выглядят совершенно обычными, а порой даже производят впечатление «неудачников» и бесполезных слабаков. Но таких людей не стоит недооценивать. Ино-

гда именно такие люди скрывают в душе высокие устремления и амбиции, а эта кажущаяся «неспособность» — проявление их скромности, терпения и умения действовать стратегически для достижения великих целей. Такие люди часто умеют приспосабливаться к любой ситуации, обладают даром предвидения и глубокой проницательностью, которых нет у обычных людей.

В жизни Лю Бэя наиболее известны «три понижения», которые заложили основу его царского дела. Первое понижение — это клятва братства в Садовом парке. Среди тех, кто поклялся ему в братстве, был один — торговцем вином и мясником по имени Чжан Фэй; другой — беглый убийца, разыскиваемый властями и скрывавшийся в разбойничьих отрядах, по имени Гуань Юй. А он, Лю Бэй, родственник императорской семьи, которого впоследствии император признал своим дядей, согласился стать их братом по клятве, несмотря на разницу в родословных. Этот «низкий поступок» привёл к тому, что к нему устремились две могучие реки: одна — в лице одного из «Пяти тигров», генерала Чжан Идэ, а другая — в лице конфуцианского полководца и «Святого Воина» Гуань Юнчана. Дело Лю Бэя начало превращаться в безбрежное море именно с этих двух рек.

Второй момент — «Три посещения соломенной хижины». Ради молодого парня, не выходявшего из соломенной хижины, Лю Бэй трижды приезжал к нему с просьбой о встрече. Не говоря уже о статусе и титулах, а судя только по возрасту, Лю Бэй вполне мог бы считаться старшим. Этот старший выпил две чашки «отказов», тщательно приготовленных младшим, но не выразил ни малейшего недовольства и ничуть не почувствовал, что потерял лицо, в то время как даже Гуань Юй и Чжан Фэй скрежетали зубами от злости. Это было ещё одним проявлением смирения, благодаря которому ещё одна широкая река влилась в его обширные владения, начертив грандиозный план создания государства и сделав его великим министром на века.

Третьим проявлением смирения было уважительное отношение к Чжан Суну. Чжан Сун изначально намеревался предать своего господина ради личной выгоды и отдать Западный Сюань Цао Цао, но тот, победив Ма Чао, был полон самоуверенности, вел себя высокомерно и пренебрежительно по отношению к учёным; не видя Чжан Суна несколько дней, при встрече сразу же предъявлял ему обвинения и едва не приговорил его к смертной казни. Лю Бэй послал Чжао Юня и Гуань Юнчана встретить Чжан Суна за пределами границы, а сам лично встретил его на территории своей страны. Они пировали три дня, со слезами расстались у Чантин, и Лю Бэй даже хотел сам повести его лошадь, провожая его. Чжан Сун был глубоко тронут и в конце концов подарил Лю Бэю карту Западного Цзяна, которую изначально собирался передать Цао Цао. Это «ещё одно проявление смирения» привело к тому, что жители Западного Цзяна вошли в состав империи Лю Бэя.

Лучше всего разницу в манере общения Лю Бэя и Цао Цао можно увидеть в их различном отношении к Чжан Суну: один высокомерный, другой смиренный; один нетерпеливый, другой уважительный; один надменный, другой почтительный. В результате высокомерный и надменный лишился последнего шанса на объединение Китая, а смиренный и почтительный получил равнины Цзяньнань — «землю изобилия». В этой истории Лю Бэй, несмотря на свои великие амбиции, оставался простым и доступным, уважал мудрецов и скромно относился к людям, постепенно создавая свое государство. Напротив, Цао Цао был высокомерным и надменным, никого не уважал, зря упустил богатую «землю изобилия» и из-за этого задержал осуществление великого плана по объединению Китая. Если смотреть только на этот аспект, то Лю Бэй — настоящий герой, хотя у него и не было так называемого «величественного ореола»; а Цао Цао вел себя как безумец, его высокомерие достигало небес, он хвастался своей силой и демонстрировал военную мощь. В результате он понес большие потери, и на самом деле это было вполне заслуженно.

Человек, независимо от того, достиг ли он успеха или ещё только начинает свой путь, должен вести себя осторожно и сдержанно, не вызывая недовольства окружающих; особенно нельзя терять голову от успеха и демонстрировать своё высокомерие. Особенно это касается

молодых людей, только начинающих свой путь, которые часто отличаются юношеским задором, и им следует уделять этому особое внимание. Таким образом, ваш душевный настрой определяет ваше отношение к жизни, а отношение влияет на вашу карьеру.

Поэтому можно сказать, что те, кто умеет не гордиться победой и не возгордиться своими заслугами, — это люди, по-настоящему понимающие жизнь и умеющие действовать; именно они становятся сильными, их путь к успеху ровен, и в конце концов именно они смеются последними.

3. Сдерживайте нахлынувшие эмоции

Между людьми часто возникают противоречия: то из-за разницы в уровне понимания, то из-за незнания собеседника, то из-за изначальных предрассудков и недоразумений. Если вы проявите широту взглядов, отнесетесь к другим с пониманием и сдержите эмоции, которые так легко вырваться наружу, то вы, возможно, выиграете время, и противоречия могут сгладиться.

Доктор Эйнштейн — человек, которого уважают во всем мире; он является бесспорным авторитетом в области математики и физики. Этот создатель теории относительности и атомной теории однажды даже проглотил свою обиду. Однажды, сев в автомобиль и погрузившись в размышления над какой-то проблемой, он ошибся при подсчете денег. Кондуктор громко язвительно заметил: «Вы же такой уважаемый человек, а счет не умеете?» Эйнштейн лишь улыбнулся: «Ну и ладно, не умею!»

В процессе общения предвзятость и недопонимание часто приводят к тому, что одна сторона причиняет боль другой. Если вторая сторона будет затаивать обиду, отношения не смогут наладиться. Если же обиженная сторона проявит большую великодушие и не будет помнить старого зла, это потрясет чувства того, кто изначально был предвзятым.

Вопрос великодушия — это не какая-то незначительная мелочь. Будет ли ваше великодушие безграничным, как море, или ограниченным, как чашка, — в решающий момент это может повлиять на успех или провал вашего дела. Если вы будете придирайтесь к мелочам и бесконечно спорить, это не только повредит отношениям и подорвет дружбу, но и не поможет вам достичь больших целей; в результате вместо взаимной выгоды вы получите обоюдное поражение. Поэтому отбросьте личные предубеждения, не вступайте в споры ради ничтожной выгоды в общественных кругах, не унижайте других ради саморекламы, проявите немного терпения и сдержанности, относитесь ко многим вещам «с холодной головой», избавьтесь от беспринципных перепалок и ненужных споров, не придавайте значения мелочам, не имеющим отношения к общей картине... то ваше поведение будет вызывать симпатию у всех в обществе, а ваша карьера получит мощный импульс, что приведет к взаимовыгодному результату.

Был один ирландец по имени О'Харри, который посещал курсы Карнеги. Он не имел высокого образования, но очень любил спорить. Поскольку у него не складывались дела с продажей грузовиков, он обратился за помощью к Карнеги. Задав несколько простых вопросов, Карнеги обнаружил, что тот постоянно спорит с клиентами. Если собеседник придирался к его машинам, он тут же краснел и громко начинал отстаивать свою точку зрения. О'Харри признал, что выигрывал немало словесных споров, но не мог завоевать доверие клиентов. Позже он сказал Карнеги: «Выходя из кабинета клиента, я всегда говорил себе: „Наконец-то я наказал этого ублюдка“. Я действительно наказал его, но ничего ему не продал».

Поэтому задача Карнеги заключалась в том, чтобы научить О. Харри самоконтролю и избавить его от стремления к соперничеству.

Позже О. Харри стал звездным продавцом в нью-йоркской компании «Уайд Моторс». Как ему удалось добиться такого успеха? Вот что он сам об этом говорит:

«Если бы я сейчас зашел в офис клиента, а тот сказал: „Что? Грузовики „Уайд“? Ни за что! Даже если вы их мне подарите, я не возьму — мне нужны грузовики „Хосей““, — я бы ответил: „Дружище, у „Хосей“ действительно отличная продукция, с их грузовиками точно не прогадаешь — это первоклассные машины“.

«Тогда ему нечего будет ответить, у него не останется возможности поспорить. Если он скажет, что машины Хосе — лучшие, я отвечу: «Верно», и ему останется только замолчать. Он же не может, после того как я соглашусь с его мнением, целый день твердить, что машины Хосе — лучшие. Затем мы перестаём говорить о Хосе, и я начинаю рассказывать о преимуществах «Уайд».

«В те времена, услышав такие слова, я бы давно уже побледнел, а потом покраснел от злости — я бы стал придирается к «Хосаи», и чем больше я критиковал бы другие машины, тем больше собеседник хвалил бы их. Чем ожесточнее был спор, тем больше собеседнику нравилась продукция моего конкурента.

«Сейчас, вспоминая об этом, я даже не понимаю, как я раньше занимался продажами! Раньше я тратил много времени на споры, а теперь держу язык за зубами — и это действительно работает».

Как сказал мудрый Бенджамин Франклин:

«Если вы постоянно спорите и возражаете, то, возможно, иногда и выиграете, но это будет пустая победа, потому что вы никогда не завоеуете симпатии собеседника».

Поэтому вам самим следует взвесить: что вы предпочитаете — буквальную, поверхностную победу или благосклонность окружающих?

Возможно, вы правы, но пытаться изменить мнение другого человека в ходе спора — дело бесполезное. Так почему бы не попробовать сначала сдержать гнев, а потом уже говорить?

4. Поймите, что риски в жизни присутствуют повсюду

Есть одна весьма многозначительная притча:

душа, которая при жизни была очень трусливой и всю жизнь прожила в страхе, предстала перед всемогущим Богом и попросила Его дать ей самое безопасное и счастливое воплощение в следующей жизни.

Бог сказал: «Тогда стань человеком». «А есть ли риски в жизни человека?» — спросила душа. «Есть: интриги, убийства, клевета, преждевременная смерть, чума...» — ответил Бог. «Дайте мне что-нибудь другое!» «Тогда стань лошадью!» «— А в жизни лошади есть риски?» «Есть: порка кнутом, забой...» Душа снова попросила поменять. Она хотела стать тигром, но узнала, что и у тигра есть риски. «Ах, простите мою смелость, но, похоже, только у Вас, Господи, нет рисков. Я останусь здесь, рядом с Вами!» — внезапно попросила эта душа. Бог фыркнул: «У меня тоже есть риски: в человеческом мире неизбежны несправедливости, и мне тоже приходится отвечать на упреки...» С этими словами Бог взял ближайшую мышиную шкуру, завернул в неё эту душу и толкнул её в нижний мир: «Иди, тебе это как раз подойдёт».

Смысл этой притчи, возможно, многогранен, но в первую очередь мы можем уловить в ней следующую мысль: в жизненном пути любого существа риски присутствуют практически везде и всегда. Мечтать о мире, лишенном рисков, — это не более чем сказка.

Итак, раз дело обстоит так, мы должны разработать реальные и эффективные меры в ответ на эту суровую реальность.

Страх перед риском и неудачами — это сильный психологический страх, с которым мы сталкиваемся в обществе. Если человеку с детства прививают такое чувство страха, то этот крайне неблагоприятный психологический фактор часто будет сопровождать его всю жизнь, и в результате он всегда будет находиться в пассивной позиции, вынужденно принимая удары судьбы. Это, очевидно, приведёт к крайне плачевным последствиям.

В то же время многие люди, стоящие на вершине успеха, заявляют: в мире вообще не существует никаких рисков и неудач. Так называемые удары извне — это всего лишь следствие собственной слабости.

Хотя в этом утверждении и есть доля правды, в конечном счёте это всего лишь проявление того, что «тем, кто уже прошёл через это», легко говорить, не испытывая на себе последствий. Обычному человеку необходимо признать объективное существование рисков и ударов

судьбы. В процессе жизненных сражений нельзя из-за этого действовать робко и осторожно, но и нельзя смотреть на всё свысока, не принимая никаких мер предосторожности. Первый подход приведёт к тому, что человек ничего не достигнет, второй — к чрезвычайно высокому «уровню провалов». Эти два вида ошибочных представлений и поведения на самом деле являются двумя крайними проявлениями жизненной ситуации, которых мы стремимся избежать.

5. Старайтесь не быть «выступающей стропиной»

В жизни есть пословица: «Выступающая балка гниет первой», которая говорит о том, что в поведении не следует слишком выделяться. В «Чжуан-цзы» фраза «Прямое дерево срубают первым, сладкий колодец иссякает первым» выражает ту же мысль: высокие деревья легче всего попадают в поле зрения лесорубов, а сладкая вода из колодца быстрее всего иссякает. Точно так же на арене жизни человек, который без разбора везде демонстрирует свою выдающуюся индивидуальность, легко подвергается опасности.

Конечно, человек должен стремиться к финишу, к победе. «Проявление таланта» как необходимое средство для достижения успеха все же следует применять, но при этом важно правильно выбрать момент; кроме того, «проявление» должно сопровождаться определенными методами и навыками. В противном случае это легко вызовет зависть и подозрения, что создаст на пути к успеху ненужные проблемы и препятствия, мешающие раскрытию собственного потенциала. Кроме того, «проявление» должно служить благому делу, а не для того, чтобы подчеркнуть несостоятельность других; высокомерное поведение и пренебрежительное отношение к окружающим недопустимы. Одним словом, нужно иметь правильное отношение.

Во времена Трёх царств в лагере Цао Цао служил главный секретарь по имени Ян Сюй. Он обладал выдающимся талантом и острым умом, но впоследствии, из-за высокомерия и пренебрежительного отношения к окружающим, был казнён Цао Цао по обвинению в распространении слухов, вводящих народ в заблуждение, и подрывающих боевой дух войска.

Однажды Цао Цао построил сад. Придя посмотреть на него после завершения работ, он не высказал никаких замечаний, а лишь взял кисть и написал на воротах большим почерком иероглиф (хуо). Все были озадачены, и только Ян Сюй сказал: «Если добавить иероглиф „“ к слову „“ (ворота), получится „“ (широкий). Канцлер считает, что ворота этого сада слишком широкие». Только тогда все поняли, и мастера поспешили переделать ворота. Через несколько дней Цао Цао снова пришёл посмотреть на сад и, увидев, что ворота были переделаны по его замыслу, очень обрадовался. Однако, узнав, что именно Ян Сюй угадал его замысел, он, хотя и не выразил этого вслух, в душе уже начал завидовать Ян Сюю.

В древности говорили: «Дерево, возвышающееся над лесом, ветер непременно сломает; насыпь, выступающая из-под берега, поток непременно размывает; человек, превосходящий других, непременно подвергнется осуждению». Ян Сюй был именно тем деревом, которое возвышалось над лесом, однако его «превосходство» проявлялось не в том месте. Он всегда хвастался своим талантом в несущественных вещах, что и вызвало зависть Цао Цао. Неправильное использование таланта, напротив, ускорило его крах. Цао Цао изначально хотел продемонстрировать свою хитрость, но Ян Сюй неоднократно разоблачал его планы. Как мог Цао Цао не разгневаться и как мог он его пощадить? Поэтому его вывели и казнили!

Потомки сожалели о смерти Ян Сюя и сочинили стихотворение: «Смерть наступила из-за ошибки, связанной с талантом, а не из-за желания отступить». Можно сказать, что эти слова точно раскрывают причину смерти Ян Сюя. Лао-цзы однажды сказал: «Не выставя себя напоказ, он просветляет; не утверждая себя, он проявляется; не хвалясь, он достигает успеха; не гордясь, он длится». То есть человек должен быть скромным и искренним, не следует открыто демонстрировать свои способности и вести себя высокомерно.

Похоже, что ключ к тому, показывать себя или нет, заключается в «меру» и в выборе подходящего момента. Если удастся воспользоваться случаем и проявить себя, можно произвести фурор и добиться успеха и славы. Ни в коем случае нельзя проявлять себя без меры,

иначе один неосторожный шаг может привести к тому, что всё пойдет наперекосяк, и удача окончательно отвернется. В этом плане пример Ян Сю, возможно, может дать нам некоторые практические уроки.

В реальной жизни встречаются люди, которые весьма высоко оценивают себя: они полны энергии, не скрывают своих острых углов, ни в чём не оставляют места для компромисса и везде ведут себя агрессивно. У них много энергии, высокий энтузиазм и определённые способности, но такие люди часто сталкиваются с неудачами на жизненном пути.

Был один выпускник университета, направленный на работу в одну из организаций. Едва сойдя с автобуса, он сразу же начал придирается к тому и к сёму в коллективе. Не прошло и месяца, как он подал руководству организации обширное письмо с замечаниями, в котором подробно перечислил все существующие проблемы и недостатки — от стиля и методов работы руководства до социального обеспечения сотрудников — и предложил тщательно продуманные меры по их устранению. Его поведение вызвало массу зависти и неприязни, в результате чего его отправили обратно в университет для повторного распределения.

Являясь типичным примером человека, который умеет только демонстрировать свою остроту ума, но не умеет защищать себя, этот студент из-за того, что не уделял внимания стратегии и манере поведения на работе, в итоге не только помешал своим личным талантам максимально служить обществу, но и навлек на себя зависть и отторжение.

6. Мягкость — средство избежать беды, терпение — средство отразить бедствие

Если бы мы могли заметить зародыши счастья и несчастья, то смогли бы заранее их предотвратить и избежать опасности, пока она ещё не сформировалась. Для этого требуется великая мудрость. Обычно люди не подозревают о зарождающейся опасности, а когда она наступает, оказываются в растерянности. Если же овладеть философией жизни, основанной на мягкости и терпении, то в повседневной жизни можно вести себя осторожно, быть внимательным к окружающим и чутко улавливать изменения, что позволит предотвратить беду, не дав ей проявиться.

Великий полководец Ван Цзянь, служивший под началом Первого императора Цинь, был талантливым военачальником с блестящими боевыми заслугами. В 11-м году правления Первого императора Ван Цзянь возглавил войска для нападения на город Эю в государстве Чжао, который не только был взят, но и за один раз были захвачены девять городов. На 18-м году правления Первого императора Цинь Ван Цзянь возглавил поход на государство Чжао и всего за год с небольшим подчинил его, вынудив царя Чжао сдаться; государство Чжао превратилось в один из округов государства Цинь. В следующем году государство Янь послало Цзин Хо, чтобы тот убил Первого императора Цинь. Разгневанный Первый император отправил Ван Цзяна на завоевание Яня; Ван Цзян успешно покорил столицу Яня — Цзи — и вернулся с победой, а царь Яня Си был вынужден бежать в Ляодун.

Ван Цзянь пользовался глубоким доверием и высоким уважением у Первого императора Цинь и на протяжении всей своей жизни добивался выдающихся успехов.

Однажды Ван Цзянь возглавил шестисоттысячную армию для похода на государство Чу, и Первый император Цинь лично пришёл на Башань, чтобы проводить его. Он наполнил до краёв чашу вином для Ван Цзяня и сказал: «Старый полководец, выпейте эту чашу до дна. Желаю скорейшего покорения государства Чу, и тогда я лично устрою для вас торжественный приём в честь возвращения».

Ван Цзянь поблагодарил Первого императора, выпил вино залпом и сказал: «Ваше Величество, на поле битвы мечи и клинки безжалостны. У старого слуги перед отправлением есть одна просьба, но я не знаю, стоит ли об этом говорить?»

Первый император Цинь ответил: «Старый полководец, говорите смело».

Ван Цзянь попросил у Первого императора Цинь наградить его плодородными землями и усадьбами. Первый император Цинь улыбнулся и сказал: «Старый полководец боится бедности! Разве я, будучи правителем, могу не обеспечить тебе богатство и славу?»

Ван Цзянь ответил: «Среди генералов Великого царя слишком много способных людей, и даже те, кто заслужил заслуги, в конце концов не получают титула маркиза. Поэтому, поскольку Великий царь сегодня специально устроил для меня прощальный банкет, я хочу воспользоваться этой возможностью, чтобы попросить у Великого царя милости, чтобы мои потомки не беспокоились о том, что у них не будет семейного имущества».

Услышав это, Первый император Цинь громко рассмеялся.

Добравшись до Тунгуана, Ван Цзянь пять раз подряд посылал послов обратно ко двору с просьбой о дарении плодородных земель. Окружение Первого императора Цинь опасалось, что он разгневается, но Первый император Цинь остался невозмутим и, напротив, даже выглядел несколько довольным.

Близкий советник Ван Цзяня сказал ему: «Не перегибает ли генерал палку, поступая таким образом? Разве можно так просить у правителя земли? Разве вы не боитесь, что император обвинит вас?»

Ван Цзянь ответил: «Нет, император — человек коварный и не доверяет другим. Сейчас он передал всю армию страны в мои руки, и у него наверняка есть какие-то опасения. Я прошу больше земельных владений в качестве наследства для своих потомков, чтобы он считал меня человеком, жаждущим богатства, а не власти и престола, — тогда он не будет ко мне питать подозрений».

Ван Цзянь обладал тонким чутьем на людей, а его стратегия поведения была чрезвычайно гибкой и тактичной. Удержаться на важной должности в течение нескольких десятилетий при очень подозрительном Первом императоре Цинь — это действительно нелегкая задача!

С древних времён для правителя его подданные были как обоюдоострый меч: при умелом использовании — оружие для уничтожения врагов и защиты себя, при неумелом — мятежники, стремящиеся к захвату власти и престола. Поэтому правители неизбежно с подозрением относились к подданным, имевшим слишком большие военные заслуги или чрезмерную военную власть, и порой были вынуждены казнить заслуженных министров, чтобы предотвратить их попытки захватить трон и власть.

Сяо Хэ из династии Хань имел огромные заслуги. Один из его приспешников сказал ему: «Среди всего двора ваши заслуги самые великие, и уже нет никаких наград, достойных вас. К тому же вы пользуетесь поддержкой народа. Сейчас император ведёт войну за пределами страны, но несколько раз спрашивал, чем вы занимаетесь — он боится, что вы замыслите мятеж.» Сяо Хэ полностью согласился с этим и, следуя совету своего гостя, стал скупать много земельных владений и приобретать дома, а также совершал некоторые поступки, порочащие его репутацию. Когда император Гаоцзу династии Хань вернулся, он, увидев, как народ преклоняется ему в дорогу и обвиняет Сяо Хэ, напротив, был весьма доволен.

Царь Чжоу из династии Шан потакал Дацзи, погряз в песнях, танцах и пирах, а тех, кто давал ему верные советы и прямое наставление, подвергал наказанию на раскалённых углях. Подданные чувствовали, что наступает конец света; люди даже верили, что Дацзи — лисица-ведьма, которая пришла в этот мир, чтобы привести царство Чжоу к гибели.

Из-за того, что он пил и веселился от заката до рассвета, царь Чжоу забыл, какой сейчас год, месяц и день, и спросил у дворцового слуги: «Какой сегодня день? Почему я даже не могу запомнить дату?»

Слуга ответил: «Я тоже забыл. В любом случае, будь то тысяча лет или десять тысяч лет, для Великого царя это всегда хороший день».

Царь Чжоу сказал: «Иди спроси у Цзи-цзы, может, он знает».

Цзи Цзы, настоящее имя которого было Сюй Юй, был дядей царя Чжоу. Он отличался искренностью и талантом и занимал должность великого учителя, помогая управлять государством. Увидев, что царь Чжоу ест слоновыми палочками, он вздохнул и сказал: «Если использовать слоновые палочки, то к ним нужны будут нефритовые чаши; а если есть нефритовые чаши, то в еде будут искать всё самое редкое и экзотическое. Вот так и начинается роскошь!»

Когда слуга пошёл спросить у Цзи-цзы, тот как раз обсуждал дела государства с друзьями; все были погружены в свои мысли, а на лицах отражалось мрачное настроение. Услышав вопрос слуги, Цзи-цзы был весьма озадачен: «Это... с чего ты вдруг об этом спросил?»

Слуга объяснил ситуацию и сказал: «Великий царь не помнит, и я тоже не помню, поэтому Великий царь велел мне спросить у великого учителя, сказав, что он наверняка помнит».

Цзи Цзы замер на мгновение, а потом наконец сказал: «Вернись и передай великому царю, что я выпил вина и тоже ничего не помню».

Слуга, следуя указанию, вернулся и доложил.

Друг спросил Цзи-цзы: «Как же ты мог забыть даже дни?»

Цзи Цзы глубоко вздохнул: «Дни тянутся как годы — разве я их не помню? Просто, будучи правителем страны, если я не помню даже даты, значит, государство находится на грани гибели. Но если и правитель не помнит, и подданные не помнят, а знаю только я один, то и мне грозит опасность».

Впоследствии царь Чжоу стал всё более развратным и жестоким; Цзи Цзы неоднократно пытался его уговорить, но царь Чжоу заключил его в темницу. После того как Цзян Ву-вань из династии Чжоу уничтожил Цзоу, он освободил Цзи-цзы и спросил его, как можно завоевать поддержку народа династии Шан. Цзи-цзы ответил, что нужно проводить гуманную политику и умиротворять народ. Однако сам он не захотел стать министром династии Чжоу, поэтому уехал далеко и основал там собственное государство.

Поступки Цзи Цзы имеют удивительное сходство с поступками Ван Цзяня и Сяо Хэ: все они прибегали к тактике «скрытия своих способностей» и использовали стратегию мягкости и терпения, чтобы сохранить свою жизнь и благополучие. Это путь мудрого самосохранения и метод мягкого и терпеливого поведения в жизни.

7. Упорный человек не теряет самообладания

Многие терпят неудачу из-за недостатка уверенности в себе: когда возникают проблемы, они часто теряют самообладание, в результате чего дают противнику возможность воспользоваться ситуацией. Однако человек, глубоко проникнутый философией мягкости и терпения, не поступает так. В сложных ситуациях он проявляет большую выдержку и рассудительность, способен сохранять спокойствие, применять мудрость и стратегию, чтобы найти путь к решению проблемы, и даже когда его силы уступают силе противника, он находит способ обратить поражение в победу.

В апреле 228 года нашей эры Чжугэ Лян возглавил поход на север и одним махом захватил Цишань; армия Шу была столь внушительна, что её слава огласила всю местность к северу и югу от Цишаня. Три округа, входившие в состав государства Цао Вэй — Тяньшуй, Наньань и Аньбао — один за другим подчинились армии Шу. Император Вэй Миньди Цао Жуй лично прибыл в Чаньань, чтобы руководить боевыми действиями, а великий полководец Вэй Цао Чжэнь возглавил огромную армию и прибыл в Мэйчэн, чтобы противостоять войскам Шу.

Авангардный полководец шуйской армии Ма Су нарушил предвоенные распоряжения Чжугэ Ляна, в результате чего войска Вэй воспользовались моментом и прорвались, что привело к падению Цзетин. Узнав о падении Цзетин, Чжугэ Лян поспешно собрал войска, готовясь к отступлению в Ханьцзун. Чжугэ Лян направил оставшиеся 5 тысяч солдат в Сичэн для перевозки провианта и фуража, но в этот момент прибежал гонец с известием, что Сима И

во главе 150-тысячной армии уже подошел к городу. В то время в городе оставалось менее 3 тысяч воинов, и все, услышав о приближении огромной армии, пришли в ужас.

Чжугэ Лян прекрасно понимал: если сейчас покинуть город и бежать, это несомненно раскроет истинное положение дел, и никто не сможет уйти от преследования 150-тысячной армии Сыма И. Поэтому он, сохраняя невозмутимый вид, отдал приказ воинам: «Опустите все боевые знамена в городе, все солдаты — крепко удерживайте городские укрепления! Любой, кто самовольно выйдет из города или будет громко шуметь, будет обезглавлен!» Затем он приказал широко открыть все городские ворота, а у каждого из них разместить по 20 солдат, которые, притворяясь простыми горожанами, поливали улицы водой и подметали их, делая вид, будто ничего не происходит. Когда всё было готово, Чжугэ Лян, надев на голову квадратную повязку и накинув на плечи плащ из гусиного пуха, в сопровождении двух слуг поднялся на крепостную стену с циттой в руках и, сидя на крепостной стене, играл на цитте и пил вино, выглядя совершенно спокойным и беззаботным.

Авангард войск Вэй, увидев эту сцену и не зная, что это — уловка или реальность, поспешил доложить об этом Сыма И. Сыма И подошёл к подножию городской стены и издали увидел беззаботный вид Чжугэ Ляна на крепостной стене: звуки цин были мелодичными и ничуть не сбивались, а те два маленьких слуги также выглядели совершенно непринуждённо и очень спокойно. Кроме того, все городские ворота были широко распахнуты, и у каждого из них несколько горожан тщательно поливали улицы водой и подметали их, как будто не замечая находящуюся в двух шагах от них армию Вэй. Сыма И изначально был человеком мнительным, и, увидев эту картину, сразу почувствовал, что дело плохо. За долгие годы сражений с Чжугэ Ляном он хорошо изучил его характер и знал, что тот — человек осторожный, никогда не идущий на риск. Сегодняшнее спокойствие и самообладание, а также идеальный порядок в городе, где никто не обращает внимания на его 150-тысячную армию, явно свидетельствовали о том, что Чжугэ Лян заранее подготовился и в городе наверняка устроена засада.

Тогда Сыма И поспешно отдал приказ об отступлении. Увидев это, его сын Сыма Чжао попытался отговорить его: «Возможно, у Чжугэ Лиана нет войск, и он делает это, чтобы ввести нас в заблуждение. Лучше позволь мне возглавить атаку на город — так мы узнаем, что к чему». Но Сыма И был уверен, что там засада, и как мог он позволить сыну подвергаться опасности? Он категорически отказался, и все 150 тысяч войск Вэй отступили.

Чжугэ Лян, стоя на городской стене, хлопнул в ладоши и громко рассмеялся; солдаты в городе, увидев, что даже пустой город способен отразить врага, были охвачены смесью удивления и радости. Чжугэ Лян сказал со смехом: «Сыма И знает, что я всегда осторожен и никогда не рискую без нужды. А теперь, видя, как я спокойно сижу на городской стене, беззаботно пью вино и играю на цине, а городские ворота широко распахнуты, а жители ведут себя непринуждённо, он решил, что у меня в городе затаились скрытые войска, и поэтому отступил, не вступив в бой. Эта уловка с ложными войсками применяется только в крайнем случае; если бы я использовал её бездумно, и враг раскрыл бы её, то потерпел бы тяжёлое поражение. Сейчас Сыма И спешно отступает и, несомненно, выберет проселочную дорогу; нужно поскорее сообщить об этом двум великим полководцам — Гуань Син и Чжан Бао, чтобы они устроили засаду». Не только Сыма И прекрасно знал характер и стиль поведения Чжугэ Ляна, но и Чжугэ Лян в свою очередь знал Сыма И как свои пять пальцев.

Как и следовало ожидать, Сыма И, ведя войска по проселочной дороге на север, дойдя до горы Угун, внезапно увидел, как Чжан Бао вырвался из засады со своим отрядом. Сыма И решил, что это заранее подготовленная Чжугэ Ляном засада, и приказал войскам Вэй не затягивать сражение, а прорвать окружение и отступить. Однако, едва успев прорваться на небольшое расстояние, они увидели, как Гуань Син с войсками атаковал с левого фланга. Сыма И пришёл в ужас и ещё больше убедился, что всё это было заранее продуманным замыслом Чжугэ Ляна; на мгновение он даже не знал, сколько же на самом деле солдат в войсках Шу.

Войска Вэй уже были как испуганные птицы, не смея ни на мгновение задерживаться, они бросили провизию и обоз и бежали в беспорядке.

Сыма И не мог и подозревать, что общая численность войск Чжан Бао и Гуан Син составляла всего 5 тысяч человек, а засада здесь была устроена лишь для создания видимости угрозы, без намерения вступать в реальное сражение. В результате Чжугэ Лян, воспользовавшись склонностью Сыма И к подозрительности, одним пустым городом отпугнул 150-тысячную армию — это можно назвать настоящей классикой.

Однако если бы Чжугэ Лян не был столь изобретателен и не обладал столь стойкой и хладнокровной волей, то не говоря уже о том, осмелился бы он применить «уловку с пустым городом», но даже если бы он её и применил, стоило бы ему проявить на городских стенах хоть малейший признак паники, как Сыма И сразу бы его раскусил.

Во время Второй мировой войны вице-адмирал немецкого флота граф фон Граф-Шпее занимал должность командующего Восточным флотом Германии. В Фолклендском сражении граф фон Граф Шпее совершил внезапный налёт на британский порт Стэнли. В тот момент корабли британского флота ещё не зажгли котлы, а значит, не имели двигательной силы для движения. Если бы немецкие войска тогда решительно ворвались в гавань, британские тяжёлые линкоры оказались бы беспомощными и были бы обречены на уничтожение. Однако этот опытный полководец заметил, что у англичан было два линейных крейсера, вооружение которых значительно превосходило его собственное. В порыве паники он приказал отряду отступить. В результате на открытом океане, лишившись укрытия, его флот был преследован более быстрыми британскими кораблями и потерпел полное поражение.

На самом деле, когда немцы совершили внезапное нападение, было чуть больше 7 часов утра, а британским кораблям, после того как на них загорелся пожар, потребовалось ещё более часа, чтобы набрать достаточную мощность для запуска двигателей. В этом сражении погибли одновременно старший сын графа Шпее на корабле «Гнайзено» и его младший сын на корабле «Лейпциг».

А командующий британским флотом генерал Стерди заслужил всеобщее признание за свою храбрость и хладнокровие. Когда подчиненные доложили ему о приближении немецких военных кораблей, он немедленно приказал загрузить уголь в котлы и разжечь огонь — однако угольным котлам требовалось более часа, чтобы набрать достаточно пара для запуска кораблей, и в это время неподвижные британские корабли были практически неотличимы от мишеней. В этот критический момент, видя, что других мер принять невозможно и ничего больше сделать нельзя, генерал Стерди отдал второй приказ: на всех кораблях начать утренний прием пищи в обычное время.

В результате граф Шпее потерял самообладание, а генерал Стейди, благодаря своему хладнокровию, успокоил личный состав и тем самым чудесным образом нанёс поражение наступавшим немецким кораблям.

Поэтому для тех, кто умеет правильно применять искусство мягкости и терпения, непреклонная сила воли является незаменимой, иначе в случае возникновения проблем легко потерпеть поражение. Обладая непреклонной силой воли, можно сохранять ещё большее хладнокровие в критический момент: не только не терять самообладания, но и успокаивать окружающих, помогая им тоже успокоиться и совместно обсудить пути решения проблемы — в этом заключается секрет успеха в жизни и общении.

8. Потерпеть убыток — значит извлечь пользу

Говорят, что великая мудрость похожа на глупость: чем мудрее человек, тем больше он выглядит наивным и простодушным. Поэтому таких людей легче всего обмануть тем, кто считает себя умным. Но мало кто знает, что в конце концов часто именно те, кто обманывает других, сами навлекают на себя неприятности.

В эпоху династии Тан между двумя мудрецами, Ханьшанем и Шиде, произошёл следующий диалог.

Однажды Ханьшань сказал Шидэ: «Если кто-то будет оскорблять меня, смеяться надо мной, презирать меня, порочить и обижать меня, испытывать ко мне отвращение и ненависть, обманывать и обманывать меня, что мне делать?» Шидэ ответил: «Просто терпи, подчиняйся ему, уступай ему, уважай его, избегай его, терпи его с трудом, не обращай на него внимания. Подожди несколько лет, а потом посмотри на него».

Из этого можно предположить, что конец такого высокомерного и самонадеянного человека обязательно будет весьма неловким, а мы, несомненно, можем представить себе победную улыбку Ши-дэ — хотя это, возможно, и будет улыбка, полная отрешенности и дипломатичности. Однако она действительно принесет некоторую пользу в нашу жизнь.

«Копилка» — это то, что мы обычно называем коробкой для сбережений, сделанной из фарфора или глины. В детстве мы часто клали туда карманные деньги, которые давали нам родители, и когда копилка наполнялась, мы разбивали её, чтобы достать деньги. Однако когда она пуста, она может сохранить себя.

Поэтому, если мы понимаем, что счастье и несчастье часто идут рука об руку, и что, когда счастье заканчивается, наступает несчастье, а когда несчастье уходит, приходит счастье, нам действительно следует принять такие качества, как «глупость», «уступчивость», «боязливость» и «скромность», чтобы избежать несчастья и привлечь счастье.

«Потерпеть убыток» часто означает материальные потери, но счастье человека зачастую зависит от его душевного состояния. Если мы обмениваем что-то внешнее на душевное спокойствие, то, без сомнения, обретаем счастье в жизни, и это того стоит. Поэтому, когда нужно быть «недалеким» и от чего-то отказаться, необходимо быть «недалеким» и отказаться.

Если человек ни в чём не хочет терпеть убыток, а везде стремится извлечь выгоду, то его высокомерие будет расти с каждым днём. А как только человек начинает проявлять высокомерие и безудержность, он неизбежно ущемляет интересы других, что приводит к конфликтам; оказавшись в окружении врагов со всех сторон, как он может не потерпеть поражение?

Поэтому самое сложное для человека — это, исходя из принципа «убыток — это благо», осознать две вещи: во-первых, «умение довольствоваться», а во-вторых, «знание своего места». «Умение довольствоваться» позволяет чувствовать удовлетворение всем и испытывать в душе благодарность за всё полученное; «знание своего места» же не даёт человеку питать тщетных надежд на то, чего он никогда не сможет получить или чего вовсе не существует. Без бредных фантазий не будет и порочных помыслов. Поэтому, хотя на первый взгляд «убыток — это благо», а также «умение довольствоваться» и «знание своего места» могут вызвать подозрение в отсутствии стремления к прогрессу, эти идеи на самом деле учат людей, как стать человеком с трезвым самосознанием, как быть трезвым и нормальным человеком. Ведь существует совершенно очевидный здравый смысл — который не требует никаких теоретических доказательств: разве не «неудовлетворенность» и «неумение оставаться в своих границах», или, иными словами, нежелание терпеть убытки, являются причиной всех бедствий?

Большинство людей всегда верит, что всё можно изменить благодаря человеческим усилиям, но есть и те, кто считает, что все человеческие усилия тщетны. Совместив эти две противоположные точки зрения, мы получаем нечто бессмертное в традиционной китайской философии: лучше пойти на некоторые уступки, чтобы обрести столь редкие мир и безопасность. И в этот период мира и безопасности мы можем переосмыслить свою жизнь и заставить её вновь сиять ярким светом.

Те, кто умеет терпеть ущерб, как правило, живут спокойно и без происшествий, причём обычно не несут больших потерь; в долгосрочной перспективе это, напротив, приносит пользу. Напротив, те, кто всегда стремится к выгоде, в конечном итоге не получают настоящей выгоды,

а ещё и остаются с дурной славой, и даже разрушают себя из-за жадности к мелкой выгоде — это и есть так называемое «зло вознаграждается злом».

В традиционной китайской философии существует поговорка: «Уступать — это счастье». Это мировоззрение, сформулированное мудрецами, — оно вобрало в себя мудрость простых людей, силу слабых, а также отражает широту взглядов на жизнь и то спокойствие и умиротворение, которые приносят терпение и уступчивость. По сравнению с этой, казалось бы, пассивной философией, все так называемые «активные» философии выглядят наивными, недостаточно взвешенными, а также недостаточно отрешенными и мудрыми.

Приверженец принципа «потерю принять — это счастье» обязательно является также приверженцем «пацифизма». Лин Ютанг в своей книге «Искусство жизни» так пишет о так называемых «пацифистах»: «Корень китайского пацифизма заключается в способности терпеливо переносить временные неудачи и спокойно ждать подходящего момента. Вера в то, что в системе всех вещей, в рамках законов действия и противодействия в природе, ни один человек не может вечно оставаться в выигрыше, и ни один человек не может вечно оставаться «дураком»».

9. Скромность не означает, что ты хуже других

Скромность — это состояние духа, способ существования, манера поведения. В ней нет легкомысленности и распушенности в моменты успеха, нет раболепства в моменты неудач; человек сохраняет спокойствие как в славе, так и в унижении, отличается безмятежностью и терпением; какими бы ни были изменения в мире, он смотрит на себя глазами обычного человека и ведет себя перед другими как обычный человек. Поэтому «скромность» не означает «низкий статус». Такая «скромность» — это, напротив, высшее состояние духа, а отнюдь не самоуничтожение и пренебрежение к себе.

Самое страшное в жизни — это неспособность правильно оценивать себя, а особенно страшно — недооценивать себя. Если постоянно считать себя хуже других, неизбежно возникнет ощущение, что ты ниже других. Чем больше ты так думаешь, тем больше так себя ведешь, тем яснее проявляется твой жалостливый вид, что незаметно «унижает твою собственную гордость и поднимает дух других». Две стороны, изначально равные друг другу, из-за психологии неполноценности в одно мгновение опускают себя на уровень ниже. Как можно не потерпеть поражение, ведя себя таким образом и относясь к жизни подобным образом? А скромность — это душевное состояние, при котором человек ни при каких обстоятельствах не презирает себя. Поэтому в жизни необходимо выйти из ловушки «ниже других».

Предположим, вы идете на встречу с менеджером крупной компании, чтобы устроиться на работу. Сначала вам нужно понять один принцип: хотя вы, возможно, идете на встречу с человеком, занимающим довольно высокий пост, и у вас к нему есть просьба, но просить — это ваше право, а отвечать на просьбу — его, и он по-прежнему находится в пассивной позиции. Если при общении с кем-либо или при решении дел вы всегда испытываете психологическое чувство зависимости от другого человека, то вы станете нервным, и всё будет выглядеть неестественно. В этом случае необходимо быстро избавиться от чувства неполноценности, относиться к ситуации спокойно и привести свои эмоции в оптимальное состояние.

У Ли Бая есть такие строки: «Как могу я склонять брови и преклонять спину перед властью имущими, если это не позволяет мне радоваться жизни!» Если вести себя с «властью имущими» ни слишком униженно, ни слишком высокомерно — это и есть сдержанность, и только такая сдержанность позволит вам не подвергнуться их пренебрежению. Поэтому, если мы отбросим эту внутреннюю робость и продемонстрируем достаточную уверенность в себе, то в процессе общения с людьми будем вести себя непринужденно и с легкостью.

Мы часто сталкиваемся с людьми, страдающими комплексом неполноценности и считающими себя ничтожествами. Если присмотреться внимательнее, у таких людей, обремененных

этим комплексом, в основном наблюдаются две ярко выраженные психологические особенности:

Во-первых, это чрезмерно высокие внутренние ожидания. Такие люди слишком много и слишком тщательно обдумывают всё, всегда стремятся произвести хорошее впечатление на окружающих, получить их признание и одобрение, поэтому уделяют особое внимание своему имиджу и тому, как их оценивают другие. На самом деле, в чрезмерных надеждах нет ничего плохого, ведь у каждого есть чувство тщеславия, но вопрос в том, как к нему относиться. Если ради удовлетворения этого тщеславия человек начинает притворяться, то с большой вероятностью он откажется от своих самых ценных качеств, и в результате будет чувствовать себя скованным в общении с окружающими, не способным проявить свои истинные способности.

Во-вторых, это психологический барьер, связанный с низкой самооценкой. Такие люди всегда видят в себе только то, в чём они уступают другим, и обращают внимание на свои недостатки, из-за чего у них легко возникают психологические проблемы, выражающиеся в подозрительности и беспокойстве. Этот психологический барьер часто проявляется в психологическом разрыве, вызванном высокими ожиданиями от себя и низкой уверенностью в себе. Этот разрыв не только легко вызывает у человека с низкой самооценкой тревогу, но и делает его чрезвычайно чувствительным: он очень внимательно следит за речами, поведением и взглядами окружающих, при малейшем подозрении связывает его с собой, безосновательно полагая, что другие обсуждают его, в результате чего становится всё более робким и всё более неуверенным в себе, что в конечном итоге приводит к самоизоляции, уходу от нормального общения и утрате навыков межличностного общения.

Ценность человека в основном достигается или может быть достигнута в максимальной степени благодаря собственным усилиям, а не путём стремления к абсолютному совершенству, которое и недостижимо. Поэтому нужно научиться правильно относиться к своим недостаткам — это первый и чрезвычайно важный шаг на пути к самосовершенствованию. Только научившись смотреть на себя трезво, сохраняя скромность в душе и уверенность в себе в своем мировоззрении, можно с лёгкостью справляться с жизненными ситуациями.

Глава 2. Скромность и сдержанность: не гордиться своим талантом

В Китае есть пословица «острота и блеск». Изначально слово «острота» означало острие меча или кинжала, но позднее его стали применять к умственным способностям и талантам человека. Древние считали, что человек, лишенный остроты и блеска, — это беспомощный «Аду», которого невозможно поднять на ноги; поэтому наличие остроты и блеска — это хорошо, это основа успеха в карьере. Проявлять его в подходящих ситуациях не только необходимо, но и уместно. Однако «острие» может ранить как других, так и самого себя. Если человек, полагаясь на свой талант, становится высокомерным и надменным, открыто демонстрирует свои способности, использует их как повод для хвастовства и гордости, чтобы заслужить похвалу и зависть окружающих и удовлетворить собственное тщеславие, то его судьба предсказуема.

1. Почему бы не уступить лавры другим?

Не думайте, что, совершив подвиг, вы обрели заветное средство и капитал для того, чтобы завоевать расположение начальства, укрепить его благосклонность и добиться почестей. На самом деле, совершение подвига — дело весьма опасное. Иначе почему в истории так много людей, добившись успеха, уходили в отставку? Совершение подвига действительно свидетельствует о вашем таланте и мудрости, но вы ни в коем случае не должны гордиться своими заслугами и монополизировать славу; вместо этого следует в меру уступить заслуги начальнику. В противном случае будьте осторожны: начальник может обвинить вас в «самонадеянности» и уничтожить вас, тем самым удовлетворив желания тех, кто завидует вам и гневно смотрит на вас.

В конце периода Трёх царств, в 280 году н. э., знаменитый полководец Западной Цзинь Ван Цзюнь, искусно применив уловку с поджогом железных цепей, уничтожил Восточное У. На этом ситуация раскола Трёх царств наконец-то подошла к концу, и страна вновь обрела единство; исторические заслуги Ван Цзюня невозможно не отметить. Но кто бы мог подумать, что день, когда Ван Цзюнь одержал победу над врагом, стал для него днём клеветы и ложных обвинений. Генерал Аньдун Ван Хун, сославшись на то, что Ван Цзюнь не подчинялся приказам, потребовал передать его в судебные органы для привлечения к ответственности, а также ложно обвинил Ван Цзюня в том, что после входа в Цзянькан он в большом количестве разграбил сокровища дворца У. Это не могло не напугать Ван Цзюня, имевшего выдающиеся заслуги. Ведь в те времена Дэн Ай, великий полководец, уничтоживший государство Шу и заставивший сдаться последнего императора Лю Чаня, был казнен именно в день победы из-за клеветнических обвинений. Опасаясь повторить судьбу Дэн Ая, Ван Цзюнь неоднократно подавал докладные записки, в которых излагал реальную обстановку на поле боя и оправдывал свою невиновность. Император Цзинь-Ву Сянь, однако, не привлек его к ответственности, а, вопреки общему мнению, наградил его за заслуги.

Однако Ван Цзюнь, всякий раз вспоминая о том, что, совершив великую заслугу, он, напротив, подвергался давлению со стороны влиятельных вельмож и неоднократно подвергался обвинениям, испытывал глубокое возмущение. Каждый раз, когда он представлял перед императором, он снова и снова рассказывал о всех тяготах, перенесённых им во время похода на У, а также о своей горечи и обиде из-за несправедливого обвинения; иногда, в порыве эмоций, он даже не прощался с императором, а в гневе покидал двор. Один из его родственников, Фань Тонг, сказал ему: «Ваши заслуги, безусловно, велики, но, к сожалению, вы гордитесь ими и не сумели довести дело до совершенства».

Ван Цзюнь спросил: «Что ты имеешь в виду?»

Фань Тун ответил: «В день твоего триумфального возвращения тебе следовало бы уединиться в своем доме и больше никогда не упоминать о походе на У. Если кто-нибудь спросит, скажи: „Это благодаря мудрости императора и усилиям всех полководцев, какими заслугами я могу похвастаться?“ Тогда разве Ван Хун не почувствует стыда?»

Ван Цзюнь поступил так, как тот советовал, и клевета действительно не прекратилась сама собой.

Любовь к тщеславию и склонность слушать лесть — это общие слабости человечества, и тем более это касается императора, на которого устремлены взоры десятков тысяч людей. Приписывание заслуг вышестоящему — это как раз и есть способ пойти навстречу этой слабости. Подумайте, кто не хочет иметь выдающиеся заслуги? Особенно если речь идет о монархе: какой из них сможет терпеть, чтобы заслуги подчиненного превосходили его собственные?

«Служить правителю — все равно что служить тигру» — это мудрая пословица, сформулированная древними мудрецами. Она является воплощением мудрости, заключающейся в том, как правильно общаться с руководством и сохранять себе жизнь. Некоторые люди, полагая, что их заслуги делают их важными, теряют голову, что всегда вызывает неприязнь и особенно легко провоцирует зависть начальства. Уступать заслуги начальнику — вот что значит мудро поддержать его и надежно обезопасить себя. Так обстоит дело и в чиновничьей среде, и в деловой среде.

Сяо Цзян был очень талантливым человеком; журнал, который он редактировал, отличался собственным уникальным стилем, благодаря чему пользовался большой популярностью и однажды даже получил премию за инновации. Сначала он был очень рад, но через некоторое время его улыбка исчезла. Он рассказал одному другу, что в последнее время его начальник часто смотрит на него с неодобрением.

Друг, выяснив подробности, указал ему на допущенную ошибку. Дело было в следующем: получив премию за инновации и заслужив высокую оценку руководства, Сяо Цзян, помимо премии, выплаченной редакцией, получил от начальника дополнительный конверт с деньгами, а также публичную похвалу за свои достижения и слова о том, что он — настоящий материал для главного редактора. Однако он не поблагодарил на месте начальника и коллег за помощь и тем более не потратил часть премии на угощение. С тех пор его начальник, главный редактор Лю, везде ставил его в затруднительное положение. К сожалению, Сяо Цзян не поверил анализу друга, и в результате через три месяца уволился, поскольку не смог больше там оставаться.

Конечно, именно Сяо Цзян внес наибольший вклад в то, что журнал получил эту награду, но он не мог присвоить себе всю эту честь в одиночку — как, по-вашему, это могло воспринять руководство? Естественно, они посчитали его высокомерным и самонадеянным. Кроме того, талант Сяо Цзяна вызвал у начальника чувство неуверенности — он боялся потерять власть. Чтобы укрепить своё лидерство, начальник, естественно, не давал Сяо Цзяну прожить ни одного спокойного дня.

В отношениях с начальником необходимо во всех отношениях поддерживать его авторитет, не высокомерничать из-за своего таланта и не приписывать себе все заслуги — иначе вы в конечном итоге станете «костью в горле» как для начальника, так и для коллег. Достижение успехов в работе принесет вам определенную славу, но вы обязательно должны приписать эту честь начальнику, позволить ему насладиться лаврами и привлечь к нему внимание всех окружающих. В противном случае, если вы затмите начальника, последствия будут серьезными.

2. Не выставляйте себя напоказ без причины

Люди, склонные к саморекламе, как правило, отличаются сильным тщеславием. Тщеславие — это дьявол, таящийся в глубине вашей души, который делает вас самонадеянными и заставляет ошибочно полагать, что вы великолепны и всемогущи, хотя на самом деле это не так. Некоторые люди, стремясь привлечь к себе внимание, выделить и удовлетворить свое

бесконечное тщеславие, без разбора по случаю, месту и собеседнику отчаянно выставляют себя напоказ.

Госпожа Чжао — как раз такая человек, любящая выставлять себя напоказ; каждый день она использует любую возможность, чтобы люди знали о её существовании. Однажды один мужчина переживал из-за того, что его сыну не хватило двух баллов для поступления в Университет Цинхуа, а стоящая рядом госпожа Чжао, боясь упустить шанс, поспешила вставить: «Да ну, мой сын тоже не оправдывает надежд — вот уже переходит в среднюю школу, а набрал всего 99 баллов».» Окружающим было несложно понять, является ли это самоуничижением или самохвальством. Осенью того же года, оформив документы о переводе, она была уверена, что её тепло проведут, но, как ни странно, на прощание пришёл лишь один чиновник, выполнивший свои служебные обязанности.

В первые дни после прихода на новое место работы у господина Ван практически не было друзей среди коллег. В то время он был на седьмом небе от счастья и очень гордился своими возможностями и талантами. Поэтому каждый день он изо всех сил хвастался своими достижениями на работе, рассказывал, сколько людей обращаются к нему за помощью, и т. п. Однако, услышав это, коллеги не только не разделили его «достижения», но и были весьма недовольны.

Незабота о чувствах других и постоянное самовыделение в большинстве случаев не приветствуются: у любого человека возникает психологическое сопротивление, и он естественным образом в душе пренебрегает вашим самовыделением. Если у вас есть достоинства, лучше пусть их обнаруживают другие, а не вы сами их выставляете напоказ.

У многих людей есть склонность к тщеславию: например, случайно обретя любимую вещь или добившись успеха в каком-то деле, они часто любят похвастаться этим перед окружающими. Со временем такое хвастовство превращается в саморекламу: люди, узнав о том, что у вас есть эта вещь, непременно будут смотреть на вас с восхищением и завистью, а вы сами будете самодовольно радоваться тому, что у вас есть такая вещь или что вам удалось совершить что-то замечательное.

Делиться с другими тем, что у тебя есть, показывать им свои сокровища и рассказывать о своих успехах — в принципе, в этом нет ничего страшного. Однако если стремление к хвастовству становится слишком сильным, а жажда лестных слов, лстивых комплиментов и похвал — слишком острой, человек сбивается на ложный путь «выпендрёжа». А такой выпендрёж порой подобен яду: он вызывает привыкание и в конечном итоге лишает человека его естественной сущности.

Вот одна история:

Один молодой адвокат потратил значительную сумму на ремонт своего офиса. Он купил роскошный телефон, который теперь стоял на красивом письменном столе. Секретарша сообщила, что пришел клиент. По правилам молодой адвокат попросил первого клиента подождать в приемной пятнадцать минут.

Когда клиенту разрешили войти, адвокат нарочито поднял трубку того роскошного телефона и, чтобы произвести на гостя ещё более сильное впечатление, притворился, будто отвечает на чрезвычайно важный звонок: «Уважаемый генеральный директор, я уже сказал ему, что мы просто зря тратим время друг друга... Конечно, я понимаю, хорошо... Если вы настаиваете... Но вы должны понимать, что меньше двадцати миллионов я принять не могу... Хорошо, я согласен... Свяжемся позже, до свидания».

Наконец он повесил трубку и повернулся к посетителю. А тот, неподвижно стоя у двери, выглядел крайне неловко. «В чем дело?» — с улыбкой спросил адвокат у этого растерянного гостя. Посетитель некоторое время колебался, а затем тихо ответил: «Я технический специалист, компания послала меня подключить вам телефонную линию».

Те, кто выставляет себя напоказ, часто ведут себя напыщенно, намеренно демонстрируя что-то, в надежде заслужить одобрение окружающих и удовлетворить собственное тщеславие. Такое отношение к жизни, хотя и не приносит людям каких-либо бедствий, часто вызывает у окружающих отвращение и даже презрение, а также способствует развитию высокомерия и самодовольства, что крайне неблагоприятно сказывается на развитии личности.

Томас Кембис сказал: «По-настоящему великий человек никогда не обращает внимания на высоту своей славы». Человек, который не высокомерничает из-за своих достижений, не будет и жаловаться на трагичность своей судьбы. Напротив, тщеславное самовыделение — это яд, разъедающий душу человека. Поэтому, пожалуйста, избавьтесь от своего тщеславия! Мы должны поступать так, как говорится в стихотворении «Надпись на рисунке чернильной сливы» Ван Мян из династии Юань: «Не ищу похвал за красоту, лишь пусть чистый аромат наполнит весь мир».

3. Цветок должен быть полураспустившимся, а пьяный — полупьяным

Мы знаем, что когда цветы распускаются во всей своей красе, их сразу же срывают, и это означает начало увядания. Мы также знаем, что в боевых искусствах существует сложный стиль кунг-фу, называемый «пьяный кулак». Сила «пьяного кулака» заключается в «притворном опьянении»: с виду боец спотыкается, шатается и кажется, что его легко сбить с ног, но на самом деле «тело пьяно, а дух трезв» — за пьяным видом скрывается смертельная опасность, и в тот момент, когда ты теряешь бдительность, он сбивает тебя с ног. Поэтому существует поговорка: «Цветок должен быть полураспустившимся, а вино — наполовину пьянящим». То же самое относится и к жизни. Если вы обладаете выдающимся талантом и исключительным умом, это, конечно, хорошо, но в то же время нужно уметь сдерживать себя и научиться «притворяться пьяным». В противном случае, когда вы будете полны самоуверенности и смотрите на всех свысока, другие будут считать вас мишенью и занозой в глазу.

В период Весны и Осени Чжэн Цзуан-гун готовился к походу на Сюй. Перед началом войны он сначала устроил в столице соревнования, чтобы отобрать предводителей отряда. Узнав, что появился шанс проявить себя и заслужить заслуги, все полководцы с нетерпением бросились в бой, готовые продемонстрировать своё мастерство. Сначала полководцы сражались на мечах, выкладываясь на полную и соревнуясь друг с другом. После нескольких раундов были отобраны шесть человек для участия в следующем раунде — соревновании по стрельбе из лука. В соревновании по стрельбе из лука шесть победивших полководцев должны были выпустить по три стрелы, и победителем считался тот, кто попал в самую середину мишени. Пятым вышел на стрельбу Гунсунь Цыду. Он был мастером боевых искусств, полон юношеского задора и никогда не считал других достойными внимания. Он натянул тетиву, выпустил три стрелы и все три попали в самую середину мишени. Подняв голову, он бросил взгляд на последнего стрелка и отошел.

Последним стрелком был пожилой человек с немного седеющей бородой по имени Ин Каошу, который когда-то убедил Цзуан-гоу примириться с матерью и тем самым оказал ему великую услугу. Ин Каошу вышел вперед, выпустил три стрелы и трижды попал в самую середину мишени, сыграв вничью с Гунсунь Цыду.

Остались только двое. Цзян-гун приказал привести боевую колесницу и сказал: «Вы двое встаньте на расстоянии ста шагов друг от друга и одновременно бросьтесь за эту колесницу. Тот, кто захватит её, станет предводителем». Гунсунь Цыду презрительно взглянул на соперника, но, не успев пробежать и половины пути, поскользнулся и упал. К тому времени, как он поднялся, Ин Каошу уже захватил колесницу. Гунсунь Цыду, конечно же, не мог с этим смириться: он поднял длинное копьё и бросился отбирать колесницу, но Цзян-го поспешил послать людей, чтобы его остановить, и объявил Ин Каошу первым военачальником.

С тех пор Гунсунь Цыду затаил на него злобу. Ин Каошу оправдал надежды Цзян-го: во время штурма столицы государства Сюй он, подняв большое знамя, первым взобрался по лест-

нице на крепостную стену. Увидев, что Ин Каошу совершил великий подвиг, Гунсунь Цыду так зажглась от зависти, что, не сдерживаясь, вытащила стрелу, натянула тетиву и прицелилась в стоящего на крепостной стене Ин Каошу, убив его на месте, когда тот не был готов к нападению.

Смерть Ин Каошу была вызвана тем, что он не умел осторожно беречь себя и слишком явно демонстрировал свои способности. В современном обществе этот принцип по-прежнему актуален. Если не проявлять свои способности, то, возможно, никогда не получишь важных поручений; если же проявлять их слишком явно, то легко стать жертвой подставы. Человек, слишком явно демонстрирующий свои способности, хотя и может легко добиться временного успеха, тем самым роет себе могилу. Когда вы проявляете свой талант, вы тем самым сеете семена кризиса. Поэтому в жизни следует избегать высокомерия из-за своего таланта и неумения прощать других. Слишком яркое проявление таланта легко вызывает зависть и еще легче наживает врагов; другими словами, иногда талант не стоит показывать, а ум нужно сдерживать.

В эпоху правления императора Цяньлуна Цзи Сяолань прославился на всю страну благодаря своему выдающемуся уму и заслужил высокую оценку императора. Однажды император Цяньлун устроил банкет для министров. Министры с удовольствием ели и пили. Император Цяньлун вновь почувствовал вдохновение и предложил верхнюю строку стихотворения: «Небесный император ведёт войско: ветра — как ножи, дождь — как стрелы, облака — как знамёна, гром — как барабаны, небо — как поле битвы».

Император Цяньлун потребовал, чтобы чиновники сочинили нижнюю строку, но, как ни странно, никто не смог этого сделать. Это ещё больше развеселило императора Цяньлуна. Желая продемонстрировать собственный талант, он специально вызвал Цзи Сяоланя, чтобы поймать этого великого литератора на ошибке. Однако Цзи Сяолан без труда придумал вторую строку: «Драконий царь устраивает пир: солнце — светильник, луна — свеча, горные деликатесы и морское вино, земля — блюдо». Едва он закончил, как вельможи восторженно зааплодировали.

Услышав это, император Цяньлун, однако, не обрадовался. На его лице отразилось недовольство, и он задумался, не произнося ни слова. Все были весьма озадачены. Цзи Сяолань, конечно же, понял, что оскорбил императора, и тут же добавил: «Ваше Величество — Сын Неба, поэтому ветер, дождь, облака и гром подчиняются Вашей воле, и Ваша власть грозит всему миру; а я, скромный слуга, просто любитель выпить и полакомиться, поэтому надеюсь, что даже дни, месяцы, горы и море смогут присутствовать на моем пиршестве. Видно, что Ваше Величество ценит великую божественную мощь, а я, скромный слуга, просто люблю наесться досыта». Услышав это, Цяньлун сразу же расплылся в улыбке и поспешил похвалить Цзи Сяоланя, сказав: «Хотя аппетит у тебя и хороший, но если бы в твоей груди не хранилось десять тысяч томов книг, откуда бы у тебя взялся такой огромный желудок?»

Верхняя строка, предложенная Цяньлуном, демонстрировала величественный дух императора, но, к неожиданности, нижняя строка, предложенная Цзи Сяоланем, оказалась настолько аккуратной, что не позволила проявиться таланту Цяньлуна. Услышав это, Цяньлун, естественно, не был доволен. К счастью, Цзи Сяолань вовремя заметил это и оправдал себя, намеренно возвысив Цяньлуна и принизив себя. Естественно, император и его подданный поддерживали друг друга, и все остались довольны.

Человеку следует вести себя так, чтобы не выставлять свои сильные стороны напоказ: это позволяет не только эффективно защитить себя, но и в полной мере проявить свой талант. Необходимо не только преодолеть и победить болезненную психологическую склонность к слепой гордыне и самонадеянности, не проявляя в чём-либо чрезмерной дерзости и назойливости, но и воспитать в себе добродетель скромности и уступчивости. Как гласит пословица: «Цветок должен быть полураспустившимся, а вино — наполовину выпитым». Когда цветок расцветает во всей своей красе, это уже начало его увядания. То же самое и в жизни. Когда

ты преуспеваешь и пребываешь в эйфории, не стоит высоко поднимать нос, смотреть на всех свысока и вести себя так, будто ты единственный в мире — иначе неудивительно, что ты станешь мишенью для нападок!

Поэтому, даже если вы обладаете выдающимся умом, обязательно помните: слишком ярко проявляя свои способности, вы неизбежно вызовете зависть. Не стоит считать себя слишком великим и уж тем более не следует при малейшем успехе терять голову от гордости, полагая себя гением. Не осознавая этого, вы наживаете себе слишком много врагов, и во всём вам будут мешать. Когда нужно сдержаться, сдерживайтесь, держите хвост между ног и ведите себя скромно, не ослепляйте окружающих своим блеском.

Лао-цзы однажды сказал: «Умелый купец скрывает свои сокровища, как будто у него ничего нет, а благородный человек с высокой нравственностью выглядит, как будто он глуп». То есть умелый купец всегда скрывает свои сокровища и не показывает их легко; благородный человек, обладающий высокими нравственными качествами, внешне выглядит, как будто он глуп и неуклюж. Обладать талантом — это хорошо, но нельзя использовать его как повод для хвастовства. Нужно и проявлять свой талант, и мудро заботиться о своей безопасности — вот лучшая стратегия в жизни и межличностных отношениях.

4. Гордость — проявление невежества

Гордость — это уверенность человека в том, что он обладает выдающимися достоинствами в какой-то области, это осознание своих достижений. В жизни у людей всегда найдутся поводы для гордости: новая одежда, новая причёска — всё это может вызвать у них чувство гордости. Чувство гордости неизбежно для человека, но чрезмерная гордость — это тщеславие.

Зачастую гордость и тщеславие — это близнецы, а результатом тщеславия часто становится гордость. Гордый человек никогда не принимает других всерьёз, он всегда считает себя лучше остальных. Но он забывает, что высокомерные люди вызывают только раздражение; нужно помнить, что всегда найдётся кто-то лучше, и чрезмерная гордость приводит лишь к собственному унижению.

В древности ходила такая шутка: один человек сочинил стихотворение и хвастался: «В мире есть три реки литературы, и в каждой из них лучшая литература — в моей родной местности; в моей местности лучший литератор — мой младший брат, а он учился литературе у меня». Сделав такой большой крюк, он всё равно пришёл к выводу, что его собственные произведения лучшие. Но произведения такого гордого человека не обязательно будут действительно хорошими.

В жизни мы тоже часто сталкиваемся с подобными ситуациями: чем больше знаний у человека, тем скромнее он себя ведёт, а наоборот, именно те, у кого «бутылка не наполнена до половины, а уже звенит», любят хвастаться. Поэтому, чтобы умело ладить с людьми или добиться больших успехов, человек должен избавиться от высокомерия, обладать талантом и знаниями, но не выставлять их напоказ, иметь утончённый вкус, но не быть поверхностным!

По преданию, во времена Южной Сун в провинции Цзянси жил один ученый-литератор, который был крайне высокомерен и не обращал внимания на простых людей. Однажды он выразил желание встретиться с великим поэтом Ян Ваньли. Ян Ваньли скромно приветствовал его и предложил привезти с собой немного знаменитого продукта из Цзянси — «солёные бобы». Услышав это, ученый человек ошеломился: он совершенно не мог понять, что именно Ян Ваньли просил его принести, и был вынужден сказать: «Прошу прощения, господин, но я действительно не знаю, что такое „солёные бобы“, и не могу их принести».

Ян Ваньли же, не теряя самообладания, снял с книжной полки книгу «Юньлюэ», открыл одну из страниц и протянул её ученому. На странице было написано: «Чи — это солёная соевая паста». Оказалось, что Ян Ваньли просил его привезти всего лишь соевую пасту, которую его семья употребляла в пищу каждый день! В этот момент ученый покраснел до ушей и только

тогда пожалел, что слишком мало читал, и впервые осознал, что человеку не следует быть высокомерным.

У гордости есть много вредных сторон, но самым опасным её последствием является то, что она делает человека слепым, невежественным и ещё более тщеславным. Гордость питает и усиливает слепоту, не давая нам увидеть дорогу, простирающуюся прямо перед нами, заставляя нас думать, что мы уже достигли вершины горы и дальше подниматься некуда, тогда как на самом деле мы, возможно, всё ещё блуждаем у подножия горы. Поэтому можно сказать, что гордыня — это главный враг, мешающий нашему прогрессу.

Жил-был один ученый, обладавший огромными знаниями и разбиравшийся во всех науках, поэтому он считал, что никто не может сравниться с ним, и был очень горд. Он слышал, что есть один дзенский мастер, обладающий глубокими знаниями и обладающий выдающимися способностями; многие хвалили этого мастера в его присутствии, но ученый не мог с этим смириться и решил найти мастера, чтобы сравнить свои силы с его. Учёный пришёл в монастырь, где жил дзен-мастер, попросил о встрече и сказал ему: «Я пришёл, чтобы попросить у вас совета».

Дзен-мастер некоторое время пристально разглядывал ученого, затем пригласил его в свой зал для медитации и лично налил ему чай. Ученый видел, что чашка уже полна, но дзен-мастер продолжал наливать воду, и она переливалась, разливалась повсюду. «Дзен-мастер, чашка уже полна». ««Да, она полна», — ответил дзенский мастер, отставляя чайник. «Именно потому, что она полна, в неё больше ничего не помещается. Твоё сердце точно такое же: оно уже переполнено гордостью и самодовольством. Как же ты сможешь принять мои наставления?»

Гордость — это ловушка; только преодолев и предотвратив гордость, можно непрерывно продвигаться по жизненному пути. Древние говорили: «Джентльмен великодушен, но не высокомерен». Если взглянуть на великих людей всех времён и народов, то все они были людьми с сердцем, широким как долина, неумоимо стремящимися к знаниям и никогда не проявлявшими гордости.

Гордость — это слепое поведение, при котором человек никого не замечает, это высокомерное поведение, не соответствующее собственным возможностям. Сущность гордости — самопоклонение, проявление раздутого тщеславия. Когда человек переоценивает своё положение, репутацию и богатство и начинает поклоняться самому себе, у него возникает гордость. Гордые люди на самом деле невежественны: они не знают, на что способны, и не понимают, что являются лишь каплей в океане...

5. Проявление «маленькой хитрости» приведёт к плачевному результату

Хун Инмин в «Цайгэньтане» говорит: «В литературе нет ничего удивительного, если произведение удалось — это просто удача». То же самое касается и использования ума: чтобы он приносил пользу, нужно применять его уместно. Будь мудрым, когда нужно, и будь глупым, когда нужно — ведь глупость тоже является формой мудрости. В случае необходимости даже притвориться «недоумком» или сыграть роль «непонимающего» — всё это мудрые поступки. Лю Цзи из династии Мин говорил: «Если мудрый умеет притворяться глупым, то ни один мудрец под небом не превзойдет его», — то есть, если мудрый человек умеет проявить немного глупости, это и есть великая мудрость. Поэтому «великая мудрость, похожая на глупость», — это всегда мудрость; ценность заключается в «великой мудрости», а прелесть — в «похожести на глупость».

К сожалению, многие тщеславные люди не понимают принципа «великая мудрость, словно глупость»: они считают себя необыкновенно умными, талантливыми и способными, поэтому самодовольно смотрят на всех свысока, считая всех вокруг «отбросами», а себя — «цветком».

На самом деле умные люди делятся на два типа: одни обладают истинным умом, а другие — ложным, то есть мелкой хитростью; разница заключается в том, как они используют свой

ум. Первые умеют скрывать свои способности, то есть способны трезво оценивать ситуацию и не выставлять себя напоказ, не прибегая к своим способностям, пока не наступит подходящий момент — это и есть «великая мудрость, похожая на глупость». Вторые же слепо горды, самонадеянны, любят хвастаться и добиваться громких успехов — это «великая глупость, похожая на мудрость», и именно это и есть «мелкая хитрость».

На Западе есть такое выражение: ум французов скрыт внутри, а ум испанцев — на виду; первый — это истинная мудрость, второй — ложная. В политической деятельности, при назначении на высокие должности, следует строго избегать ситуации, когда человек умеет только наступать, но не умеет отступать; умеет только продвигаться, но не умеет отступать; умеет только саморекламироваться, но не умеет скрывать свои способности и набираться сил.

Древние говорили: «Джентльмен не должен выставлять напоказ свою умность и не должен хвастаться своим талантом». Если человек всегда любит демонстрировать свои способности, то он неизбежно столкнётся со множеством неудач — это признак слишком наивного подхода к жизни. В реальной жизни нужно уметь скрывать свои сильные стороны и показывать слабости. Обладать талантом — это, конечно, хорошо, но роза с шипами легче всего ранит других, а также может поранить и саму себя.

Поэтому по-настоящему мудрый человек умеет соблюдать «меру»: как гласит пословица, «перебор — то же, что недостаток», то есть быть слишком умным — хуже, чем быть неумным. Великий политик династии Мин Лю Кунь, опираясь на свой богатый жизненный опыт и глубокое понимание исторических примеров, в своем произведении «Слова стона» высказал очень точную мысль: «Проницательность должна быть в меру, но действовать она должна, скрываясь за внешней простотой. С древних времён до наших дней девять из десяти проницательных людей потерпели неудачу, а среди тех, кто отличался простотой, не было ни одного, кто бы потерпел неудачу. Современные люди боятся только того, что не будут достаточно проницательными, и именно в этом заключается их глупость». Переведя на современный язык, можно сказать: проницательность по-прежнему крайне необходима, но её следует незаметно применять, скрывая за «простодушием». Подавляющее большинство людей, потерпевших неудачу в прошлом и настоящем, были проницательными; никто не потерпел неудачу из-за простодушия. Современные люди боятся только того, что не смогут быть достаточно проницательными, и именно в этом заключается причина их глупости!

У тех, кто проявляет мелкую хитрость, бывает два вида бедствий: во-первых, они вызывают подозрения и настороженность окружающих, что приводит к беде; во-вторых, они сами портят дело и не могут достичь больших успехов. Это может принести человеку временное удовлетворение и психологическое удовольствие, но в конечном итоге приводит к саморазрушению, и он никогда не достигнет настоящего, великого успеха. Если политик, стремящийся к великим делам, будет проявлять мелкую хитрость, его шансы будут задушены в зародыше. Поэтому мы должны извлечь глубокий урок из смерти Ян Сю: в обществе со сложными межличностными отношениями не следует слепо полагаться на мелкую хитрость и хвастаться своими способностями; необходимо обладать мудростью в поведении и общении с людьми, чтобы не понести ущерб и не вызвать зависти.

В «Цайгентане» говорится: «Не следует часто менять свои принципы и поступки, не следует слишком явно проявлять свою остроту». Это означает, что нельзя ни на йоту отступать от своих принципов и устремлений, а свой талант и энергию тем более нельзя чрезмерно выставлять напоказ. Там же говорится: «Умный человек должен скрывать свои способности, а если он, напротив, хвастается ими, то это болезнь умного, но глупого человека! Как же не потерпеть поражение?» Человек, обладающий выдающимся умом и талантом, должен скрывать свою мудрость, не выставлять напоказ свои способности и оставаться скромным. Если же он считает себя великим и чрезмерно хвастается собой, то с виду это может казаться умным, но на самом деле это граничит с невежеством. Как же такой человек может не потерпеть поражение?

Явное демонстрирование своих способностей не только вызывает зависть окружающих, но и делает самого человека легкомысленным и высокомерным. Поэтому, независимо от того, находится ли человек в чиновничьей среде или в деловом мире, ему крайне не следует слепо полагаться на свою «хитрость»: независимо от того, необходимо это или нет, уместно или неуместно, постоянно и везде демонстрировать свою проницательность — это не только не поможет вашему будущему развитию, но и станет источником бедствий и несчастий.

6. Скрывать свои таланты — лучший способ защитить себя

В нашем окружении всегда хватает людей, считающих себя выше других, и тем более — высокомерных и самонадеянных. Полагаясь на свой талант, они любят поучать других, смотрят на всех свысока и забывают о том, что «за горой есть гора, за зданием — другое здание». Талант — это дар Божий, но если человек использует его как повод для гордости, результат может оказаться не самым лучшим.

Не Хэн с юных лет отличался высоким талантом и смотрел на всех свысока. В начале эпохи Цзяньбъань Не Хэн, которому было чуть за двадцать, впервые прибыл в Сюйчан. В то время Сюйчан был столицей династии Хань, где собирались выдающиеся деятели: помощник министра строительства Чэнь Цюнь, Сыма Лан, генерал по борьбе с разбойниками Чжао Чжичан и другие известные мудрецы того времени. Кто-то советовал Не Хэн завести знакомства с Чэнь Цюнем и Сыма Ланом. Не Хэн ответил: «Как я могу общаться с теми, кто режет свиней и продает вино?» Когда его убеждали пойти на аудиенцию к Чжао Чжичану, он ответил: «Гоу Мо Байчжан обладает красивой внешностью; если придется ходить на похороны, я смогу позаимствовать его лицо; а Чжао Мо — просто пьяница и бездельник, так что ему останется только присматривать за кухней». Этот талантливый человек находил общий язык лишь с начальником казначейства Кон Руном и главным секретарем Ян Сю, говоря людям: «Кон Вэньцзю — мой старший сын, Ян Дэцзу — мой младший сын, а остальные — ничтожные люди, о которых не стоит и упоминать». Из этого видно, насколько он был высокомерным.

В первые годы правления императора Сянь Кон Рун подал прошение с рекомендацией Не Хэн, и великий генерал Цао Цао намеревался принять его на аудиенцию. Не Хэн презирал Цао Цао, не вышел из дома, оправдываясь болезнью, и даже высказал неуважительные слова. Цао Цао, страстно стремясь к талантам и желая завоевать сердца людей, всё же присвоил ему должность младшего чиновника-барабанщика, чтобы тем самым унижить его. Однажды Цао Цао устроил большое торжество для гостей и приказал Не Хэнгу надеть одежду и головной убор барабанщика и публично играть на барабанах для развлечения. Не Хэн, однако, прямо на глазах у всех гостей и хозяина снял с себя всю одежду, остался обнажённым, чем поставил в неловкое положение и гостей, и хозяина. Цао Цао ненавидел Не Хэна до глубины души, но не хотел портить свою репутацию, казнив его.

Цао Цао подумал, что такой дерзкий человек, как Не Хэн, рано или поздно навлечёт на себя смертельную беду, и отправил его к Лю Бяо в Цзинчжоу. Не Хэн вел делопроизводство для Лю Бяо и работал довольно усердно, но вскоре из-за своей надменности и невежливости нажил себе врагов. Лю Бяо, будучи умным человеком, отправил его к таошу Цзянся Хуан Цзу. Не Хэн вел делопроизводство у Хуан Цзу и поначалу справлялся неплохо. Позже Хуан Цзу устроил банкет на военном корабле, и Не Хэн, высказавшись невежливо, был отруган Хуан Цзу, на что Не Хэн нагло ответил: «Чёртов старик, не болтай лишнего!» Хуан Цзу был вспыльчивым человеком и в приступе ярости убил его. В то время Не Хэну было всего 26 лет.

Не Хэн обладал значительным литературным талантом, был своенравным и непокорным, имел особый дар и пользовался уважением. Однако этот дар не принёс ему пользы в жизни. Полагаясь на свой литературный талант, он презирал весь мир. Он не понимал, что простой литератор в этом мире не представляет собой ничего особенного: если его ценят — он как сокровище, а если нет — как старая обувь, и он не в силах влиять на других. Не Хэн, похоже, не осознавал этого: он в одиночку находился среди стаи тигров и волков, обладающих огромной

властью, не умея защитить себя, а напротив, вел себя беззаботно и без оснований нападал на влиятельных людей, в результате чего был убит за свою безрассудную дерзость.

На самом деле степень высокомерия человека зависит не от объёма его знаний, а от его отношения к жизни. Иными словами, высокомерный человек на самом деле может обладать весьма скромными знаниями, а зачастую просто хвастается и пускает пыль в глаза. Проявляемые им высокомерие и пренебрежительное отношение — это, по сути, средство, призванное восполнить душевную пустоту и поддержать его тщеславие.

В живописном, густом и пышном лесу обитало множество животных: не только хищники, такие как львы, тигры, волки и лисы, но и мелкие существа, такие как комары и пауки.

Однажды комар каждый день размышлял: «В этом царстве лев, наверное, является царем всех зверей; нет животного сильнее и могущественнее его. Если бы мне удалось победить его, я стал бы великим правителем леса».

После тщательной подготовки этот комар наконец объявил войну льву-царю. Он, махая крыльями, подлетел к льву и сказал ему: «Лев, я тебя не боюсь, ты не сильнее меня. Не веришь? Давай сразимся».

К сожалению, голос комара был слишком тихим, и лев его вовсе не услышал, продолжая неторопливо отдыхать с закрытыми глазами. Увидев это, комар пришёл в ярость и, собрав все свои силы, закричал льву: «Ты, тупой лев, давай сразимся и посмотрим, на что ты способен! Будешь ли ты хватать когтями или кусать зубами — я гораздо сильнее тебя». С этими словами комар затрубил в свой рожок, собрал все силы и устремился на льва.

Лев сильно испугался: он почувствовал невыносимый зуд на морде, широко раскрыл глаза, но так и не смог разглядеть, откуда нападает комар. Комар злобно укусил льва за лицо, целенаправленно нацеливаясь на место вокруг носа, где у льва не было шерсти. Лев то влево, то вправо уворачивался, сильно тряс головой, раскрывал огромную пасть и яростно набрасывался на комара, но комар был маленьким и ловким, и пасть льва всегда промахивалась. В ярости он отчаянно махал лапами, беспорядочно царапая и скребя, но, несмотря на это, так и не смог поймать комара.

Комар был в восторге и пригрозил льву: «Сдавайся скорее, а то я тебя до смерти укушу». Лев никогда раньше не испытывал такого унижения; он рыча, бросился на комара, но, к сожалению, снова потерпел неудачу. Лев в ярости зарычал, а комар, воспользовавшись моментом, снова атаковал льва, укусив его так, что тот разцарапал себе морду когтями. Не имея выхода, лев в панике убежал.

«Я победил!» — с гордостью протрубил комар в трубу победы, запел радостную победную песню и улетел, крича на ходу: «Я победил льва, я самый великий, я стану королём леса!» Комар летел, увлечённый своим триумфом, совершенно забыв об окружающей опасности, и вдруг он влетел в что-то мягкое, и его тело прилипло. Он начал извиваться, пытаясь вырваться, но чем больше он извивался, тем крепче прилипал. Тогда он опомнился: оказывается, он застрял в паутине.

Паук с угрожающим блеском в глазах полз к ней. Комар, полностью ослеплённый победой, не осознавал, в каком опасном положении оказался, и громко крикнул пауку: «Паук, я только что победил льва, быстро отпусти меня, я не хочу с тобой сражаться». Услышав это, паук холодно усмехнулся: «Комар, не трать зря силы. Неважно, кого ты когда-то побеждал, сейчас ты мой пленник. Съесть тебя — проще простого, ты станешь моим ужином».

В конце концов комар вздохнул и сказал: «Я сражался с самыми сильными животными и добивался блестящих побед, но не мог и подумать, что потерплю поражение от крошечного паука».

Никогда не стоит стремиться к превосходству и тем более не следует быть высокомерным. Нужно помнить, что всегда найдётся кто-то сильнее. Стремление к превосходству и высокомерие могут принести временную победу, но она не будет длительной. Такие люди рано или

поздно пожнут плоды своих поступков. Гордиться своим талантом в душе — дело несущественное, но если это проявляется в словах и поступках, то принесёт много бед.

7. «Притворная глупость» — это «настоящая мудрость»

В повседневной жизни слишком умные люди часто становятся объектом подозрений и зависти со стороны окружающих. Ведь любой, кто что-то замышляет, не хочет, чтобы его планы были раскрыты еще на самой ранней стадии. По-настоящему мудрый человек, стремясь сохранить всё, что у него есть, будет изо всех сил скрывать свою проницательность.

Согласно древним преданиям, до того как Шунь взошёл на престол, его сводный брат Сян, стремясь завладеть семейным имуществом, несколько раз пытался убить его. Недалекий отец и мачеха также всегда проявляли пристрастие к Сяну и потакали ему. Однажды отец и мачеха позвал Шуня и сказали, что крыша зернохранилища провалилась, и велели ему взобраться наверх, чтобы починить её. Как только Шунь забрался на крышу, отец, мачеха и младший брат убрали лестницу и подожгли здание, намереваясь сжечь его заживо. К счастью, он раскрыл свою большую соломенную шляпу, воспользовался порывом сильного ветра и прыгнул вниз, что позволило ему спастись и сохранить свою жизнь.

Однажды отец и мачеха велели «неудачливому» Шуну прочистить колодец. Колодец был очень глубоким: едва Шуна спустили на дно, как люди наверху убрали верёвку и сбросили вниз несколько больших куч земли, полагая, что на этот раз Шуну не миновать гибели. Сян был очень рад. Но, к его удивлению, когда он пришёл в спальню Шуна, то увидел, что тот сидит на кровати и играет на цитре. Что же это значит? Оказалось, что на дне колодца был ещё один выход, и Шунь сбежал именно оттуда. Это поразило Сян до глубины души; он испытал сильное раскаяние и стыд и подошёл к брату, чтобы извиниться. Шунь же вел себя так, будто ничего не произошло, слегка улыбнулся и сказал: «Я не держу на тебя зла».

Однажды Ван Чжан и Мэн-цзы обсуждали Шуня из этой истории. Ван Чжан считал, что Шунь либо был недалеким, либо лицемерным — одно из двух; Мэн-цзы же не согласился с этой точкой зрения. Ван Чжан сказал: «Как это не так? В обоих случаях Шунь не догадывался, что Сян хочет навредить ему — разве это не признак недалекости?» Мэн-цзы ответил: «Как он мог не знать! Просто Шунь проявил милосердие по отношению к своему младшему брату». Ван Чжан сказал: «По вашему мнению, Шунь в душе был полон тревоги, но вел себя так, будто ничего не произошло. Разве это не притворство, не явное лицемерие?» Мэн-цзы решительно покачал головой: «Нет, как это можно назвать лицемерием? Раз Сианг уже признал свою ошибку и проявил раскаяние, как же Шунь мог не радоваться? Это не лицемерие, а великодушие!»

Во времена Воюющих царств Си Сими из государства Ци отправился на встречу с Тянь Чэнцзы. Тянь Чэнцзы и Си Сими вместе поднялись на высокую площадку, чтобы оглядеть окрестности. С трех сторон вид был открытым, только с юга его закрывали деревья, растущие на участке Си Сими. Тянь Чэнцзы тогда ничего не сказал. Вернувшись домой, Си Сими приказал срубить деревья, но, не успев сделать и нескольких ударов, велел прекратить. Его родственники спросили: «Почему вы так быстро передумали?» Си Сими ответил: «В пословице говорится: „Знать, что рыба находится в глубокой воде, — к несчастью“. Сейчас Тянь Чэнцзы собирается совершить великое дело, дело нешуточное, а я, проявив способность улавливать истину в мельчайших деталях, непременно подвергнусь опасности. Не срубив дерево, я, возможно, не понес бы наказания. Но узнав чужие тайны, я навлеку на себя огромную вину и опасность. Поэтому я и решил не срубать дерево».

На первый взгляд может показаться, что Шунь и Си Сими были глупы и несообразительны. Но на самом деле это была «несообразительность» мудрого человека! Китайцы издавна славятся своей мудростью, и чем мудрее человек, тем лучше он понимает, как трудно умному человеку жить в этом мире: он легко становится объектом зависти и критики, а порой даже теряет жизнь из-за своего ума. Цао Цао убил Ян Сю из-за зависти к его таланту; император

Сюй Янди убил Ся Даохэн из-за зависти к его поэтическому дару, при этом процитировав строку из стихотворения Ся Даохэна «Трава во дворе зеленеет, как ей вздумается, без призора» и самодовольно заявив: ««А ты сможешь сочинить такое же прекрасное стихотворение?» Поэтому, начиная с Лао-цзы, китайцы глубоко осознали истину «великая мудрость подобна глупости»: чем умнее человек, тем глупее он себя ведет, чтобы в пренебрежении и невнимании окружающих найти пространство для саморазвития.

В древности говорили: «Дерево, возвышающееся над лесом, ветер непременно ломает; насыпь, выступающая из-под берега, поток непременно размывает; человек, превосходящий других, толпа непременно осудит». Поэтому по-настоящему мудрые люди, как правило, придерживаются метода «притворяться простым», чтобы защитить себя, а поведение, при котором весь ум выставляется напоказ, на самом деле является проявлением глупости.

8. Не погружайтесь в вечный сон, пребывая в блеске прошлого

Если вам когда-то довелось стоять на пьедестале почета, окруженном цветами и аплодисментами, это повод для гордости. Но с точки зрения настоящего это уже стало далеким прошлым: другие не будут вечно помнить ваши триумфы, и вам не следует считать тот единственный успех вечным достижением и поводом для гордости, погружаясь в теплые звуки похвалы и не пробуждаясь от этого сна!

Мы часто говорим: «Настоящий герой не вспоминает о своих былых подвигах» — именно об этом и идет речь. Однако многие люди не могут вырваться из воспоминаний о прошлых победах и привыкли погружаться в призрачные иллюзии победы. Они самоудовлетворяются одним прошлым успехом, и перед их глазами всегда предстают давно увядшие цветы и давно стихнувшие аплодисменты. Поэтому они считают себя выше всех, смотрят на других свысока, а некоторые, стремясь сохранить свой так называемый «престиж» и удовлетворить тщеславие, не только не стремятся к самосовершенствованию, но и при каждом удобном случае высмеивают усилия других, что в конечном итоге приводит к искажению нормальной психики.

В новостях появилось сообщение: «Студент одного из университетов покончил с собой!» Эта новость быстро разлетелась по всему кампусу, по всему городу и даже по всей провинции. Кто бы мог поверить, что он покончил с собой? Ведь четыре года назад он поступил в этот университет, заняв первое место в провинции по результатам вступительных экзаменов. Как такой выдающийся студент мог покончить с собой?

Его однокурсники, преподаватели и земляки, хорошо знавшие его, были глубоко опечалены его опрометчивым поступком. Хотя этот университет и считался одним из ведущих, в него редко поступали лучшие выпускники провинции. После его поступления руководство вуза и преподаватели уделяли ему особое внимание: только на его личность ушло полсеместра рекламной кампании, и он стал самой обсуждаемой фигурой в университете — о нём знали просто все.

Любовь преподавателей, зависть однокурсников и лесть со стороны некоторых людей заставили его почувствовать себя на высоте. С тех пор он изменился: из трудолюбивого, целеустремленного, скромного и жаждущего знаний юноши он превратился в чрезвычайно высокомерного человека. Он само собой разумеющимся считал себя лучшим, поэтому не считал нужным усердно заниматься, как другие студенты. Он часто пропускал уроки, считая, что учителя преподают плохо, и никогда не участвовал в коллективных мероприятиях, а вместо этого погружался в мир воинских и любовных романов, бессмысленно проводя время.

Преподаватели беспокоились о его упадке и часто убеждали его избавиться от высокомерия и поспешности. Но он всегда игнорировал их слова, считая, что, будучи таким умным, справиться с экзаменами для него — проще простого. Так, хотя он ни разу не получал «двойку» на итоговых экзаменах, его оценки оставались посредственными. В мгновение ока наступил четвёртый курс, и, естественно, его имени не оказалось в списке студентов, получивших право на поступление в аспирантуру по рекомендации. Тогда он наконец не стал сдаваться и объявил

всем однокурсникам, что поступит в магистратуру по информатике в самый престижный университет страны.

С тех пор он начал учиться с раннего утра до позднего вечера. К сожалению, из-за слишком слабой базы знаний, полученной за время обучения в университете, в итоге его результаты не превысили проходной балл. Для привыкшего к гордости парня это, без сомнения, стало сильным ударом. Он полностью сломался и долго молча стоял перед доской с объявлением результатов.

В тот же вечер соседи по общежитию заметили, что он не вернулся на ночлег, но не придали этому особого значения, полагая, что он просто в плохом настроении и ушел куда-то отдохнуть. Однако ранним утром следующего дня его тело обнаружили у входа в учебный корпус. В его кармане лежали пропитанная кровью ведомость с оценками и предсмертная записка. В ней он писал: «Я выбрал смерть, потому что знаю, что больше не смогу гордиться собой. Для меня потеря гордости — это как лишение жизни».

Так ушла молодая жизнь — именно потому, что он постоянно пребывал в опьянении от своих былых славных дней, и как только иллюзия разбилась вдребезги, его сердце, привыкшее к похвалам и восхищению, не выдержало нагрузки и привело к нервному срыву. Один философ сказал: «Если человек сеет уверенность, он пожнёт добродетель.» А тот, кто сеет семена гордости, непременно пожнёт плоды в виде отчуждения от всех, включая близких, и даже подвергнётся непредсказуемой опасности. Этот студент был настолько самодоволен, что не умел сдерживать гордыню и поспешность; он упорно стоял на месте, а его тщеславие с каждым днём раздувалось, пока, в конце концов, не выдержав психологического давления, он не положил конец своей молодой жизни, которая могла бы принести многое. Печально, что даже перед смертью он так и не смог понять причину своего провала. Его погубила гордыня, его погубило тщеславие!

Человек, обретший известность, часто теряет голову от этого. Кон Рун, который уже в четыре года умел делиться грушами, — персонаж, известный каждому. Прославившись в раннем возрасте, он, повзрослев, сначала был назначен императорским инспектором, а затем переведен на должность правителя провинции Бэйхай. Считая себя талантливым и уважаемым, он вел себя высокомерно по отношению к людям, неоднократно издевался над Цао Цао и пренебрежительно с ним обращался, а также не ладил с другими чиновниками. Это вызвало гнев вышестоящих и недовольство подчиненных, в результате чего его обвинили в заговоре с целью мятежа. В результате не только он сам был казнен, но и его два сына поплатились за это жизнью.

Наполеон, знаменитый полководец, также был человеком, который предпочитал погружаться в блеск прошлого, не желая пробуждаться к реальности. Войска под его командованием когда-то одерживали неожиданные победы и были непобедимы. Однако победы ослепили его разум, а военные успехи сделали его гордым и высокомерным, презирающим всё вокруг, деспотичным и произвольным. Он переоценил свои силы, утратив способность объективно анализировать положение противника, что в конечном итоге привело к поражению в битве при Ватерлоо, и он превратился из бога войны в заключённого.

Великий писатель Оскар Уайльд однажды сказал: «Когда люди считают себя слишком великими, это лишь подчеркивает их ничтожность». Ведь «за каждым человеком есть кто-то лучше, а за каждым небом — ещё одно небо», и никто не может быть вечно побеждающим полководцем. Прошлые победы и былые славные моменты лучше оставить в глубине души; в свободное время, когда нет дел, можно время от времени возвращаться к ним и поразмышлять над ними — в этом нет ничего плохого. Но ни в коем случае нельзя считать их вечной славой и останавливаться на достигнутом. Настоящий мудрец не хочет жить за счёт прошлых заслуг и тем более не будет топтаться на месте, а будет стремиться подняться ещё выше, достигнув новых высот.

Вечно быть недовольным собой — признак трусости и боязни трудностей; вечно пребывать в самодовольстве — признак глупости. Чрезмерная самоуверенность на самом деле является проявлением невежества: хотя она и может удовлетворить мгновенное тщеславие, часто вызывая ложное чувство превосходства и самоудовольнения, на самом деле это самообман, который в конечном итоге приводит к психологическим отклонениям и душевному срыву.

Глава третья. Избавиться от узкомыслия. Научиться терпимости

Узость ума искажает душу человека, приводит к душевной нищете и в конечном итоге разрушает его самого. Узость ума делает человека жестоким и эгоистичным: он стремится только получать, но не готов ничего отдавать. В результате люди от него отдаляются, все хорошие возможности ускользают, и в конце концов его путь становится всё уже и уже, пока он не попадает в «тупик».

1. Терпимость — смазка для межличностных отношений

В «Цайгентане» говорится: «На узкой тропе оставь место, чтобы пропустить другого; когда блюдо слишком насыщенное, уступи три части, чтобы другие могли поесть. В этом заключается величайшее счастье в жизни». Эти слова означают, что, идя по узкой тропе, нужно оставлять пространство, чтобы другие могли пройти, а не занимать всю дорогу целиком; получив выгоду, не мешает уступить три части другим, чтобы они могли разделить с тобой радость, а не наслаждаться ею в одиночку.

Боб Гувер был известным летчиком-испытателем и часто выступал с пилотажными показательными выступлениями на авиашоу. Однажды, завершив выступление на авиашоу в Сан-Диего, он летел обратно в Лос-Анджелес. На высоте 300 метров над землей внезапно заглохли оба двигателя. Благодаря своему мастерству и богатому опыту Боб Гувер сумел безопасно посадить самолет. Хотя самолет был серьезно поврежден, к счастью, никто не пострадал.

После аварийной посадки первым делом Гувер проверил запас топлива в самолете. Как он и предполагал, в этом винтовом самолете времен Второй мировой войны, которым он управлял, оказалось не бензин, а топливо для реактивных двигателей.

Вернувшись на аэродром, он попросил встретиться с механиком, обслуживавшим его самолёт. Молодой механик был крайне огорчён своей ошибкой. Когда Гувер подошёл к нему, тот был весь в слёзах. Он привёл к потере очень дорогого самолёта и едва не стоил жизни трём людям.

Все думали, что Гувер, несомненно, придет в ярость, и ожидали, что этот чрезвычайно честный и требовательный к точности пилот непременно жестоко отругает механика за халатность. Однако, к всеобщему удивлению, Гувер не стал ругать механика и даже не высказал ему ни слова критики. Напротив, он обнял механика за плечи и сказал ему: «Чтобы показать, что я верю, что ты больше не допустишь ошибки, я хочу, чтобы ты завтра снова обслужил мой самолёт».

Великодушие Гувера вызывало восхищение.

Когда Джордан играл в «Чикаго Буллз», молодой Пиппен был самым многообещающим новичком в команде, способным превзойти его. Молодой и энергичный Пиппен обладал чрезвычайно сильным духом соперничества; по отношению к Джордану, предшественнику, опередившему его, он часто демонстрировал выражение пренебрежения и нередко говорил окружающим о том, в чём Джордан уступает ему, и что он обязательно победит Джордана. Однако Джордан не стал отстранять Пиппона, рассматривая его как потенциальную угрозу, а напротив, во всём поощрял его.

Однажды Джордан спросил Пиппона: «Как ты думаешь, кто из нас двоих лучше бросает трехочковые?»

Пиппен не понял, о чём идёт речь, и ответил: «Ты же сам знаешь, конечно, что ты».

Ведь в то время процент попаданий Джордана с трёхочковой линии составлял 28,6 %, а у Пиппона — 26,4 %. Но Джордан улыбнулся и поправил его: «Нет, это ты! У тебя правильная

и плавная техника броска, у тебя есть талант, и в будущем ты обязательно будешь бросать лучше. А у меня в бросках из-за трехочковой линии еще много слабых мест. Посмотри, я чаще всего делаю данки правой рукой, и мне приходится по привычке подстраховываться левой. А ты одинаково хорошо бросаешь и правой, и левой. Поэтому у тебя больше возможностей для роста, чем у меня».

Об этой детали не знал даже сам Пиппен. Он был тронут великодушием Джордана и постепенно изменил своё отношение к нему: хотя он по-прежнему считал Джордана соперником, но в большей степени относился к нему с уважением, стремясь учиться у него.

Год спустя, в одном из финалов НБА, Пиппен набрал 33 очка (на 3 больше, чем Джордан) и стал первым игроком «Буллз», чья результативность в матче превысила показатели Джордана. По окончании игры Джордан и Пиппен крепко обнялись, и у обоих на глазах блеснули слёзы.

Джордан завоевал поддержку и уважение всех, включая своих соперников, не только благодаря своему мастерству, но и благодаря своей открытости, бескорыстности и широте взглядов.

Как сказал Билл Гейтс: «Толерантное отношение к проигравшим — вот ключ к успеху Кремниевой долины». Человек, способный проявлять терпимость в конкурентной борьбе, — человек высоких нравственных качеств. Чтобы превзойти других, не обязательно желать им препятствий или даже намеренно создавать их. Стать сильнее и лучше, одновременно искренне ценивая достоинства других, — вот что значит вести себя честно и открыто. Только так можно завоевать искреннее уважение окружающих.

2. Узкий кругозор не присущ джентльмену

Человек с широким кругозором будет более терпимым по отношению к другим, а человек с узким кругозором будет мелочным и скупным. Само собой разумеется, какой из этих двух типов людей пользуется большей популярностью. Мы, конечно, не хотим, чтобы наши межличностные отношения ухудшились до такой степени, что окружающие будут нас избегать и отчуждаться от нас, поэтому нам нужно стараться быть более широкими духом и не придавать слишком большого значения мелочам.

Су Ши однажды рассказал такую притчу:

В одной реке на юге жила рыба-фугу. Она подплыла под мост и случайно ударилась головой о мостовую опору. Фугу не обвинила себя в неосторожности и не стала думать, как обойти опору и плыть дальше, а вместо этого рассердилась. Она решила, что это опора моста ударила её, и пришла в ярость. Когда она злится, она раскрывает пасть, поднимает плавники у подбородка, надувает живот и долгое время плавает на поверхности воды, не в силах пошевелиться. Пролетая мимо, орел заметил плавающего на поверхности воды фугу, схватил её, разорвал живот и съел эту разъярённую рыбу.

Су Ши сказал: «В мире есть люди, которые злятся там, где не следует, и в результате терпят несчастье, подобно этому фугу: „плавая, он ударился о предмет, но не осознал своей вины“, не исправил свою ошибку, а вместо этого „безосновательно дал волю своей злобе, в результате чего его разорвали на части и он погиб“ — это действительно очень печально!»

Много лет назад Лейдлер был направлен на службу на канонерскую лодку ВМС США, стоявшую в Чунцине. В то время он был всего лишь младшим офицером, но благодаря ящику виски внезапно прославился.

На одном из местных «аукционов без предварительного осмотра» он сделал ставку на большой запечатанный деревянный ящик. Ящик был тяжелым; по словам аукциониста, в нём находилась целая партия виски, но люди подозревали, что он наполнен камнями, поскольку этот аукционист всегда славился своими шутками.

Рейдлер предложил 30 долларов. Аукционист, указав на него, прокричал: «Продано!» В этот момент кто-то тихо пробормотал: «Ещё один обманутый американец!» Но когда Рейдлер

открыл ящик, вокруг раздался гул обсуждений — одни сожалели, другие завидовали. В большом ящике лежали две коробки виски, что в военное время в Чунцине было чрезвычайной редкостью.

Секретарь британского консульства предложил Райдлеру 30 долларов за одну бутылку, а другие были готовы заплатить ещё больше, но Райдлер отклонил все предложения. Дело в том, что его вскоре должны были перевести, и он как раз собирался устроить грандиозный прощальный прием, для которого этот виски как раз пригодился бы.

В это время в Чунцин прибыл писатель Эрнест Хемингуэй. Как и многие другие, он страдал алкогольной зависимостью, но в военном Чунцине найти бутылку хорошего виски было чрезвычайно сложно. Узнав о Райдлере, Хемингуэй пришёл на канонерскую лодку и сказал ему: «Я слышал, у тебя есть два ящика пьянящего напитка».

«Да».

«Я куплю шесть бутылок, какую цену ты просишь?»

«Извините, сэр, я не продаю. Я оставляю их, чтобы как следует повеселиться, когда получу приказ уезжать отсюда».

Хемингуэй достал толстую пачку американских купюр и сказал: «Дай мне шесть бутылок, а в обмен я дам тебе всё, что захочешь».

— Что угодно?

«Назовите цену».

Рейдлер немного подумал и сказал: «Ладно, я обменяю шесть бутылок на шесть уроков, на которых ты научишь меня, как стать писателем».

«Цена довольно высокая», — сказал Хемингуэй. «Чёрт возьми, приятель, мне же понадобилось несколько лет, чтобы научиться этому ремеслу!»

«А я несколько лет подряд попадал на удочку на аукционах, прежде чем мне наконец улыбнулась удача», — улыбнулся Лей.

Хемингуэй скорчил гримасу: «Договорились».

Рейдлер протянул ему шесть бутылок виски. В течение следующих пяти дней Хемингуэй каждый день давал Рейдлеру по уроку; он был по-настоящему замечательным учителем, к тому же любил пошутить. Рейдлер тоже время от времени подшучивал над ним, особенно над виски. «Знаете, мистер Хемингуэй, моя спекуляция на аукционе определенно окупилась. Во-первых, я обманул того аукциониста, а во-вторых, я поразил тех покупателей, которые были слишком трусливы, чтобы делать ставки. А сейчас, за шесть бутылок виски, я получаю секреты писательского мастерства, которые с таким трудом выработал самый известный писатель Америки».

Хемингуэй моргнул и сказал: «Вы — ловкий дельц. Мне просто интересно, сколько бутылок из оставшегося виски вы уже тайком выпили?»

«Я ещё ни одной бутылки не открыл, — ответил Райдлер, — я сохраню каждую каплю для своего грандиозного вечера».

«Мальчик, я хочу дать тебе один личный совет. Ни в коем случае не медли, открой бутылку виски. Попробуй его как можно скорее». Но Райдлер не понял, что имел в виду Хемингуэй.

Хемингуэй был вынужден раньше времени уехать из Чунцина. Чтобы доучиться у него до конца последнего урока, Лейдлер сопровождал его в аэропорт.

«Я не забыл, — сказал Хемингуэй, — я сейчас же дам тебе урок».

Двигатели самолета уже ревели, и Хемингуэй, наклонившись к уху Лейдлера, прошептал: «Прежде чем описывать других, ты сам должен стать человеком с высокими нравственными качествами. Для этого тебе нужно сделать две вещи: во-первых, быть сострадательным; во-вторых, уметь мягко преодолевать жесткость. Ни в коем случае не высмеивай несчастного человека. А когда тебе самому не везёт, не пытайся бороться изо всех сил, прими ситуацию такой, какая она есть, и только потом пытайся исправить положение».

«Я не понимаю, какое это имеет отношение к писательству?» — недоуменно спросил Райдлер.

«Это имеет решающее значение для твоей жизни», — произнес Хемингуэй, отчётливо выделяя каждое слово.

Грузчики уже загружали багаж, и Хемингуэй направился к самолёту. По дороге он обернулся и крикнул: «Друг мой, я советую тебе сначала попробовать вино на вкус, прежде чем рассылать приглашения на свою вечеринку!»

Через несколько минут самолёт уже взлетел в голубое небо. Озадаченный Райдлер вернулся к месту, где хранил вино, открыл одну бутылку, а за ней — ещё одну и ещё одну, и во всех оказался чай. Оказалось, что тот аукционист всё-таки обманул его.

Хемингуэй, конечно, с самого начала знал правду, но ни словом не обмолвился, не рассердился и не высмеял Лейдлера, а с удовольствием выполнил свою часть сделки. Только тогда Лейдлер понял, что Хемингуэй учил его быть человеком с хорошим воспитанием.

У всех людей есть недостатки, поэтому указать на ошибки других — дело очень простое. Но есть один момент: мы сами тоже не идеальны и также можем подвергнуться упрекам или насмешкам со стороны других. Поэтому очень важно относиться к людям спокойно и вежливо; благодаря этому вы также завоюете их уважение. Как сказал Тургенев: «Тот, кто не умеет прощать других, не заслуживает прощения от них, но кто может сказать, что ему самому не нужно прощение других?»

3. Не позволяйте «мешку ненависти» преградить вам путь

Как только человек погружается в гнев, он часто теряет рассудок, что влияет на его способность трезво судить о ситуации и заставляет совершать неуместные поступки. В серьезных случаях это может привести к большим неприятностям как для него самого, так и для окружающих. Мы должны научиться сдерживать себя и проявлять терпение.

В древнегреческой мифологии есть история о «мешке ненависти».

Жил-был силач по имени Гегерис, который всегда был непобедим и не знал себе равных. Поэтому он был полон самоуверенности и преуспевал во всём; единственным его сожалением было то, что он не мог найти достойного соперника. Однажды Гегерис шёл по узкой горной тропе, когда вдруг споткнулся и едва не упал. Приглядевшись, он увидел, что у его ног лежал мешок — именно этот неприметный мешок и заставил его споткнуться. Он раздражённо сильно пнул мешок, но тот не только не сдвинулся с места, но и раздулся, как надутый воздухом.

Гегерис пришёл в ярость, замахнулся кулаком и снова сильно ударил по ней, но она по-прежнему оставалась на месте и продолжала быстро раздуваться; Гегерис пришёл в неистовство, поднял деревянную палку и стал без устали бить по ней, но мешок раздувался всё больше и больше, пока, наконец, не заблокировал всю горную тропу насквозь, и теперь Гегерис совершенно не мог пройти. В ярости и отчаянии Гегерис, измученный, упал на землю и задыхался. Вскоре мимо проходил один мудрец; увидев эту сцену, он спросил, в чём дело. Гегерис с досадой ответил: «Эта штука просто отвратительна, она специально досаждала мне и перегородила мне путь». Мудрец спокойно ответил: «Друг мой, это называется „мешок ненависти“. Чем больше ты злишься, тем больше он становится и тем труднее его преодолеть. Если бы ты с самого начала не обращал на него внимания или просто обошел его стороной, он не стал бы тебе мешать и не перегородил бы тебе дорогу».

В нашей жизни такие «мешки ненависти» встречаются повсюду, просто когда они появляются, они маскируются, не давая нам понять их сущность, но результат всегда один и тот же: из-за них наш путь оказывается перекрыт, и нам трудно двигаться вперёд.

Мандела был заключён в тюрьму за руководство движением против политики апартеида, и белые правители продержали его 27 лет на пустынном острове Робен в Атлантическом оке-

ане. В то время Мандела был уже в преклонном возрасте, но белые правители по-прежнему подвергали его жестоким пыткам, как и молодых заключённых.

Остров Роббен был покрыт скалами, повсюду обитали тюлени, змеи и другие животные. Манделу содержали в главном лагере, и его ежедневная работа заключалась в том, чтобы измельчать большие камни из карьера в щебень. Иногда ему приходилось спускаться в ледяную морскую воду за водорослями, а иногда — заниматься добычей известняка: каждое утро он выстраивался в очередь на карьере, после чего с него снимали ножные кандалы, и он отправлялся на огромный известняковый карьер, где с помощью остроконечных кирок и лопат добывал известняк. Поскольку Мандела считался особо опасным заключённым, за ним присматривали целых трое охранников. Они относились к нему недружелюбно и постоянно искали поводы для издевательств.

Никто и подумать не мог, что в 1991 году, после освобождения из тюрьмы и избрания президентом, один жест Манделы на церемонии инаугурации потряс весь мир.

После начала церемонии инаугурации Мандела встал, чтобы выступить с речью и поприветствовать гостей. Он поочерёдно представил высокопоставленных политиков из разных стран мира, а затем сказал, что для него большая честь принимать столько уважаемых гостей, но больше всего он рад тому, что на церемонии присутствуют трое тюремных охранников, которые когда-то охраняли его в тюрьме на острове Роббен. Сразу же он предложил им встать и представил их всем присутствующим.

Великодушие и терпимость Манделы заставили покраснеть от стыда тех белых, которые жестоко мучили его на протяжении 27 лет, и вызвали глубокое уважение у всех присутствующих. Глядя на то, как пожилой Мандела медленно встал и с почтением поклонился трем охранникам, которые когда-то содержали его под стражей, все гости в зале и весь мир замерли в тишине.

Позже Мандела объяснил друзьям, что в молодости он был очень вспыльчивым и раздражительным, но именно жизнь в тюрьме научила его контролировать свои эмоции, и именно благодаря этому он выжил. Годы, проведённые за решёткой, дали ему время и стимул, а также научили его справляться с пережитыми страданиями. Он сказал, что благодарность и терпимость часто рождаются из боли и испытаний и требуют тренировки с помощью невероятной силы воли.

У человека есть семь эмоций и шесть желаний; когда настроение плохое, он может даже вымещать злость на других, не говоря уже о том, что происходит, когда кто-то действительно причиняет нам боль. Однако такой гнев и узкий кругозор на самом деле вредны для нашего поведения в обществе; только тот, кто способен проявить терпимость, как Мандела, является по-настоящему мудрым человеком.

Однажды министр армии Стэнтон пришёл в кабинет Линкольна и, разгневанный, рассказал, что один генерал-майор в оскорбительных выражениях обвинил его в пристрастности к некоторым людям. Линкольн посоветовал Стэнтону написать этому человеку резкое письмо в ответ.

«Можете хорошенько его отругать», — сказал Линкольн.

Стэнтон тут же написал письмо с резкими формулировками и показал его президенту.

«Вот оно, вот оно!» — воскликнул Линкольн. «Именно это и нужно! Хорошо его проучи, Стэнтон, ты просто великолепно написал».

Но когда Стэнтон сложил письмо и вложил его в конверт, Линкольн остановил его и спросил: «Что ты собираешься делать?»

«Отправить, конечно», — Стэнтон был несколько озадачен.

«Не глупи!» — громко сказал Линкольн. «Это письмо нельзя отправлять, быстро брось его в печь. Со всеми письмами, написанными в гневе, я поступаю именно так. Письмо написано

хорошо, и пока ты его писал, ты уже выпустил пар, теперь тебе, наверное, гораздо лучше, так что, пожалуйста, сожги его и напиши второе».

Когда мы злимся, это чувство недовольства нужно выплеснуть наружу, иначе его накопление в душе вредно для здоровья. Однако беспорядочное выплескивание эмоций, перенесение злости на других или ответные удары по тем, кто нас обидел, — всё это не лучшие способы, они только приведут к тому, что «мешок ненависти» будет раздуваться всё больше и больше. Способ Линкольна очень хорош: он позволяет избавиться от негативных эмоций, не причиняя при этом реального вреда другим, а также даёт себе время остыть, чтобы потом более трезво подойти к решению проблемы.

В повседневной жизни и на работе неизбежно возникают трения, недоразумения, а порой и конфликты, обиды и ссоры. Если постоянно об этом думать и придираться к мелочам, это все равно что позволить «мешку ненависти» давить на себя или преграждать путь, делая жизнь тягостной. Лучше проявить немного терпимости, набраться терпения и пойти на уступку — тогда путь станет легче.

4. Не делай другим того, чего не хочешь для себя

В главе «Вэй Линго» из «Луньюй» записано: Цыгун спросил: «Есть ли одна фраза, которой можно руководствоваться всю жизнь?» Мастер ответил: «Это, пожалуй, „шу“! Не делай другим того, чего не хочешь для себя». Эта фраза является одной из классических цитат Конфуция, а также сутью конфуцианской культуры и изречением, которым с древних времён руководствуются нравственные и образованные люди.

Ни в коем случае не навязывай другим то, чего не хочешь для себя. Конфуций подчеркивал, что человек должен проявлять терпимость по отношению к другим — в этом и заключается проявление добродетели и справедливости. Эти слова раскрывают важный принцип построения межличностных отношений: если мы все будем относиться к другим так, как хотели бы, чтобы относились к нам, то станем великодушными, терпеливыми и снисходительными в общении с окружающими.

Однажды утром кто-то постучал в дверь дома моего старшего брата. Брат открыл дверь и увидел мужчину с ящиком плотницких инструментов за спиной. Плотник сказал: «Я ищу возможность подработать. Может быть, у тебя есть какие-то мелкие дела, которые нужно выполнить? Посмотри, смогу ли я сделать их для тебя?»

Брат ответил: «У меня действительно есть для тебя работа». Сказав это, он привёл плотника к ручью, протекающему недалеко от дома, и, указав на противоположный берег, сказал: «Смотри, вон там живёт мой младший брат. Ещё неделю назад здесь не было ручья, но он вернулся с бульдозером, и эта лужайка превратилась в ручей. Возможно, он хотел этим меня разозлить, ведь мы недавно поссорились. Но я сделаю так, чтобы ему было ещё хуже. Я хочу, чтобы ты построил мне забор, тогда я больше никогда не буду видеть его участок и дам ему понять, что он — ничто».

Плотник немного подумал и сказал: «Я понял, я обязательно сделаю так, чтобы ты остался доволен».

Старший брат подготовил для плотника все необходимые материалы, а затем уехал из дома в город по делам. К закату он вернулся из города, и плотник как раз закончил работу. Увидев результат, старший брат был потрясён: никакой изгороди не было — перед ним явно стоял мост! Изящный и прочный деревянный мост соединял два берега ручья — это было прекрасное произведение, но не то, что он хотел. Старший брат уже собирался отругать плотника, как вдруг заметил младшего брата, идущего с противоположного берега. Младший брат перешёл мост и, не сворачивая с пути, подошёл прямо к старшему брату. Слёзы стекли по его щекам от стыда, и он сказал: «Брат, после всего того, что я тебе сделал и сказал, ты всё равно построил такой мост. Подумай только, я действительно переборщил». Старший брат вдруг всё понял, крепко сжал руку младшего брата и был так тронут, что не мог произнести ни слова.

Плотник улыбнулся, собрал инструменты и собрался уходить. Старший брат сказал: «Пожалуйста, останься. Это ты помог нам, братьям, помириться, и я тебе очень благодарен».

Плотник ответил: «Нет, я думаю, что есть ещё места, где мне нужно построить мост».

В жизни между людьми часто возникают конфликты, и даже между самыми близкими родственниками бывают трения. Однако многие из этих конфликтов можно избежать, если мы будем проявлять больше понимания и прощения по отношению к другим, не будем заставлять других принимать то, что мы сами не можем принять, и будем помнить, что то, чего не хотят делать другие, возможно, мы сами тоже не хотели бы делать. Если мы будем так думать, в мире станет больше гармонии и меньше конфликтов.

5. Иметь благодарное сердце

Эгоистичный человек, сколько бы ни имел, вряд ли обретет счастье, а тот, кто обладает сердцем, полным благодарности, даже при самой скромной материальной жизни, сможет обрести гораздо больше счастья.

Центральный телеканал когда-то рассказывал о трогательной истории одного обычного учителя из горных районов провинции Гуйчжоу, которая заставляет с глубоким уважением относиться к его благодарному сердцу.

Этот учитель по фамилии Лу. В детстве он перенёс полиомиелит, из-за чего не может стоять и ходить как обычный человек, но у него ловкие руки и ум. Что касается заработка, он мог бы заниматься чем угодно, чтобы прокормить себя, и зарабатывать при этом больше, чем учитель. Но когда к нему обратились руководители деревни, он решительно выбрал профессию учителя. Ведь он знал, что в деревне уже больше года не проводились занятия из-за того, что никто не хотел становиться учителем. А из-за тяжелых условий жизни в горах многие дети бросили школу и остались дома. Именно в таких условиях он начал свою педагогическую карьеру.

Для обычного человека эта работа не представляет особых трудностей, но учителю Лу пришлось столкнуться со всеми возникающими перед ним трудностями. Во-первых, в школе не осталось учеников, и ему пришлось ходить по домам к каждому из них, пытаясь убедить их вернуться в школу. Но горные тропы были труднопроходимы, дома учеников находились очень далеко друг от друга, и во время посещений ему даже приходилось пробираться через лес. Во-вторых, он сам не мог стоять и ходить, и чтобы вернуть учеников в класс, он смастерил себе специальную обувь, похожую на лодочки, которую закреплял ниже колен и которая помогала ему преодолевать крутые горные тропы. Чтобы дикие звери не сочли его добычей при переходе через лес, он специально изготовил медный свисток для отпугивания зверей. С помощью этой необычной обуви и медного свистка ему удалось вернуть в школу более 70 учеников. За несколько десятилетий его следы покрыли 7 горных районов в окрестностях.

В 2006 году ему исполнилось 58 лет. Благодаря вниманию со стороны всех слоёв общества в больнице ему сделали операцию, и он впервые смог встать на ноги и надеть обувь. Столкнувшись со всем этим, учитель Лу, который ни разу не пожаловался, несмотря на множество трудностей, не смог сдержать слёз. Он сказал: «Спасибо обществу за заботу. То, что в 58 лет я впервые смог встать на ноги и впервые надеть обувь, — всё это дало мне общество, и я благодарен ему за это». Человек, всю жизнь бескорыстно посвятивший себя обществу, по праву заслуживает заботы со стороны общества, а он, напротив, полон благодарности за это.

В повседневной жизни родители часто жалуются, что дети не слушаются, дети жалуются, что родители их не понимают, парни жалуются, что девушки недостаточно нежны, а девушки жалуются, что парни недостаточно внимательны. На работе также часто бывает, что руководители жалуются на неэффективную работу подчинённых, а подчинённые жалуются, что начальство их не понимает и не даёт возможности проявить свои таланты. Одним словом, отношение к жизни всегда сводится к жалобам, а не к благодарности. Люди обращают внимание только на то, чего они не получили, но не задумываются о том, сколько пришлось пожертвовать другим.

Человек, чье сердце способно вместить только личную выгоду, не обретет счастья.

Конечно, благодарность не дается от рождения — её нужно воспитывать, и многие люди никогда по-настоящему её не испытывают. Ведь мы обращаем внимание только на то, что нам нужно, но редко задумываемся о том, какой ценой это досталось другим. Если вы хотите жить прекрасной жизнью, вам следует воспитывать в себе чувство благодарности.

Однажды боги Древнего Рима решили устроить приветственный банкет и пригласили на него всех богов добродетелей. Истина, Добро, Красота, Искренность, а также все боги добродетелей, большие и малые, пришли по приглашению; они мирно уживались друг с другом, дружелюбно беседовали и весело проводили время.

Однако верховный бог Юпитер заметил, что двое гостей избегают друг друга и не хотят приближаться. Верховный бог рассказал об этом богу-посланнику Курию и попросил его выяснить, в чём дело. Бог-посланник свел этих двух гостей вместе и представил их друг другу.

«Вы двое раньше никогда не встречались?» — спросил бог-посланник.

«Нет, никогда», — ответил один из гостей. «Меня зовут Щедрость».

«Давно слышал о вас, давно слышал!» — ответил другой гость. «Меня зовут Благодарность».

В жизни щедрые поступки редко встречают искреннюю благодарность. На самом деле, каждый из нас в повседневной жизни зависит от самоотверженности других, просто мало кто задумывается об этом.

Самая большая трагедия в мире — это когда человек беззастенчиво заявляет: «Мне никто ничего не давал!» Такой человек, будь он беден или богат, обязательно беден душой.

Некоторые люди невосприимчивы к благодеяниям, но чрезвычайно чувствительны к обидам. Они только и делают, что жалуются на судьбу и окружающих, и считают, что жизнь полна несчастий. Такие люди предъявляют к другим чрезмерно высокие требования, любят навязывать им свои представления, в результате чего часто становятся нежеланными личностями. Они целыми днями жалуются на других, но не умеют критически оценивать себя.

Некоторые люди также становятся непопулярными из-за своего эгоизма: они умеют только извлекать выгоду из других, но не умеют отдавать взамен. Последствия такой близорукой погони за сиюминутной выгодой часто приводят к тому, что те, кто им помогал, разочаровываются и перестают оказывать поддержку. Такие люди, как правило, самонадеянны, никогда не задумываются о своей ответственности и постоянно считают, что окружающие их обманывают, питают к ним злые намерения и хотят подставить, не осознавая, что именно их собственная узость ума приводит к тому, что все от них отворачиваются.

Человек с широким кругозором, осознав, насколько щедры дары Небес, становится по-настоящему скромным. Он благодарен другим за их вклад в его жизнь. Любой, кто гордится своим успехом, должен помнить о том, как много он получил от своих предков, и с благодарным сердцем обретать счастье и радость.

6. Прощать других — значит прощать себя

Возможно, вчера, а может, и очень давно кто-то причинил тебе боль, которую ты не можешь забыть. Ты не должен был подвергаться такой боли, и поэтому ты глубоко зарыл её в своё сердце, ожидая мести. Однако теперь ты должен понять, что в этом нет никакой пользы: не желая простить другого, ты не прощаешь самого себя.

В этом мире человек может причинить боль другому даже из благих намерений. Друг предаёт тебя, родители ругают тебя, любимый человек уходит от тебя... В общем, каждый когда-нибудь испытывает боль.

Когда человек получает обиду, у него чаще всего возникают две разные реакции: одна — это злоба, другая — прощение.

Ненависть — это естественная реакция на глубокую и незаслуженную обиду, и это чувство возникает очень быстро. Женщина желает, чтобы её бывшему мужу и его новой жене не

везло; мужчина хочет, чтобы его предавшего друга уволили. Будь то пассивная или активная ненависть, она представляет собой скопление зла, которое душит радость и наносит вред здоровью; она причиняет больше вреда тому, кто испытывает ненависть, чем тому, к кому она направлена.

Самый прямой и эффективный способ избавиться от обиды — это прощение. Прощение требует принять факт нанесённой обиды, пройти эмоциональный переход от «я злюсь на него» к «я смирился с этим» и, наконец, осознать вред, который несет в себе непростительное, чтобы затем активно задуматься о том, как простить другого человека.

Прощение — это способность, способность остановить дальнейшее распространение вреда.

Прощение — это не только милосердие, но и самосовершенствование.

В жизни прощение может творить чудеса, прощение может восстановить утраченные чувства; прощение подобно факелу, способному осветить тёмный путь, вымощенный беспокойством, ненавистью и жаждой мести.

Уильям Гейно, бывший губернатор штата Нью-Йорк, был безжалостно раскритикован в одной скандальной газете, а затем получил пулю от сумасшедшего и едва не погиб. Лежа в больнице и борясь за свою жизнь, он сказал: «Каждый вечер я прощаю всё и всех». Не слишком ли это идеалистично? Не слишком ли это легко и прекрасно? Если да, давайте обратимся к теории великого немецкого философа, автора «Теории печали», Шопенгауэра. Он считал, что гнев — это бесполезное и мучительное приключение, и когда он проходил мимо, казалось, что от него исходит боль, но в глубине своего отчаяния Шопенгауэр восклицал: «Если это возможно, не следует питать обиды ни к кому».

Вы наверняка встречали таких женщин: их лица изрезаны морщинами от обиды, искажены от раскаяния, а выражение лица застыло. Какие бы косметические процедуры они ни применяли, улучшение их внешности не сравнится даже с половиной того, чего можно достичь, наполнив сердце терпимостью, нежностью и любовью.

Чувство ненависти может даже лишить вас удовольствия от еды. Святой сказал: «Есть овощи с любовью гораздо лучше, чем есть говядину с ненавистью».

Если бы ваши враги знали, что ваша ненависть к ним истощает вас, делает вас уставшими и нервными, портит ваш внешний вид, приводит к сердечным заболеваниям и даже может сократить вашу жизнь, разве они не заплодировали бы от радости?

Даже если вы не можете любить своих врагов, по крайней мере, любите себя. Не позволяйте врагам контролировать ваше счастье, ваше здоровье и ваш внешний вид. Как сказал Шекспир: «Не разжигайте огонь гнева из-за своих врагов, чтобы он не обожг вас самих».

Возможно, вы не сможете любить своих врагов, как святые, но ради собственного здоровья и счастья вам, по крайней мере, следует забыть о них — это действительно мудрый поступок. Джон, сын генерала Эйзенхауэра, сказал: «Мой отец не держал на кого-либо злобу. Он никогда не тратил ни минуты на размышления о тех, кто ему не нравился».

В канадском национальном парке Джеспер находится гора, которую можно считать одной из самых красивых на Западе. Эта гора названа в честь Эдис Карвилл — медсестры, которая 12 октября 1915 года мужественно пошла на смерть, как солдат, — была расстреляна немецким расстрельным отрядом. В чём же заключалась её вина? В том, что в своём доме в Бельгии она приютила и ухаживала за многими ранеными французскими и британскими солдатами, а также помогала им бежать в Нидерланды. В то октябрьское утро, когда британский священник вошёл в военную тюрьму — в её камеру — чтобы отслужить ей последнюю молитву, Эдис Карвилл произнесла две фразы, которые навечно останутся высеченными на памятнике: «Я знаю, что одной любви к родине недостаточно, я ни в коем случае не должна испытывать вражды и ненависти к кому бы то ни было». Четыре года спустя её останки были перевезены в Англию, где в Вестминстерском соборе состоялась торжественная церемония похорон. Люди часто приходят

к статуе Эдис Карвилл, расположенной напротив Национальной портретной галереи, чтобы прочесть вслух эти две бессмертные фразы.

Толстой однажды рассказал такую историю: один король хотел усердно управлять страной и считал, что, если удастся решить три задачи, государство сразу станет богатым и сильным. Во-первых, как предсказать самый важный момент; во-вторых, как точно определить самого важного человека; в-третьих, как распознать самую неотложную задачу. Тогда вельможи стали предлагать свои советы и планы, но так и не смогли удовлетворить короля.

Царю пришлось обратиться к одному чрезвычайно мудрому отшельнику, который как раз возделывал землю. Царь умолял отшельника дать ему совет. Но отшельник не ответил ему. Отшельник устал копать землю, и царь помог ему продолжить работу. Когда начало смеркаться, издали внезапно прибежал раненый человек. Тогда король и отшельник сначала спасли этого раненого, перевязали ему раны и отнесли в дом отшельника. На следующий день, проснувшись, раненый посмотрел на короля и сказал: «Я твой враг. Вчера, узнав, что ты пришёл к отшельнику, я собирался перехватить тебя на обратном пути, но меня заметили твои стражники. Они преследовали меня, я получил ранение и бежал, но случайно встретил тебя. Спасибо за помощь, а также за то, что ты открыл мне глаза на самое ценное в этом мире. Я больше не хочу быть твоим врагом — я хочу стать твоим другом. Не знаешь, согласен ли ты?» Услышав это, король улыбнулся и ответил: «Конечно, согласен».

Король снова пошёл к отшельнику и вновь умолял его ответить на те три вопроса. Отшельник сказал: «Я уже ответил тебе». Король спросил: «А что ты мне ответил?» Отшельник ответил: «Если бы ты не сжалился над моим изнеможением и не задержался, помогая мне копать землю, вчера на обратном пути он убил бы тебя. Если бы ты не сжалился над его ранами и не перевязал их, он не подчинился бы тебе так легко. Поэтому самое важное время, о котором ты спрашиваешь, — это «сейчас», только настоящее можно удержать. Самый важный человек, о котором ты говоришь, — это «те, кто рядом с тобой», потому что на них ты можешь повлиять сразу. А самое важное в мире — это «любовь»: без любви какой смысл в жизни?»

Научись прощать! Те, кто держит злобу на других, зачастую не могут спокойно выйти из тени нанесённой обиды; страдание всегда следует за ними как тень, и в итоге страдает сам человек. Поэтому ты должен изо всех сил стараться прощать других — тем самым ты прощаешь и самого себя.

7. Ни в коем случае не поддавайтесь «зависти»

Ревность — это очень вредное состояние ума, и первым, что сжигает огонь ревности, будет ваша собственная спокойная жизнь, а не чужой успех. Поэтому мы обязательно должны преодолеть эту узколобую установку, чтобы наполнить жизнь солнечным светом. В одном из отдалённых горных районов провинции из-за высоких гор, дальних расстояний и неудобств с транспортом редко кто, будь то мужчина или женщина, выезжал за пределы гор, а браки заключались исключительно между местными жителями. Однажды молодой выпускник педагогического института, узнав о местных условиях, добровольно согласился отправиться в эту горную деревню на практику. Чистая и аккуратная одежда молодого человека, его непринуждённый и живой характер, а также его обширные и необыкновенные знания, словно чистая и прозрачная река, вдохнули жизнь и энергию в унылую горную деревню; конечно же, он был похож на яркий цветок, вокруг которого, как пчелы и бабочки, кружились местные девушки. Однако вскоре молодой человек был убит, и убийцами оказались несколько местных молодых людей. Во время допроса, когда их спросили, почему они убили этого молодого учителя, их ответ поразил всех: горные девушки кружились вокруг этого учителя, а их презирали. Какой простой, какой детский мотив для убийства! Не нужно долго размышлять: главной причиной этого трагического исхода стала ограниченность горных мужчин.

Эти молодые люди вызывают искреннее сожаление: столкнувшись с выдающейся личностью, они не только не стремились учиться у него, но и, поддавшись ревности, прибегли к зловным средствам, чтобы устранить соперника, нанеся вред как ему, так и самим себе.

Ревность — это ядовитая змея, которая превращает посредственных людей в безумных и жестоких существ; в условиях постепенно нарастающей ревности они безжалостно причиняют вред другим, что становится ужасной привычкой и в конечном итоге заводит ревнивых на узкий жизненный путь, а также наносит огромный вред объекту их ревности.

Люди, привыкшие завидовать другим, постоянно держат в сердце натянутую струну, постоянно пребывая в напряжении, тревоге и беспокойстве. Они не могут спокойно относиться к внешнему миру и не могут заставить себя трезво относиться к себе и окружающим. К тем, кто превосходит их, они всегда испытывают недовольство и обиду, а к тем, кто уступает им, — страх, что те могут их превзойти. Поэтому они весь день пребывают в страхе и беспокойстве, испытывают огромное психологическое давление и живут в постоянной усталости. Кроме того, зависть и подозрительность неразрывно связаны: где есть подозрительность, там обязательно возникают сомнения, а где есть сомнения, там неизбежны беспочвенные домыслы, наживание врагов, самонавязанные беспокойства и страдания. В некоторой степени можно сказать, что завистники повсюду ищут поводов для возбуждения, повсюду ищут поводов для обиды, повсюду ищут груз, который можно взвалить на себя. Им приходится испытывать больше всего страданий, а их душевный груз — самый тяжёлый. Люди, страдающие сильной завистью, весь день живут в состоянии внутреннего беспокойства, проводят дни и ночи в самоистязании и мучениях, мучая себя, но не имея сил вырваться из этого круга, что легко может привести к шизофрении.

Привычка к зависти может привести к тому, что человек проживёт всю жизнь без дела. Первой жертвой зависти является сам завистник. Шекспир очень точно сказал: «Зависть — это зеленоглавый демон; кто становится её пленником, тот обречён на обман». Завистник постоянно пребывает в состоянии гнева и злобы, что неизбежно сказывается на его учебе, работе и жизни. Гнев — это наказание себя чужими недостатками, а зависть — мучение себя чужими достоинствами и достижениями; поэтому она еще более жестоко и безжалостно разрушает перспективы и карьеру на всю жизнь. Сам не стремится к успеху, но ненавидит стремление других; сам не обладает талантом, но ненавидит талант других; сам не добился успеха, но ненавидит успехи других. Время и жизнь завистника бессмысленно угасают в ненависти к другим, и в конце концов он остаётся с пустыми руками, не достигнув ничего. Как гласит пословица: «В мире нет бед, их создают сами посредственные люди». Завистники — это посредственные люди, которые сами создают себе «врагов» и выстраивают противостояние; они сами лишают себя душевного покоя, поэтому завистники — это посредственные люди, которые из ничего создают проблемы и сами себя беспокоят.

Как только человек приобретает привычку завидовать, он наносит вред не только другим, но и самому себе. Во-первых, у такого человека меняется не только психическое состояние, но и физическое: часто наблюдаются резкие перепады настроения, потеря аппетита, бессонница и невыносимые душевные муки. Как сказал Бальзак: «Страдания завистника сильнее, чем страдания любого другого человека; его собственное несчастье и счастье других доставляют ему невыносимую боль».

Штраус был австрийским музыкантом; позже его сын Иоганн Штраус также стал музыкантом и превзошёл своего отца по известности, что вызвало у отца сильную зависть. Однажды сын выпустил афишу о предстоящем концерте, и отец, узнав об этом, немедленно объявил, что в тот же день и в то же время он тоже устроит концерт. Однако зрители все устремились на концерт сына, что вызвало у старого Штрауса смесь стыда и ненависти; он мгновенно заболел и сказал: «Я только и прошу — чтобы смерть пришла поскорее». Из этого видно, каким невыносимым мучениям подвергаются завистники.

Во-вторых, когда эта ревность доходит до «словесных и физических нападков», она неизбежно причиняет вред другим и ведёт к нарушению закона. Секретарь комсомольского комитета одного учреждения, увидев, что её коллега успешно сдала экзамены по самообучению в системе высшего образования, не смогла сдержать ревности и неоднократно писала анонимные письма мужу коллеги, клеветая, что та ведёт внебрачные связи, в результате чего коллега подверглась жестокому избиению со стороны мужа и сбежала из дома. Позже, услышав, что на заседании партийного комитета эту коллегу выдвинули на должность заместителя начальника организационного отдела, она снова не выдержала и написала в партийную организацию ложное обвинение. Когда правда вышла на свет, эта женщина была арестована органами общественной безопасности за ложное обвинение.

Поскольку привычка к зависти вредна как для других, так и для самой себя, мы должны стремиться победить её.

Конечно, для этого необходимо укрепить свою силу воли. Привычка к зависти не является врождённой, а формируется постепенно под влиянием определённых внешних условий и воспитания. Поэтому нужно укреплять свою силу воли посредством самоконтроля и саморегуляции, чтобы постепенно преодолеть её. Ещё важнее — открыть своё сердце и принять других. Если в коллективе появляется возможность стать лидером, конечно, следует без колебаний ею воспользоваться, но когда такой возможности нет, нужно отступить и с готовностью подчиниться руководству других. В конце концов, жизнь человека коротка: когда ревность опутывает нас, кажется, что жизненный путь становится всё уже; а когда мы выходим из ревности, сразу же возникает ощущение безграничного простора.

Глава 3. Меньше презирайте людей, больше уважайте их

Есть люди, чьё сегодняшнее положение вам известно, но вы не можете предсказать их завтрашний день; есть люди, которые кажутся неприметными, но на самом деле могут оказаться скрытыми мастерами; есть люди, которые всего лишь мелкие фигуры, лишённые власти и влияния, но иногда способные сыграть решающую роль... Поэтому не стоит презирать никого: у каждого есть своя уникальность и свои достоинства. Пренебрежительное отношение к другим может в любой момент обернуться для вас серьёзными неприятностями. Если же вы сможете относиться к людям с скромностью и уважать их как учителей, то на вашем жизненном пути будет меньше препятствий и больше благополучия.

1. Не судите о других только по внешнему виду

Некоторые люди выглядят непримечательно и даже имеют какие-то недостатки, но это не значит, что они обязательно станут неудачниками в жизни — зачастую они живут лучше и добиваются большего успеха в карьере!

Рузвельт — один из самых любимых президентов США. В восемь лет он был крайне слаб: его взгляд был тусклым, на лице застыло выражение удивления, зубы торчали из-за губ, и он время от времени тяжело дышал. Когда учитель просил его встать и прочитать текст, он дрожащими ногами поднимался на ноги, приоткрывал губы, произносил слова невнятно и прерывисто, а затем безжизненно опускался на стул — типичный пример умственно отсталого ребёнка. Хотя учитель и сочувствовал ему, он считал, что, вероятно, всю свою жизнь мальчик будет прожить именно так: будучи сверхчувствительным, при малейшем раздражителе его настроение будет нарушаться, он будет везде испытывать страх и застенчивость, не любить общения, жалеть себя и не находить в жизни никакого удовольствия.

Однако как обстоят дела на самом деле? Рузвельт постепенно преодолел свои недостатки, и к моменту поступления в университет он уже стал молодым человеком, к которому люди с удовольствием тянулись, полным сил и энергии. В каникулы он часто ездил в Арелу на охоту на диких быков, в Скалистые горы — на охоту на гигантских медведей, а на африканский континент — на охоту на львов. Позже он приспособился к суровой армейской жизни, возглавил кавалерийский отряд и прославился своими подвигами в войне с Испанией. Его учителя и одноклассники, наверное, и во сне не могли представить, что тот робкий и несообразительный мальчик в конце концов станет одним из величайших президентов в истории США.

Есть старая поговорка: «Не судите о человеке по внешнему виду, как не измеряют глубину моря ведрами» — судить о перспективах человека, глядя только на его внешность, — глупость. Например, известная модель Лю Янь: хотя она и высокая, её лицо трудно назвать «красивым» — тонкие брови, прищуренные глаза, широкий нос, толстые губы. В начале карьеры некоторые модельные агентства отказывались заключать с ней контракт, считая, что её внешность не соответствует высоким стандартам и она не сможет пробиться в модельном бизнесе, но в итоге Лю Янь стала мировой супермоделью. В жизни всегда найдутся люди, которые любят судить о человеке по внешнему виду и презирают тех, у кого есть недостатки в облике, но на самом деле эти недостатки иногда становятся движущей силой, помогающей им быстрее достичь успеха.

Многие любят смотреть игры команды «Шарлотт Хигхвис» из НБА, особенно любят наблюдать за игроком № 1 Боргсом. Его рост составляет всего 1,6 метра, что считается низким даже для азиатов, не говоря уже о НБА, где даже 2 метра считаются небольшим ростом.

Говорят, что Боггс не только самый низкорослый игрок в нынешней НБА, но и самый низкорослый баскетболист в истории лиги. Но он — не просто игрок: он один из самых выдаю-

щихся и наименее ошибающихся защитников НБА, который не только отлично владеет мячом и точно бросает с дальней дистанции, но и без страха прорывается к кольцу под прессингом высоких соперников.

Каждый раз, когда люди видят, как Богс, словно маленькая оса, мчится по всему полю, они не могут сдержать восхищения. На самом деле он не только утешает всех невысоких людей, страстно любящих баскетбол.

Богос — прирождённый талант? Конечно же, нет. Он добился всего благодаря силе воли и упорным тренировкам.

С самого детства Богс очень любил баскетбол и почти каждый день играл с друзьями на баскетбольной площадке. Уже тогда он мечтал, что однажды сможет играть в НБА, ведь игроки НБА не только получают невероятно высокие гонорары, но и пользуются высоким общественным признанием — это самая заветная мечта всех американских подростков, увлечённых баскетболом.

Каждый раз, когда Богс говорил своим товарищам: «Когда я вырасту, я буду играть в НБА», все, кто слышал его слова, не могли сдержать хохота, а некоторые даже падали на землю от смеха, потому что они «были уверены», что карлик ростом 1,6 метра ни за что не сможет играть в НБА.

Несмотря на насмешки окружающих, мастерство Богса стремительно росло, и в конце концов он стал универсальным баскетболистом и лучшим разыгрывающим. Он в полной мере использовал преимущества своего небольшого роста: его движения были ловкими и быстрыми, как пуля; центр тяжести при ведении мяча находился низко, что позволяло избегать ошибок; а благодаря тому, что его небольшой рост не привлекал внимания, ему часто удавалось перехватывать мяч. Те, кто раньше смотрел на Богса свысока, в конце концов стали его преданными поклонниками.

Рост 1,6 метра — действительно серьёзный недостаток для баскетболиста, поэтому, когда Богс заявил о своём желании играть в НБА, его осмеяли все вокруг. Но Богс не обратил внимания на эти язвительные замечания, а наоборот, ещё усерднее тренировался и в итоге стал баскетбольной звездой своего поколения, а его недостаток превратился в его преимущество. История Богса учит нас: у человека безграничный потенциал, и когда он с полной самоотдачей занимается чем-то одним, он способен преодолеть свои недостатки и добиться успеха.

Кто-то привёл наглядную аналогию: каждый человек — это яблоко, сорванное Богом собственноручно с дерева, но ни один из нас не идеален, потому что одни были повреждены при падении, а в других Бог откусил кусочек. Таким образом, люди с недостатками — это, безусловно, самые любимые Богом, ведь Он откусил у них самый большой кусок. Бог справедлив: люди с недостатками зачастую обладают самым богатым внутренним миром, поэтому ни в коем случае не стоит их недооценивать — все они являются избранниками Бога.

2. Помните, что никто не дурак

Каждый считает себя умным, но, глядя на других, думает, что они всегда похожи на дураков, легко попадаются на уловки, и из-за этого самодовольно ухмыляется. На самом деле никто не дурак: когда человек презирает других и не уважает их, другие тоже не принимают его.

Был один врач, обладавший высоким мастерством. Он открыл небольшую клинику в своём районе, и, поскольку соседи очень доверяли его навыкам, дела у него шли очень хорошо. Позже, чтобы увеличить прибыль, врач стал прибегать к нечестным уловкам. Когда пациенты приходили за лекарствами, он всегда старался выписать как можно больше: витамины ведь не убьют, поэтому он часто выписывал целые пакеты; когда пациенты приходили в клинику на капельницу, он тайно уменьшал дозу, чтобы им приходилось брать побольше флаконов; кроме того, он всегда рекомендовал пациентам дорогие лекарства: даже если болезнь можно было вылечить простыми таблетками, он назначал капельницы... Через полгода в клинику стало приходить всё меньше и меньше людей.

Однажды он пошёл прогуляться в небольшой парк в своём районе и случайно услышал, как несколько соседей собрались поболтать. «Идти к нему на приём? Да ладно, я лучше возьму такси и поеду в больницу». «Правда, в его клинике дела идут всё хуже и хуже. С той же болезнью мой старик в больнице вылечился после двух уколов, а у него...» — Ещё больше злит то, что он всегда выписывает ненужные лекарства. В прошлый раз у меня была внутрилегочная инфекция, а он навязал мне кучу витаминов. Я в этом не разбираюсь, но у меня двоюродный брат — врач в городской больнице. Он что, думает, что меня обманет? По-моему, он нас всех за дураков держит!»... Врач больше не мог этого слушать, он покраснел от стыда, развернулся и ушёл. Конечно, вскоре его клиника закрылась.

Ни в коем случае не стоит недооценивать чужое суждение и думать, что всех легко обмануть — иначе вы просто обманываете сами себя. Врачу из этой истории нужно научиться уважать других: он выписывал пациентам дорогие лекарства, уменьшал дозировку... и при этом наивно полагал, что никто этого не заметит, что все пациенты послушно пойдут на поводу. Обман и неуважение к другим привели к прямому результату — к тому, что люди отвернулись от него. Тот, кто презирает других, сам будет презираем, — это как стоять перед зеркалом: если ты злишься, он злится; если ты смеешься, он смеется — всё зависит от твоего отношения.

Хьюго Джестон по праву считается «мастером среди мастеров» в мире фокусников. На протяжении 40 лет он путешествовал по всему миру, снова и снова создавая иллюзии, и все зрители были глубоко увлечены его волшебными выступлениями. За эти 40 лет 60 миллионов человек купили билеты, чтобы посмотреть его шоу, а он заработал почти 2 миллиона долларов прибыли.

Когда Лукс Джестон в последний раз выходил на сцену Бродвея, Карнеги провел целый вечер в его гримерной, надеясь, что мистер Джестон поделится с ним секретом успеха. Джестон сказал Карнеги, что существует уже несколько сотен книг о фокусах, и есть десятки людей, которые знают не меньше его, поэтому его успех не связан с тем, что его фокусы чем-то отличаются от других. Но у него есть две вещи, которых нет у других. Во-первых, он умел раскрывать свою индивидуальность на сцене. Он был мастером сценического искусства и прекрасно понимал человеческую природу.

Каждое его действие, каждый жест, каждый интонационный нюанс, каждое приподнятие брови были заранее тщательно отрепетированы, а его движения были синхронизированы с точностью до доли секунды. Во-вторых, он очень уважает зрителей. Он рассказал Карнеги, что многие фокусники, глядя на зрителей, говорят себе: «Эти люди в зале — кучка дураков, кучка идиотов, я могу обманывать их как хочу». Но подход Джестона совершенно иной. Каждый раз, выходя на сцену, он говорит себе: «Я благодарен этим людям за то, что они пришли посмотреть на моё выступление, и я покажу им свои самые виртуозные трюки. Зрители — не дураки: стоит мне совершить малейшую ошибку, как они сразу же это заметят, поэтому я должен быть предельно внимателен». Джестон говорил, что ни разу, выходя на сцену, не переставал повторять себе: «Я люблю своих зрителей, я люблю своих зрителей». Именно благодаря уважению к зрителям его выступления становились еще более привлекательными.

Лукс Джестон полностью усвоил один важный принцип жизни: тот, кто презирает других, не заслуживает их уважения и признания. Он уважает каждого своего зрителя; для него фокусы — это не средство обмануть публику, а инструмент для эмоционального общения с ней. Благодаря этому он завоевал симпатию зрителей и добился огромного успеха в своих выступлениях. Его фокусы не отличаются особой удивительностью по сравнению с выступлениями других фокусников, но уважение к зрителям очень ему помогает: зрители чуткие, и они сразу же чувствуют, с каким отношением к ним обращается фокусник на сцене.

Однако в жизни многие люди склонны презирать других, они всегда считают окружающих глупцами. Такое отношение приводит к тому, что в своих поступках они проявляют неуважение к людям, а следствием неуважения к другим становится отсутствие признания со

стороны окружающих. Чтобы завоевать дружбу или симпатию других, нужно искренне работать над своим отношением к людям и развивать качества, которые позволят другим полюбить вас, и самое важное из этих качеств — научиться уважать других.

Помните: никто не дурак, не пытайтесь обманывать других. Только уважая других, вы сами будете уважаемы, ваша карьера будет процветать, а ваша жизнь станет полноценной и счастливой.

3. Не презирайте так называемых неудачников

Многие смотрят свысока на «неудачников», считая, что уважения заслуживают только успешные люди, но на самом деле так называемых «неудачников» вовсе нет — они просто еще не нашли свой путь.

Посмотрите на этих людей — все они когда-то считались неудачниками: известный поэт Китс изначально изучал медицину; в медицинском институте у него были очень плохие оценки, и его часто высмеивали сокурсники. Но позже он обнаружил у себя талант к поэзии, бросил медицину и посвятил всю свою жизнь написанию стихов. Хотя он прожил всего чуть больше двадцати лет, он оставил человечеству множество бессмертных стихотворений. В молодости Маркс был поэтом, но его стихи называли «бессмысленной чепухой», К счастью, вскоре он обнаружил свои сильные стороны, отказался от мечты стать поэтом и стал певцом в хоре, но часто не поспевал за ритмом и несколько раз подвергался насмешкам со стороны членов труппы. Поняв, что у него нет певческого таланта, он покинул хор и посвятил себя литературному творчеству, в результате чего стал известным писателем. Если бы они не нашли свой путь, то стали бы, как говорят, шарлатанами, безвкусными поэтами и третьесортными актёрами.

Не стоит презирать неудачников: в каждой жизни заложена сила выживания, и у каждой жизни есть пространство для саморазвития.

На пути обучения Пэрис постоянно сталкивался с неудачами и ударами судьбы. Учитель в старшей школе однажды даже сказал его матери: «Боюсь, Пэрис не создан для учебы, у него просто слишком слабые способности к пониманию! Честно говоря, я даже не могу представить, чем этот ребёнок сможет заниматься в будущем».

Услышав эти слова учителя, мать Пэриса была очень опечалена и разочарована. Она забрала Пэриса домой и решила своими силами хорошо воспитать его и помочь ему стать успешным человеком.

Однако, как бы ни старались мать и сын, Пэрис просто не мог учиться, но, будучи послушным сыном, он, чтобы утешить мать, никогда не сдавался, даже если учеба давалась ему с большим трудом.

В тот день, устав от чтения, Парис проходил мимо супермаркета, который как раз ремонтировали, и заметил, что у входа в супермаркет кто-то вырезает какое-то произведение искусства.

Неожиданно для самого Париса он засмотрелся на это зрелище, остановился и с любопытством и вниманием стал наблюдать за процессом, проявив при этом невероятно сильный интерес.

С тех пор мать заметила, что, как только Парис видел кусок дерева или камня, он начинал серьезно и тщательно шлифовать и лепить их по своему замыслу, но при этом начал забросить учебу.

Мать в тревоге пыталась его уговорить, и в конце концов Пэрис был вынужден послушаться её наставлений и продолжить учебу, но, уже увлечённый миром резьбы, он так и не мог отложить резец.

В конце концов Парис окончательно разочаровал мать: когда домой пришло уведомление о том, что он не поступил в университет, мать сказала ему: «Иди своим путем! Ты уже взрослый, и никто больше не обязан за тебя отвечать». Бывшие одноклассники тоже язвительно

говорили ему: «Неудачник есть неудачник — как ни поддерживай, он все равно не встанет на ноги!»

Пэрис понимал, что в глазах матери и всех остальных он был полным неудачником. Опечаленный этим, он принял окончательное решение — уехать в далекие края в поисках своего будущего.

Много лет спустя один город, желая почтить память известной личности, решил установить его статую на площади перед зданием мэрии. Местные скульпторы поспешили представить свои работы, надеясь, что их имена также будут ассоциироваться с этим знаменитым человеком.

Однако в итоге победителем конкурса стал скульптор, приехавший издалека.

На церемонии открытия этот великий скульптор выступил с речью: «Я хочу посвятить эту скульптуру своей матери, потому что в студенческие годы я не смог оправдать её ожиданий, и мои неудачи причиняли ей боль и разочарование. Но сейчас я хочу сказать ей: хотя в университете для меня не нашлось места, теперь я наконец-то нашёл своё место в жизни. Мама, сегодня я ни за что не разочарую тебя».

Оказалось, что этим мастером-скульптором был сам Пэрис. Его однокурсники и близкие были настолько потрясены, что замерли с открытыми ртами, не в силах произнести ни слова, а его мать, стоящая в толпе, плакала от счастья — она наконец поняла, что сын вовсе не глуп, просто не смог найти свой путь.

Когда однокурсники Пэриса беззастенчиво издевались над ним, они наверняка и подумать не могли, что из «неудачника» вырастет мастер скульптуры. А когда мать Пэриса позволила сыну идти своим путем, она фактически отказалась от него, считая, что у него в жизни ничего не выйдет. Но Пэрис, вопреки всем ожиданиям, добился успеха. На самом деле в этом мире для каждого человека есть своё место и свой путь, просто кому-то повезло найти его сразу, а кто-то всё ещё нащупывает его, спотыкаясь и падая.

Не стоит презирать никого, даже неудачников, ведь кто знает, когда они неожиданно добьются успеха.

4. Тот, кто всегда стремится извлечь выгоду из других, в итоге сильно проиграет

Есть такая басня: лиса Мортон увидела, что на окне одного дома висит вереница колбас, и у неё от жажды слюна потекла. Как же ей добраться до этих колбас? В этот момент она заметила собаку во дворе и хитро подумала: «Мне достаточно нескольких слов, чтобы эта глупая собака отдала мне колбасы!» Тогда лиса стала заискивать перед собакой и наконец сказала: «Дружище, видишь ту гирлянду колбас? Твой скупой хозяин тебе их не даст. Я прикрою тебя, а ты укради их — как же было бы здорово полакомиться!» Собака немного подумала, а затем позволила лисе пройти с ней во двор: «Подожди на лужайке, я украду их и сразу же к тебе присоединюсь». Как только лиса вышла на лужайку, раздался ее отчаянный крик: она попала в мышеловку, а хозяин, последовавший за собакой, вышел и одним выстрелом убил лису.

В жизни многие люди думают о том, как бы пожить за счёт других, как будто все остальные не так умны, как они сами, но цена их пренебрежения к другим — это «поднять камень и ударить себя по ноге».

Двое горожан и один деревенский житель путешествовали вместе, но их еда быстро закончилась, и осталось лишь немного муки. Они испекли из муки хлеб, но его явно не хватило на троих. Горожане подумали: «Давайте придумаем уловку, чтобы обманом отобрать у деревенского жителя его долю хлеба — так мы сможем наесться досыта». И вот они сказали деревенскому жителю: ««Смотри, хлеба явно не хватит на троих. Испеки хлеб, а мы пойдём спать! Чей сон окажется самым удивительным, тому и достанется хлеб!» Селянин согласился, лег спать, но двое горожан не заснули и стали совещаться: «Завтра я скажу, что мне приснилось, будто я попал в рай, и ангел лично пришёл меня встретить!» Другой ответил: «А я скажу, что побывал в аду, видел Сатану и множество чертиков, которые размахивали когтями и клы-

ками — это было ужасно страшно! Хм, вряд ли у того крестьянина придет в голову какой-то необычный сон, так что этого хлеба хватит нам обоим!» Сказав это, они тоже легли спать. Однако крестьянин вовсе не спал: он слышал разговор двух горожан, поэтому посреди ночи встал и съел весь хлеб. На следующее утро, проснувшись и обнаружив, что хлеб исчез, горожане разбудили крестьянина. Тот притворился очень удивлённым и воскликнул: «Ой! Вы ещё здесь? Вчера я видел, как открылись врата рая, и ангелы ввели вас туда, а потом видел, как этот спустился в ад, где сатана и черти с оскалёнными зубами тащили его. Я подумал, что тот, кто побывал в раю или в аду, уже не вернётся, поэтому и съел хлеб!»

Эта история очень забавная: двое горожан, презирая сельского жителя и желая извлечь из ситуации дополнительную выгоду, в итоге сами оказались обманутыми! Подобные случаи в жизни не редкость, например, забавная история, произошедшая в зоопарке.

Одна туристка подошла к вольеру с шимпанзе и, увидев, что один из них приближается, вдруг почувствовала прилив игривости и придумала, как подшутить над этим шимпанзе.

Она сделала вид, будто собирается покормить его, и шимпанзе, не подозревая об обмане, сразу подошел, готовый принять еду. Однако как только шимпанзе протянул руку, чтобы взять еду, туристка внезапно отдернула руку и с умишленным смехом насмеялась над ним.

В этот момент шимпанзе, похоже, понял, что над ним подшутили, и мгновенно изменил выражение лица от злости; он внезапно плюнул полной ротой слюны в лицо туристке, и эта молодая девушка на месте превратилась в ещё одну смешную «достопримечательность».

Увидев это, сотрудник зоопарка подошёл к ним и со смехом сказал: «Не издевайтесь над ним! Ацзи — очень умный».

Говорят, что до этого подобный урок получил и один школьник.

В тот момент он держал в руке банан, пытаясь заманить Ацзи, но как только обезьяна подошла, чтобы взять его, этот озорной школьник сунул банан себе в рот. Оскорбленный Ацзи, увидев это, отреагировал очень быстро: огромная струя слюны полетела прямо в лицо школьнику.

Когда туристка дразнила шимпанзе, она, наверное, считала, что шимпанзе — животное с низким интеллектом, и что издеваться над ним и извлекать из него выгоду не представляет никакого риска, но не ожидала, что шимпанзе тоже не так легко обидеть, и в итоге сама получила слюну в лицо. Действительно интересный случай: человек, считающий себя вершиной всего живого, напротив, получил урок от самой природы. Урок, который мы извлекаем из этой истории, таков: не стоит постоянно пытаться извлечь выгоду за счёт других, ведь никого нельзя легко обижать.

Один богач услышал, что кто-то собирается продать ферму, и поспешил к соседу, чтобы посоветоваться: «Ты и владелец фермы — давние друзья. Если ты пойдёшь покупать ферму, он наверняка продаст её тебе по очень низкой цене. Я дам тебе деньги, а ты купи её — я обязательно щедро отблагодарю тебя. «Что скажешь, старина? Помогите мне!» Хотя сосед знал, что у богача не самая лучшая репутация, он всё же пошёл. Владелец фермы действительно продал её своему другу по крайне низкой цене. Богач был очень доволен ценой сделки, но ни словом не обмолвился о вознаграждении, взял документ о праве собственности и развернулся, чтобы уйти. Сосед холодно усмехнулся и окликнул богача. Богач подумал, что, может, его ждёт ещё какая-то приятная новость, и поспешно обернулся, но сосед сказал: «Если ты не против, я хочу ещё раз тебе напомнить: эта ферма куплена на моё имя!»

Богач был одержим желанием нажиться на других: он хотел купить ферму по самой низкой цене, хотел воспользоваться соседом, не потратив ни копейки... И что в результате? Тот, кто хотел нажиться, сам оказался обманутым! Деньги потрачены, а ферма не его, а соседа, и сам он оказался в смешном и жалком положении. Кого винить? Только самого богача. Если бы он не считал себя умнее других и не недооценивал их, он бы не потерпел такого поражения. На самом деле все люди примерно одинаковы: если ты стремишься извлечь выгоду за счёт

других, как может у собеседника не возникнуть своих расчётов? В таком случае, скорее всего, проигравшим окажешься именно ты.

Ни в коем случае не стоит слишком недооценивать других и превозносить себя: вы не намного умнее других, а извлечь выгоду не так-то просто. Действуйте с опорой на реальность, ведите себя честно и неподкупно — только так вы сможете идти по жизни гладко.

5. Тот, кто помогает в беде, обязательно получит щедрую награду

Два бедных друга умерли одновременно. Бог отправил первого в рай, а второго — в ад. Второй воскликнул: «Почему это так несправедливо?» Бог ответил ему: «Возможно, ты ещё помнишь, как однажды, когда вы шли в путь, вы наткнулись на мертвого человека. Первый похоронил его, а ты даже не потрудился помочь».

Люди с удовольствием «добавляют цветы к веночке», но редко кто готов «подарить уголь в снегу». «Добавлять цветы к веночке» — это привязываться к влиятельным людям, что в будущем обязательно принесёт много пользы; а «подарить уголь в снегу» — это помогать слабым, но какая от этого польза? Такое мышление совершенно ошибочно, ведь те, кто кажется не приметным, могут в любой момент оказать вам огромную помощь!

Супружеская пара, известная своим доброжелательным отношением к людям, к сожалению, осталась без работы, но благодаря помощи друзей, родственников и соседей они открыли ресторан хотпот на одной из новых торговых улиц небольшого городка.

Вначале дела в только что открывшемся ресторане шли вяло, и он держался исключительно благодаря поддержке друзей и соседей. Но не прошло и трех месяцев, как супруги благодаря своему радушию и справедливым ценам завоевали множество «постоянных клиентов», и дела в ресторане с каждым днём шли всё лучше.

Практически каждый раз, когда наступало время обеда, нищие из этого городка, от малых до больших, толпами приходили в их ресторан, чтобы попрошайничать.

Супруги всегда относились к этим нищим с терпением и спокойствием, никогда не ругали и не оскорбляли их. Другие владельцы же то прогоняли, то уговаривали этих нищих, при этом на их лицах читалось крайнее раздражение. А эта супружеская пара каждый раз с улыбкой накладывала этим грязным, неопрятным и отвратительным нищим полные тарелки горячего риса и блюд. Самое трогательное было то, что еда, которую супруги давали нищим, — это были свежие блюда, принесенные прямо из кухни, а не остатки еды и супа, которые оставляли посетители. Когда они накладывали еду нищим, их выражение лица и манера поведения были совершенно естественными, без малейшей напускности, словно всё это было для них делом само собой разумеющимся. Как говорится в буддийском дзенском изречении, это была «супружеская пара с добрым сердцем, подобным воде».

Дни шли один за другим, и вот однажды глубокой ночью в соседнем магазине одежды внезапно разразился сильный пожар, и огонь быстро перекинулся на ресторан хотпо.

В тот день муж как раз уехал за товаром в другой город, и в ресторане осталась только хозяйка. Бессильная и лишенная помощи владелица, видя, как с трудом открытый ею ресторан хот-пот вот-вот поглотит бушующее пламя, была в крайней тревоге, но в этот момент она заметила, что те самые нищие, которые каждый день приходили к ней просить милостыню, неизвестно откуда появились и, под руководством старого нищего, рискуя жизнью, без остановки переносили один за другим громоздкие баллоны со сжиженным газом в безопасное место. Сразу же после этого они ворвались в ресторан, который вот-вот должен был оказаться в окружении пламени, и вынесли оттуда все легковоспламеняющиеся предметы. Вскоре подъехали пожарные машины. Благодаря своевременной спасательной операции ресторан, хотя и понёс небольшие убытки, в конечном итоге удалось спасти. А вот окружающие магазины, не получив своевременной помощи, были полностью уничтожены огнём.

С точки зрения обычного человека, какой смысл помогать группе нищих? У этих людей нет ни денег, ни власти, и им вряд ли удастся изменить свою судьбу, но эта супружеская пара

думала иначе: они безвозмездно и с энтузиазмом помогали этим нищим, и в результате, когда случился пожар, нищие, не задумываясь, бросились им на помощь. Магазины соседей сгорели дотла, а ресторан «Хотпот» понес лишь незначительные убытки. Бескорыстная помощь, оказанная супругами нищим, принесла им самую искреннюю благодарность.

Люди всегда смотрят свысока на тех, кто оказался в беде, и не хотят оказывать помощь в трудную минуту; они лишь тогда, когда им это удобно, делают для обездоленных какие-то мелочи, за что получают щедрую награду.

Холодной ночью, когда дул северный ветер, в придорожную гостиницу зашли пожилые гости. Они были одеты просто и в тонкую одежду; судя по всему, им очень нужна была теплая комната и чашка горячей воды, но, к несчастью, эта маленькая гостиница уже давно была заполнена! Администратор Робби бросил на них взгляд и холодно сказал: «Здесь нет свободных номеров, уходите скорее!»

«Это уже шестнадцатая гостиница, которую мы обходим. В такую ужасную погоду везде все занято, что же нам делать?» — с тревогой смотрела пожилая супружеская пара на мрачную ночь за окном.

Один из молодых служащих не смог смотреть, как пожилые гости мерзнут, и предложил: «Если вы не против, переночуйте сегодня на моей кровати, а я, когда закрою гостиницу, разложу себе постель на полу в зале».

Пожилая супружеская пара была очень благодарна, и на следующий день, когда они захотели заплатить за номер, молодой служащий категорически отказался. Уходя, пожилые люди в шутку сказали: «Твои способности в управлении гостиницей вполне соответствуют уровню генерального менеджера пятизвездочного отеля».

«Это было бы замечательно! По крайней мере, с большим доходом я смог бы прокормить свою старую мать», — в ответ бросил молодой служащий.

Неожиданно, спустя два года, молодой служащий получил письмо из Нью-Йорка, к которому были приложены авиабилеты туда и обратно. В письме его приглашали навестить ту пожилую супружескую пару, которая когда-то спала на его кровати.

Молодой служащий прибыл в оживлённый мегаполис Нью-Йорк. Пожилая супружеская пара привела его к перекрёстку Пятой авеню и 34-й улицы и, указывая на небоскрёб, сказала: «Это пятизвёздочный отель, построенный специально для вас. Сейчас мы официально приглашаем вас занять должность генерального директора».

Благодаря тому, что молодой служащий оказал кому-то небольшую помощь, его мечта сбылась. Это реальная история Джорджа Боффита, знаменитого менеджера отеля «Остирия», и семьи его благодетеля, мистера Уильяма.

Помните ли вы историю о Хань Сине и женщине, стиравшей белье? Когда Хань Синь был в бедственном положении, все над ним насмехались, и только эта женщина поделилась с ним своей едой. Позже тот, кого люди считали «бесполезным парнем», стал великим полководцем и отблагодарил женщину за милость, подарив ей тысячу золотых. Многие люди стремятся заводить знакомства с богатыми и презирают бедных, но такое поведение действительно недопустимо.

В любом случае, помогать другим — это всегда хорошо. Помощь другим — это порой помощь самому себе. Более того, если вы сможете избавиться от снобизма, то обнаружите, что помощь в беде приносит гораздо больше радости и удовлетворения, чем похвала за уже достигнутое.

6. Пренебрежительное отношение к другим может стоить вам многого

Многие люди с горечью сожалеют о том, что упустили прекрасную возможность, причём сами оттолкнули её от себя. Причина такой ошибки обычно проста: например, пренебрежительное отношение к кому-то.

В приемную ректора Гарвардского университета пришла супружеская пара, которая настаивала на встрече с ним, и ректор, несмотря на свою загруженность, был вынужден выделить немного времени, чтобы принять их. Супруги рассказали ректору, что их сын когда-то учился в Гарварде и очень любил этот университет. Теперь их сын внезапно скончался, и они хотели бы построить в кампусе Гарварда мемориальный памятник в его честь. Выслушав их, ректор скептически оглядел их. Супруги были одеты чисто и аккуратно, но очень скромно; они не выглядели как богатые люди, поэтому ректор с иронией в голосе сказал: «Мемориальное сооружение? Вы же знаете, что такое Гарвардский университет — здесь земля дороже золота! Видите лужайку за окном? Она завезена из Кореи, один квадратный фут стоит несколько десятков тысяч долларов, а теперь посмотрите на те здания — одно стоит несколько миллионов, а то и десятки миллионов! На что у вас хватит средств на всё это?» Супруги удивлённо посмотрели на ректора, а затем жена обратилась к мужу: «Слышал? Дорогой, чтобы построить одно здание, нужно всего несколько миллионов долларов. Почему бы нам тогда не построить в честь нашего сына мемориальный университет?» Через год был основан новый университет — знаменитый Стэнфордский университет, названный в честь сына этой супружеской пары.

Ректор Гарвардского университета, наверное, и во сне не мог представить, какое предложение он отклонил и какую возможность упустил. Если бы не его прямолинейные и предвзятые предубеждения, эта супружеская пара могла бы стать крупными спонсорами Гарварда, но из-за его ошибочного решения Гарвард не только лишился пожертвования, но и обрёл ещё одного сильного конкурента. В жизни многие люди часто совершают подобные ошибки: из-за пренебрежительного отношения к другим они упускают множество возможностей. Например, я когда-то читал в одной газете следующую историю: группа китайских детей подала заявки на обучение в одном из британских университетов.

Все они ждали у входа в школу. Подъехала машина экзаменаторов, из которой вышли один британец и один китаец. Все дети устремились к британцу, а только одна худенькая девочка подошла к тому китаюцу, чтобы расспросить о ситуации. Только во время экзамена все обнаружили, что на самом деле именно этот китаец был главным экзаменатором, а та худенькая девочка, произведя на него хорошее впечатление, без труда сдала экзамен. Если проанализировать ситуацию подробнее, то становится ясно, что у этих детей действительно были проблемы с психологическим настроем: зная, что оба являются экзаменаторами, они все же решили броситься к англичанину, а китайского экзаменатора оставили без внимания — это явный проявление пренебрежительного отношения к другим. А та худенькая девочка, благодаря своему равнодушию к людям, легко преодолела экзаменационный барьер.

В одном из городов когда-то произошёл следующий случай: два автосалона, расположенные на одной улице, вели ожесточённую конкурентную борьбу. Однажды в салон А зашёл странный посетитель: он был одет в брюки, испачканные грязью, а в руках держал пластиковый пакет — в общем, его внешний вид совершенно не вписывался в обстановку автосалона. Продавщица из салона А, нахмурившись, подошла к нему: ««Сэр, какую машину вы ищете?» Человек немного растерялся и ответил: «А, нет, я просто посмотрю!» Продавщица нахмурилась ещё сильнее: «У нас все машины выставлены на обозрение, не пачкайте их! Да и вообще, это же не торговый центр, зачем вам сюда приходить на экскурсию?» Сказав это, она отвернулась и ушла. Мужчина неловко постоял еще немного, а потом был вынужден уйти. Через некоторое время он открыл дверь и вошел в зал В. Продавщица, увидев его, сразу же подбежала и поздоровалась: «Сэр, чем могу вам помочь?» Мужчина без особого энтузиазма ответил: «Я просто смотрю». Продавщица шла рядом с ним, и каждый раз, когда он пристальнее смотрел на какую-то модель, она спешила рассказать о ней. Мужчине стало немного неловко: «Я не собираюсь покупать машину, просто смотрю». Но продавщица по-прежнему улыбалась: «Я знаю, но вам всё равно будет полезно с ними познакомиться!» Услышав эти слова, мужчина разгладил нахмуренные брови и «Девушка, я хочу купить 30 сельскохозяйственных авто-

мобилей модели Z-Z, сразу же оформите для меня заказ». Продавщица была в шоке: «Но... но нашего менеджера нет!» Человек мягко улыбнулся и сказал: «Не нужно искать вашего менеджера, ваше отношение ко мне уже заставило меня безрезервно довериться вам. Выпишите счет, я сначала внесу аванс».

Из-за пренебрежительного отношения к другому человеку продавщица из зала А упустила заказ на огромную сумму. Если бы она знала, что тот человек в поношенной одежде оказался крупным клиентом, она наверняка бы бесконечно сожалела об этом! В жизни многие люди скрывают свою истинную сущность: высокопоставленные чиновники и знатные люди могут выглядеть как простые и доступные соседи; миллионеры могут одеваться так же скромно, как и обычные люди... Многие возможности часто приходят в обветшалой оболочке; пренебрегая ими, вы оттолкнете их от себя, и вернуть их будет очень сложно.

На жизненном пути мы встречаем самых разных людей, и у каждого есть своя уникальность. Вы не знаете, кто из них сможет вам помочь, а кто повлияет на вашу судьбу, поэтому нам остается только относиться ко всем одинаково — только так мы сможем не упустить ни одной возможности и быстрее достичь успеха.

7. Не стоит недооценивать силу простых людей

Тот, кто может вам помочь, не обязательно должен быть человеком с высоким положением и авторитетом. Разве в романе «Сон в красном павильоне» Цзя Юнь не купил духи, чтобы завоевать расположение «второй госпожи Лянь», именно благодаря деньгам, одолженным у «хулигана» Ни Эр? В жизни всё обстоит точно так же: сколько у нас вообще возможностей общаться с высокопоставленными чиновниками и знатными людьми? Зачастую те, кто может вам помочь, — это неприметные люди, поэтому ни в коем случае не презирайте простых людей.

Один молодой человек после окончания университета устроился в юридическую фирму, став там самым молодым юристом. Но вскоре он обнаружил, что его положение весьма плачевно: он знал всю процедуру составления юридических документов, но не мог писать их интересно; у него не было практического опыта, и он не знал, как общаться с клиентами; здесь каждый был занят своими делами, и никто не хотел ему помогать или давать советы...

Однажды, ближе к полуночи, он всё ещё оставался один, работая сверхурочно, как вдруг охранник с громким голосом, не постучав, ворвался в кабинет: «Почему ты ещё не ушёл? Быстрее, быстрее, мне ещё нужно обойти этаж и пойти спать!»

Молодой юрист очень рассердился: «Я работаю сверхурочно, разве ты не видишь? Думаешь, мне нравится так работать?» Он говорил всё более возбуждённо и в конце концов высказал все свои переживания. Охранник бросил на него взгляд, ничего не сказал и ушёл. Через несколько дней он встретил менеджера в лифте, и тот охранник тоже оказался там. Охранник бросил на него взгляд, внезапно отвернулся и, не стесняясь, сказал менеджеру: «Что за дела? Почему я постоянно сталкиваюсь с этим парнем, работающим допоздна? Почему бы вам не найти опытного наставника, чтобы он его подтянул? Какой смысл заставлять его самого во всем разбираться?» Молодой юрист был просто ошеломлён, он в панике посмотрел на менеджера, а тот как раз смотрел на него. «Дайте мне подумать», — пробормотал менеджер про себя. На следующий день менеджер поручил ему работать помощником у одного из опытных юристов и призвал его стараться. Через два года он уже мог работать самостоятельно. Он от всей души поблагодарил того грубого охранника — именно он оказал ему огромную помощь.

Охранник был всего лишь незначительной фигурой, но он смог отстаивать справедливость и помог молодому адвокату выбраться из затруднительного положения. Это показывает, что даже неприметные люди в решающий момент могут сыграть важную роль.

Давайте посмотрим на эту историю:

Детство Джека Лондона было бедным и несчастным. В 14 лет он одолжил деньги, купил небольшую лодку и начал незаконно добывать устриц. Однако вскоре его поймала водная пат-

рульная служба, и его приговорили к принудительным работам. Джек Лондон, воспользовавшись случаем, сбежал и с тех пор стал бродячим моряком.

Два года спустя Джек Лондон вместе со своим шурином прибыл на Аляску и присоединился к отряду золотоискателей. Среди золотоискателей он завел немало друзей. Среди них были люди самых разных слоёв общества, но большинство составляли трудящиеся американцы, которые, несмотря на тяготы жизни, излучали жизненную энергию в своих словах и поступках.

Среди друзей Джека Лондона был один человек средних лет по имени Канринан, родом из Чикаго, чья горькая история могла бы стать сюжетом для толстой книги. Джек Лондон, слушая его рассказы, часто не мог сдержать слёз, и это ещё больше укрепило в его сердце одну цель: писать — писать о жизни золотоискателей.

С помощью Канринана Джек Лондон использовал время отдыха для чтения и обучения. В 1899 году 23-летний Джек Лондон написал свой дебютный роман «Охотнику», а вслед за ним опубликовал сборник рассказов «Сын волка». Все эти произведения были посвящены тяжелой жизни золотоискателей, благодаря чему они завоевали любовь широких масс из низших и средних слоев общества.

Джек Лондон постепенно встал на путь успеха, а популярность его произведений принесла ему огромное состояние.

Вначале Джек Лондон не забывал о золотоискателях, с которыми он делил и радости, и горести; именно их жизнь давала ему вдохновение и материал для творчества. Он часто навещал своих бедных друзей, они вместе болтали, пили и вспоминали былые времена.

Однако со временем у Джека Лондона становилось всё больше денег, и он всё больше ценил их. Он даже публично заявил, что пишет исключительно ради денег. Он начал вести роскошную и расточительную жизнь, без меры тратя средства. В то же время он постепенно забывал о своих бедных друзьях.

Однажды Канринан приехал в Чикаго, чтобы навестить Джека Лондона, но тот был так занят посещением всевозможных вечеринок, пиршеств и строительством своей виллы, что не обращал на Канринана никакого внимания; за целую неделю Канринан увидел его всего два раза.

Канринан уехал, даже не оглянувшись. В то же время друзья Джека Лондона по временам золотой лихорадки навсегда ушли из его жизни.

Оторванный от жизни, лишившись источника вдохновения, Джек Лондон постепенно иссяк в творческом плане и больше не смог написать ни одного достойного произведения. Итак, 22 ноября 1916 года Джек Лондон, переживший душевный и финансовый кризис, покончил с собой в своей квартире, выстрелив из револьвера.

Джек Лондон, обретя славу, начал смотреть свысока на тех, кто жил на дне общества, в результате чего оказался в безысходном положении и в конце концов покончил с собой из револьвера. Опыт Джека Лондона учит нас: никогда не смотри свысока на друзей низкого положения, ведь каждый новый друг — это ещё один путь; отвернувшись от них, ты можешь остаться ни с чем.

Статус — это лишь символ положения и власти человека; если придавать ему слишком большое значение, можно лишиться многих друзей и помощников. На жизненном пути вам понадобятся самые разные друзья, готовые прийти на помощь, в том числе и те, кто занимает низкое положение.

8. Не смотрите на людей, обращая внимание только на их недостатки

Один философ переправлялся через реку на лодке и спросил лодочника: «Ты разбираешься в философии?» Лодочник покачал головой. «А ты читал книги Стунозы?» Лодочник снова покачал головой. Философ презрительно взглянул на лодочника: «Тогда ты лишился радости жизни.» Через некоторое время лодка внезапно начала тонуть, и философ в панике

закричал. Лодчик спросил: «Вы умеете плавать? Сначала ». Философ покачал головой, и лодчик улыбнулся: «Тогда вы лишитесь права на жизнь!»

У каждого человека есть свои особенности, свои достоинства и свои недостатки. Нельзя презирать другого только потому, что он в чём-то уступает тебе; тот, кто смотрит на других свысока, зачастую сам уступает им.

В императорском шкафу стояли две кувшины: один глиняный, а другой железный. Гордый железный кувшин смотрел свысока на глиняный и часто издевался над ним.

«Ты осмелишься коснуться меня, глиняная кувшина?» — высокомерно спросил железный кувшин.

«Не осмелюсь, брат-железный кувшин», — ответил скромный глиняный кувшин.

«Я и знал, что ты не осмелишься, трус!» — сказал железный кувшин, придав своему выражению ещё больше презрения.

«Я действительно не осмелюсь коснуться тебя, но это не значит, что я трус», — возразила глиняная банка. «Наше предназначение — хранить вещи, а не сталкиваться друг с другом. В выполнении своих основных обязанностей я ничем не уступаю тебе. К тому же...»

«Заткнись!» — гневно воскликнул Железный кувшин. «Как ты смеешь сравнивать себя со мной! Подожди, через несколько дней ты разлетишься на куски и исчезнешь, а я останусь здесь навсегда и ничего не боюсь».

«Зачем так говорить?» — сказал глиняный кувшин, — «Нам лучше жить в мире, зачем ссориться?»

«Мне стыдно быть рядом с тобой, что ты вообще такое!» — сказал железный кувшин. «Поживем — увидим. Когда-нибудь я разбью тебя на куски!»

Глиняный кувшин перестал обращать на него внимание.

Со временем в мире произошло многое: династии пали, дворцы рухнули, а две кувшины остались брошенными на пустыре. Веками история насыпала на них мусор и пыль, век за веком.

Однажды, спустя много лет, сюда пришли люди, раскопали толстый слой наносов и обнаружили тот глиняный кувшин.

«Ой, тут горшок!» — удивлённо воскликнул один из них.

«Действительно, глиняный кувшин!» — сказали остальные и радостно зашумели.

Все подняли глиняный кувшин, очистили его от грязи, вымыли до блеска — и он стал точно таким же, каким был в те времена, когда стоял в императорском шкафу: простой, красивый, с блестящей поверхностью.

«Какая прекрасная глиняная кувшина!» — сказал один из них. «Будьте осторожны, только не разбейте её — это древняя вещь, очень ценная».

«Спасибо вам!» — воскликнул глиняный кувшин взволнованно. «Мой брат, железный кувшин, находится прямо рядом со мной, пожалуйста, откопайте его, он наверняка уже измучился от скуки».

Люди сразу же принялись за дело, переворачивали землю во всех направлениях, перекопали всю почву, но от железного кувшина не осталось и следа. — Он, неизвестно из какой эпохи, полностью окислился и давно исчез без следа.

Железная банка действительно была прочнее глиняной — в этом заключалось её преимущество. Но железная банка видела только свои достоинства, не замечая достоинств глиняной банки: её красоту и способность сохраняться в первозданном виде на протяжении тысячелетий. Он смотрел на глиняный кувшин свысока, насмехался над ним, но каков результат? Глиняный кувшин пережил тысячелетие, оставаясь нетронутым, а он сам исчез без следа из-за окисления. Неудивительно, что в пословице говорится: «Кто презирает других, тот сам оказывается хуже них».

В США был боксер по имени Том Фуки. Когда он только начинал свою карьеру, ему было всего 20 лет — именно тот возраст, когда молодость и задор берут верх. Благодаря сильным ударам и ловкой работе ног он одержал несколько побед подряд, после чего стал самонадеянным, считая, что он все ближе и ближе к титулу чемпиона мира, и выше не смотрел на менее известных боксеров. Однажды его агент организовал ему бой с боксёром по имени Марка Ричо. Марка занимался боксом уже не менее девяти лет, но его результаты были посредственными, да и в свои 36 лет он уже давно перешёл пик спортивной формы. Это вызвало у Тома чувство унижения, и он громко заявил, что ему понадобится всего три раунда, чтобы «повалить этого старика!»

Бой начался, и Том, как только вышел на ринг, обрушил на соперника шквал атак: левый хук, правый хук — он бил с невероятной силой. Мака не переходил в наступление, а лишь неустанно уклонялся, и зрители на трибунах громко аплодировали. Том ещё больше возгордился, считая, что Мака просто не способен выдержать ни одного удара, но за несколько секунд до окончания раунда Мака внезапно нанёс мощный удар, и Том неожиданно оказался на полу. Том решил, что просто проявил излишнюю самонадеянность, и в следующем раунде обязательно покажет сопернику, кто здесь главный. Во время перерыва его тренер предупредил его, что Мака — очень непростой соперник, и велел быть осторожным.

Но как только Том вышел на ринг, он забыл о предупреждении тренера. В результате Том так и не смог нокаутировать соперника: бой продлился все 12 раундов, и Том с трудом выиграл по очкам. Однако это была далеко не блестящая победа: Том заплатил за неё огромную цену — разрыв в углу глаза и переломы двух суставов пальцев. Позже Том тщательно обдумал ситуацию и понял, что ему не следовало недооценивать Маку. Хотя тот и был старше, но опыта у него было гораздо больше, чем у Тома. Он дрался стратегически, а не по-своему, как Том, действовал грубо; он умел защищаться и обладал трезвым суждением... Его победа была действительно делом случая. Мака преподавал Тому хороший урок, и с тех пор Том больше не осмеливался недооценивать ни одного боксёра, будь то новичок или ветеран. Ведь он знал, что у каждого есть свои сильные стороны, и если недооценивать соперника, то можно сильно прогадать.

В жизни многие люди также склонны совершать такие же ошибки, как Том: они видят свои сильные стороны, но, глядя на других, замечают только их недостатки. Это очень прискорбно, ведь пренебрежительное отношение к другим заставляет тебя принимать ошибочные решения, и тогда ты легко терпишь поражение или даже становишься посмешищем для окружающих, как Том Фуки.

Психология пренебрежения к другим — одно из главных препятствий на пути к успеху. Вы должны постоянно напоминать себе: ни в коем случае не пренебрегайте никого, ведь вы не обязательно лучше других!

9. Смело признавайте свои недостатки

Нет идеальных людей, у каждого есть свои недостатки: внешние, характерные, связанные с жизненным опытом... Когда человек умеет признавать свои недостатки, он по-настоящему становится зрелым.

Госпоже Лу уже 37 лет. Два года назад её муж, к сожалению, скончался от болезни. Вся семья настаивает, чтобы она снова нашла себе спутника жизни, а заботливые друзья тоже советуют ей поскорее покончить с одиночеством. Хотя госпожа Лу и встречалась с несколькими кандидатами, ни одна из попыток не увенчалась успехом. Причина в том, что после знакомства с кем-либо она всегда сначала выкладывает все свои недостатки начистоту, не оставляя ни малейшего сомнения, что отпугивает некоторых людей.

Когда друзья упрекали её за это, она отвечала с полной убеждённостью: «В молодости я никогда не притворялась, когда встречалась с мужчинами, а в зрелом возрасте тем более не стоит ничего скрывать. Я такая, какая есть — женщина с недостатками. Разве не лучше, чтобы

собеседник сразу всё увидел как есть?» Впоследствии г-жа Лу действительно нашла свою вторую половинку, с которой они нашли общий язык. Говорят, что в наше время, когда подделок полно, а люди любят притворяться, он оценил именно то, что г-жа Лу не скрывала своих недостатков и смело признавала их, посчитав в ней редкую искренность. Поскольку госпожа Лу заранее без утайки рассказала ему о своих недостатках, он «подчеркнул сильные стороны и скрыл слабые», и благодаря их идеальному взаимопониманию они живут счастливой жизнью. Друзья говорят: «Честному человеку суждена честная судьба» — это счастье, которое госпожа Лу обрела, открыто признав свои недостатки.

Наличие недостатков не страшно, страшно — это намеренное их сокрытие и самообман. Г-жа Лу поступила иначе: она смело раскрыла свои недостатки перед партнером, руководствуясь искренностью и доверием к нему. Ее прозрачная искренность, естественно, принесла ей доверие и любовь со стороны партнера. Раскрывая свои недостатки перед другими, человек одновременно беззаветно дарит партнеру свою искренность. В повседневной жизни часто бывает так: чем больше человек старается скрыть свои недостатки, тем тяжелее ему жить, а порой это даже приводит к неловким ситуациям. Это происходит потому, что недостатки объективно существуют, а попытки их скрыть зачастую приводят к обратному результату. Результатом искреннего признания своих недостатков г-жой Лу стало то, что её партнер понял их, принял их и даже сознательно старался их компенсировать — именно это и стало основой их последующей счастливой и гармоничной жизни.

Недостатки бывают большими или маленькими, многочисленными или единичными — они есть у каждого. Однако, сталкиваясь с ними, большинство людей стремится их скрыть. Возможно, скрывать недостатки — это врожденная черта человека, ведь тех, кто способен открыто признаться в своих недостатках на глазах у всех, действительно немного. Поэтому открытое признание своих недостатков действительно требует мужества: нужно преодолеть собственную трусость, собственное тщеславие, а также преодолеть общественные предрассудки. Все это невозможно сделать без сверхчеловеческого мужества.

Известный тайваньский художник Лю Юн, преподавая китайскую живопись, часто замечал, что некоторые ученики изо всех сил стараются скрыть недостатки в своих работах, а иногда, если картина получилась плохой, просто не показывают её. В таких случаях Лю Юн говорил им: «Начинающим художникам неизбежно присущи недостатки, иначе вам и не стоило бы учиться! Это похоже на то, как идти к врачу: ведь вы обращаетесь к нему из-за недомогания, и каждый пациент всегда старается как можно подробнее описать свои симптомы, чтобы врач мог поставить диагноз. А когда вы учитесь рисовать и сдаете работу учителю, вы надеетесь, что он обнаружит ошибки и исправит их. Зачем же вам скрывать свои недостатки?»

Ещё был один мужчина, который половину жизни прожил холостяком, а в 43 года внезапно женился. Невеста была примерно его возраста, но раньше она была певицей, дважды выходила замуж и оба раза разводилась, а сейчас уже не была популярной. По мнению друзей, он сильно прогадал — это был не лучший выбор, ведь у невесты было слишком много недостатков.

Однажды он выехал с друзьями и, сидя за рулём, с улыбкой сказал: «Знаете, в молодости я мечтал водить «Баумер», но у меня не было денег, я не мог себе его позволить; а сейчас! Поскольку не могу позволить себе новый, купил подержанный».

Он действительно ехал на старой «БМВ», и друг, оглядевшись, сказал: «Подержанная? Выглядит же отлично! И мощности хватает!»

«Да, точно!» — он громко рассмеялся. «А что плохого в подержанной машине? Это как моя жена: раньше она была замужем за парнем из Гуанчжоу, потом за парнем из Шанхая, да и в шоу-бизнесе проработала 20 лет — видела в жизни много всего, и большого, и малого. Теперь она постарела, успокоилась, в ней нет прежней капризности и тщеславия, зато она отлично

готовит и умеет вести хозяйство. Честно говоря, сейчас она в самом лучшем возрасте, и мне посчастливилось встретить именно такую — я действительно счастливчик!»

«Ты совершенно прав!» — задумчиво произнес друг.

Он похлопал по рулю и продолжил: «Вообще-то, если подумать о себе, разве я идеален? Я тоже полон недостатков, у меня за плечами много прошлого, много глупостей. Но именно потому, что мы оба прошли через всё это, мы оба стали зреее, научились уступать друг другу и ценить друг друга. Такое несовершенство — это и есть совершенство!»

Именно потому, что этот мужчина смог признать свои недостатки, он не стал требовать от любимой идеальности, и в результате два человека с недостатками смогли соединиться и создать счастливую семью. В некотором смысле человек живёт в реальности, где существуют «правильно» и «неправильно», «добро» и «зло», «совершенство» и «недостатки». Раз мы можем извлекать пользу из своих достоинств и совершенства, почему бы нам не извлекать пользу из своих недостатков?

Мы должны понять, что наличие недостатков — это не плохо. Те, кто считает, что их условия уже настолько хороши, что к ним нет никаких претензий и нет необходимости менять существующее положение дел, зачастую лишены стремления к прогрессу и воли превзойти себя в погоне за успехом; напротив, признание своих недостатков и правильное понимание своих сильных и слабых сторон позволяет нам находиться в трезвом состоянии и легче принимать наиболее разумные решения в любой ситуации.

В этом мире человек обречен жить с «недостатками» и находится очень далеко от «совершенства». Поэтому несовершенство — это тоже своего рода совершенство, а признание своего несовершенства — это широта взглядов, зрелость и, прежде всего, мудрость!

Глава 4. Сохранять лицо другим и сохранять своё

Многие люди могут терпеть ущерб втайне или открыто, но никак не могут смириться с потерей «лица». Поэтому в межличностных отношениях, если вы будете действовать, не заботясь о чужом «лице», то однажды вам придётся сильно пострадать. Поэтому иногда лучше пожертвовать собственным престижем, чем поставить другого в неловкое положение. Когда ваши привычные способы поведения перестают приносить желаемый результат, попробуйте найти причину в вопросе «лица» — возможно, это поможет вам найти новый путь.

1. Сначала сохраните лицо другим, и тогда сохраните его себе

Как правило, люди очень неохотно подчиняются приказам, когда им указывают, что делать, поскольку это легко вызывает у них реакцию сопротивления, заставляет их чувствовать себя униженными, в результате чего дело принимает противоположный желаемому оборот. А если поставить себя на место собеседника, направить его мысли в нужное вам русло и заставить его встать на ту сцену, которую вы подготовили, то достичь своей цели, как правило, будет гораздо проще.

Известный священник Джон Гудноу в своей книге «Как превратить человека в золото» приводит следующий пример:

На протяжении многих лет в качестве развлечения я часто гулял и катался на лошади в парке недалеко от дома. Я очень люблю дубы, поэтому каждый раз, когда видел, как молодые дубки и кустарники гибнут от случайно возникшего пожара, мне было очень больно. Эти пожары возникали не из-за небрежных курильщиков, а в основном из-за туристов, приезжавших в парк, чтобы познакомиться с жизнью коренных жителей: они готовили еду под деревьями и поджигали их. Иногда огонь был настолько сильным, что для его тушения требовалось вмешательство пожарных.

На окраине парка висит объявление, предупреждающее, что любой, кто вызовет пожар, будет оштрафован или даже подвергнут аресту.

Однако это объявление установлено в месте, где его трудно заметить, а дети и вовсе не могут его увидеть. Охраной парка занимается один полицейский на лошади, но он очень недобросовестно выполняет свои обязанности, и пожары по-прежнему часто распространяются.

Однажды я подбежал к одному из полицейских и сказал ему, что где-то загорелось и огонь быстро распространяется; я попросил его вызвать пожарных, но он холодно ответил, что это не его дело, так как это не входит в его зону ответственности. Я рассердился, и с тех пор, когда я выезжал верхом, я выступал в роли члена самопровозглашённой «одночеловечной комиссии» по охране общественных мест. Сначала я предупреждал тех мальчишек, что за разведение костров их могут задержать, и авторитетным тоном приказывал им потушить огонь. Если они отказывались, я угрожал отправить их в полицейский участок — я давал выход своему раздражению.

И что же? Дети подчинялись мне в моё присутствие, но делали это с полным отвращением. Как только я исчезал за холмом, они снова разжигали огонь. Раздували его ещё сильнее — в надежде сжечь все деревья дотла.

Подобные случаи повторялись не раз, и я постепенно научился лучше разбираться в межличностных отношениях, применять некоторые уловки и смотреть на вещи с точки зрения собеседника.

И тогда я перестал отдавать приказы. Я подъехал на лошади к костру и сказал:

«Дети, вам весело? Что вы готовите на ужин? ... Когда я был маленьким, я тоже любил разводить костры, и до сих пор люблю. Но вы знаете, что в этом парке разводить огонь очень опасно. Я знаю, что у вас нет злого умысла, но другие дети могут поступить иначе: увидев, как вы разводите костёр, они тоже разведут большой костёр и, уходя домой, не потушат его, из-

за чего огонь распространится по сухим листьям и повредит деревья. Если мы не будем осторожны, у нас здесь не останется ни одного дерева. За разведение костра вас могут посадить в тюрьму. Конечно, я не хочу мешать вашему веселью — мне нравится смотреть, как вы играете. Пожалуйста, отодвиньте листья подальше от огня, ладно? Прежде чем уйти, аккуратно засыпьте огонь землёй, хорошо? В следующий раз, когда будете играть, разводите костёр там, на песчаной куче, ладно? Там не будет опасности... Спасибо, дети, желаю вам весело провести время!»

Какой огромный эффект даёт такой подход!

Она побуждает детей охотно сотрудничать, без обид и неприязни. Их не заставляют подчиняться приказу, им это нравится, и мне тоже. Потому что я учла их точку зрения — они хотят разжечь костёр и поиграть, а я достигла своей цели — не допустить пожара и не повредить деревья.

Завтра, возможно, вам придётся убеждать кого-то сделать что-то. Прежде чем заговорить, остановитесь и спросите себя: «Как мне заставить его сделать это по собственной воле?» Этот вопрос, возможно, уберёжёт нас от опрометчивых и бесплодных попыток обсуждать с другими наши желания.

Если мы просим кого-то выполнить задачу — то есть задействовать его усилия для реализации наших планов — эту стратегию определенно следует учитывать в первую очередь: использовать точку зрения и эмоции собеседника в качестве отправной точки и, сохраняя его лицо, подтолкнуть его к тому, чтобы он «стал» самим собой. Тогда он естественным образом с радостью и охотно «за» вас выполнит эту задачу.

2. Использование «лица» для направления мыслей собеседника

Чтобы добиться хорошего результата, «лицо» — отличная отправная точка. Например, вы можете следовать ходу мыслей собеседника, используя это как предпосылку для постепенного сближения взглядов.

Когда Рузвельт был губернатором штата Нью-Йорк, он осуществил целый ряд выдающихся проектов. У него не складывались хорошие отношения с другими политическими лидерами, но ему удавалось проводить в жизнь именно те реформы, которые им меньше всего нравились.

Как ему это удавалось?

Когда возникала необходимость заполнить важную должность, Рузвельт просил политических лидеров дать свои рекомендации.

«Сначала, — говорил Рузвельт, — они предлагали кандидата с очень низкими способностями, такого, кому нужно было «помочь». Я же говорил им, что, назначив такого человека, я не смогу считаться хорошим политиком, потому что общественность с этим не согласится.

«Затем они предлагали мне другого кандидата, не проявляющего инициативы, такого, кто пришёл просто отбывать номер. Этот человек не допускал ошибок в работе, но и не мог похвастаться какими-то выдающимися достижениями. Я говорил им, что и этот человек не оправдает ожиданий общественности, и просил их посмотреть, не найдётся ли кто-то более подходящий для этой должности.

«Их третье предложение — человек, более или менее соответствующий требованиям, но тоже не совсем подходящий.

«Тогда я поблагодарил их и попросил попробовать ещё раз. И вот тогда они предложили того, кого я сам выбрал. Я поблагодарил их за помощь, а затем сказал: «Назначайте этого человека». Я позволил им присвоить себе заслуги за рекомендацию кандидата... Я просил их помочь мне в этих делах, чтобы они были довольны, а теперь настала их очередь порадовать меня».

Они действительно так и поступили.

Они поддерживали различные реформы, такие как законопроект о гражданской службе, законопроект о налоговых льготах и т. д., что делало работу Рузвельта очень приятной.

Когда Рузвельт назначал важных должностных лиц, он давал руководителям по-настоящему почувствовать, что именно они «сами» выбрали кандидата, что это назначение было их первоначальной инициативой, и это придавало им огромный авторитет.

Посмотрим, как в этом плане поступал Эйден. Эйден Боргини — один из известных американских музыкальных агентов. Он был агентом многих всемирно известных певцов и добился большого успеха.

Как известно, со звездами общаться сложнее всего: из-за восторженного отношения со стороны общественности и СМИ их ценность чрезвычайно высока. Это объективно формирует у них высокомерный и надменный характер. Их нежелание сотрудничать часто доставляет музыкальным агентам немало головной боли.

Кэнис Кирберг — известный американский тенор, чьё глубокое и страстное звучание завоевало всеобщую любовь. Но именно эта любовь привела к тому, что у него сформировался вспыльчивый характер. Тем не менее, Эйдену Боргини удалось успешно работать его музыкальным агентом в течение целых пяти лет. Говоря о секретах этого успеха, Эйден Боргини рассказал об одном незабываемом случае:

Накануне одного из выступлений Кэнис Кирберг на вечеринке с друзьями случайно съел немного острого перца. Результат можно было предвидеть. К счастью, меры были приняты вовремя, и это не привело к серьезным последствиям.

Но в тот же день в 16:00 Кэнис Кирберг позвонил Эйдену Боргини и сказал, что у него снова заболел голос и он не сможет выступить.

Это сильно встревожило Боргини, и он немедленно отправился к Кирбергу домой, чтобы поинтересоваться его самочувствием. Он поступил очень мудро, не затронув тему событий того вечера, а просто посоветовал ему как следует отдохнуть.

В 18:00 Боргини снова позвонил, чтобы поинтересоваться, как дела. Кирберг, судя по всему, по-прежнему чувствовал себя очень плохо, и Боргини, сдерживая своё беспокойство, сказал ему несколько утешительных слов.

В 7 часов вечера улучшения так и не наступило, и Боргини сказал Кирбергу:

«Раз ты до сих пор не можешь войти в нужный настрой, придётся отменить этот концерт. Хотя это лишит тебя нескольких тысяч долларов дохода, но по сравнению с твоей репутацией это ничто». Как раз когда Боргини собирался сесть за руль и ехать в Нью-Йоркский оперный театр, чтобы отменить выступление, Кирберг наконец позвонил и заявил, что готов выступить в тот же вечер. Ведь он считал, что, если не сделает этого, то подведёт Боргини — именно слова поддержки Боргини помогли ему прийти в норму.

В обеих этих историях ни Рузвельт, ни Борджини не высказывали свои мысли напрямую, а, следуя намерениям собеседника, разъясняли ему все «за и против», благодаря чему те сами по своей воле попадали в «ловушку» Рузвельта и Борджини. Таким образом, это на самом деле является искусным методом планирования, позволяющим достичь цели, не оставляя следов.

Продавец должен выдвигать клиента на первый план, а сам оставаться за кулисами. Ведь если связать продукт с приятными ощущениями самого клиента, он с радостью его примет, и такой подход, несомненно, значительно повысит показатели продаж. В этом и заключается сила «лица».

По той же логике следует поступать и в жизни: если следовать ходу мыслей других людей, то в общении часто можно избежать препятствий, а дела будут идти гладко. В этом случае даже если вы не просите об этом, удача сама придет к вам.

3. Давайте другим возможность «сохранить лицо»

Иногда, когда дело доходит до определенного переломного момента, кто-то должен выйти на передний план и «стоять на ветру». В таких ситуациях умный руководитель часто

прибегает к хитростям, заставляя других добровольно брать на себя ответственность, поддерживать репутацию и идти на риск, в то время как он сам без малейшего ущерба извлекает выгоду. Это, безусловно, является одним из искусно применённых приёмов «защиты престижа».

Цао Цао, один из самых влиятельных военачальников эпохи «Трёх царств», в процессе своего восхождения к власти также провёл несколько блестящих маневров, действуя из-за кулис. В условиях, когда повсюду возникали новые лидеры и повсюду таились опасности, он выдвигал других на передний план, сам же управляя ситуацией из-за кулис, и в итоге стал самым большим бенефициаром.

После неудачной попытки покушения на Дун Чжао Цао Цао немедленно бежал из Лояна, чтобы собрать войска, и объединился с Юань Шу, Юань Шао, Кон Руном, Ма Тэном, Сунь Цзянем и другими семнадцатью феодалами для совместного похода против Дун Чжао. Среди этих сил Цао Цао обладал наибольшей мощностью, и, как инициатор, по праву должен был стать лидером союза, но он проявил скромность и уступил эту роль Юань Шао. Он заявил: «Юань Бэньчу — потомок четырёх поколений, занимавших должность «Саньгун», в его окружении много бывших чиновников, он — потомок знаменитых министров династии Хань, поэтому он может стать главой союза». На самом деле он точно просчитал слабости Юань Шао — его жажду славы и относительную слабость — и, позволив ему выступить на передний план, при этом сохранил за собой реальную власть. Как и следовало ожидать, Юань Шао был в восторге и с радостью согласился сыграть роль «козла отпущения»; в результате в борьбе за власть он оказался в окружении врагов со всех сторон, его силы постепенно ослабевали, и в конце концов он был разгромлен Цао Цао.

Преимущества этой интриги Цао Цао заключались в следующем: во-первых, он мог использовать чужую силу против них самих и, воспользовавшись их положением, уничтожить их; во-вторых, он мог тайно манипулировать ситуацией, «ловить рыбу в мутной воде» и извлечь выгоду из чужого конфликта. Благодаря сотрудничеству с семнадцатью феодалами Цао Цао практически полностью раскрыл их истинные намерения, в то время как они не знали, на что он способен. К тому моменту, когда Гунсунь Цзань, Сунь Цзянь и другие осознали его амбиции, было уже слишком поздно. Тем более что в этот момент Цао Цао применил ещё более хитроумный ход.

После того как Цао Цао ворвался в Лоян и уничтожил силы Дун Чжао, он увёл императора Хань Сянь в плен на свою территорию в Сюйчан и «установил его» там. Этот ход был ещё более хитроумным: он использовал императора Сянь как марионетку, а сам выступал в роли кукловода. Благодаря авторитету императора Сяня феодалы не осмеливались предпринимать против Цао Цао опрометчивых действий, а сам Цао Цао, прикрываясь властью императора, использовал его, чтобы командовать феодалами, провозгласил себя Великим канцлером и фактически от имени императора диктовал феодалам свою волю. Этот ход Цао Цао можно назвать воплощением искусства закулисного манипулирования в чистом виде. Несомненно, именно это в значительной степени способствовало дальнейшему укреплению его власти и привлечению к нему талантливых ученых и доблестных военачальников со всех сторон.

В конце эпохи династии Суй, вскоре после того как Ли Юань поднял восстание в Тайюане, он выбрал Гуаньчжун в качестве базы для долгосрочного развития. Поэтому, под предлогом «похода в Чанъань для возведения на престол принца Дай», он повел войска на запад.

На пути на запад, при входе в проход Гуанчжун, Ли Юань столкнулся с тремя основными трудностями и опасностями. Во-первых, Дай-ван в Чанъане не верил, что Ли Юань искренне намерен «почитать династию Суй», и поэтому послал отборные войска для решительного противодействия. Во-вторых, армия Ваган, обладавшая в то время наибольшей мощностью, внезапно появилась на пути и вступила в затяжные бои. В-третьих, армия Ваган также направила одну

из своих основных сил на штурм важного города Цзиньян, угрожая тыловым опорным пунктам Ли Юаня.

Из этих трёх основных опасностей противодействие со стороны войск династии Суй уже стало реальностью, однако их численность была ограничена, и, судя по различным признакам, у двора династии Суй не было признаков дальнейшего отправления значительных сил для встречного удара. Однако две последние угрозы нельзя было сбрасывать со счетов: численность войск Ваганга превышала силы Ли Юаня более чем в 10 раз, и дальнейшее развитие любой из второй или третьей угрозы могло привести к срыву похода Ли Юаня в Гуаньчжун, а возможно, даже к тому, что он окончательно потерпит поражение и у него больше не останется шансов на восстановление.

Ли Юань поспешно написал письмо вождю войск Ваганга Ли Ми, в котором подробно сообщил о ситуации со своим восстанием и выразил сильное желание поддерживать дружеские отношения с войсками Ваганга.

Вскоре в лагерь Тан прибыл посланник с ответом Ли Ми. Прочитав письмо, Ли Юань произнес: «Чрезвычайная дерзость», но в душе почувствовал себя гораздо спокойнее.

Дело в том, что Ли Ми, полагаясь на силу своей армии, стремился стать лидером всех повстанческих войск, восставших против династии Суй, и питал амбиции провозгласить себя единоличным правителем. В своём письме он фактически убеждал Ли Юаня подчиниться его руководству и требовал от него немедленного ответа.

Ли Ми владел стратегически важным перевалочным пунктом Локоу, в близлежащих складах хранились обильные запасы продовольствия и шелка, и он контролировал большую часть провинции Хэнань. На востоке он мог перехватить или нанести внезапный удар по императору Сюй Яну в Цзясу, а на западе — без особого труда завоевать Гуаньчжун, который Ли Юань считал своей базой для установления власти. Поэтому, хотя Ли Юань и знал, что Ли Ми чрезмерно дерзок, у того были веские основания для такой дерзости.

Чтобы устранить две последние опасности на пути на запад и одновременно превратить врага в союзника, воспользовавшись большой армией Ли Ми, чтобы перехватить и уничтожить в пределах провинции Хэнань основные силы элитного войска императора Сюй Яна, намеревавшегося отвоевать Чанъань, Ли Юань сказал своему второму сыну Ли Шимину: «Ли Ми чрезмерно высокомерный, и его ни за что не удастся привлечь на нашу сторону одним лишь письмом. Сейчас мне не терпится захватить Гуаньчжун, но я не могу сразу же разорвать с ним отношения и тем самым обзавестись ещё одним сильным противником.» Итак, Ли Юань ответил в письме: «В наши дни только ты, Ли Ми, можешь называться императором, а я уже в преклонном возрасте и не имею такого желания; мне будет достаточно, если в свое время меня вновь возведут в звание «князя Тан», и я буду полностью удовлетворен. Надеюсь, что ты сможешь вскоре взойти на престол. Поскольку в окрестностях ещё предстоит умиротворить мятежников, я пока не могу освободиться от дел и прибыть на союзное собрание».

Ли Шиминь, прочитав письмо, сказал: «Как только это письмо будет отправлено, Ли Ми непременно сосредоточится на борьбе с Сюэ, и у меня больше не будет поводов для беспокойства на востоке». И действительно, получив письмо, Ли Ми был весьма доволен.

Ли Юань заискивал перед Ли Ми, выставляя его в качестве главной фигуры, благодаря чему тот перестал настороженно относиться к нему. Это не только позволило избежать угрозы со стороны Ли Ми в борьбе за Гуаньчжун, но и, в ходе западного похода Ли Юаня, сдерживало войска династии Суй в Лояне, которые могли бы прийти на помощь Чанъаню, что в итоге позволило достичь цели «воспользоваться слабостью и войти в Гуаньчжун». Ли Ми попался на уловку Ли Юаня, полностью доверился ему, часто передавал ему информацию и не предпринимал никаких военных действий, сосредоточившись исключительно на сражениях с основными силами династии Суй. В последующие несколько лет Ли Ми уничтожил самые элитные основные войска династии Суй, но и его собственные силы сократились до 20 тысяч человек.

Ли Юань же, воспользовавшись благоприятным моментом, стал самым влиятельным лидером и без особых усилий принял в свои ряды остатки войск Ли Ми.

Хотя методы Ли Юаня и не были столь изощрёнными, как у Цао Цао, он глубоко постиг их суть. Воспользовавшись слабостью Ли Ми, он немного похвалил его, а затем вытолкнул на шумную, но опасную арену, сам же оставаясь в тени. Как только спектакль на авансцене закончился, он вышел, чтобы прибрать плоды и из ниоткуда получить огромную выгоду. Ошибка Ли Ми заключалась в том, что он легко отдал бразды правления Ли Юаню, а сам вышел на сцену в роли трагического героя — «первого, кто высунул голову».

Будь то Цао Цао по отношению к Юань Шао и императору Хань Сяньди, или Ли Юань по отношению к Ли Ми, они оба использовали одну и ту же тактику: заставлять соперника выступать в роли «первого, кто высунул голову», а сами оставались за кулисами, управляя ситуацией и разрабатывая планы. Такой «первый в очереди», казавшийся «престижным» и «почетным», находясь на острие событий, получает лишь открытые и скрытые удары, нападки из зависти и становится мишенью для всех. А манипулятор из-за кулис не только остается невредимым, но и пожинает плоды, становясь самым большим и последним победителем. Именно в этом заключается разница между стремлением к престижу в результате и в процессе.

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.