

ТЕРПЕНИЕ СИЛЬНЕЕ КОНФЛИКТА

КАК ПОБЕЖДАТЬ
БЕЗ СПОРОВ

РОАН МИЛЛЕР

Роан Миллер

Терпение сильнее конфликта. Как побеждать без споров

<https://litres.ru/74637934>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вас провоцируют, вы срываетесь, а расплачиваетесь тоже вы. Пора менять тактику.

Эта книга нужна тем, кто устал отдавать преимущество людям, умеющим нажать на больное. На примерах китайских правителей и предпринимателей вы разберёте, как выдерживать давление, не раскрывать планы раньше времени и выбирать момент для решительного шага. Отдельный разговор о ловушках терпения: когда выдержка помогает выиграть, а когда вы просто позволяете себе увязнуть.

Откройте её, прежде чем снова потратить все силы на спор. Они понадобятся вам для победы.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Быстрый рост в период «спячки»	11
Глава 2. Сильная психологическая устойчивость, которую вы должны в себе выработать	66
Конец ознакомительного фрагмента.	101

Терпение сильнее конфликта. Как побеждать без споров

Предисловие

Мерило успеха — не высота, которой достиг человек, а способность подняться после падения на самое дно. Почему некоторые «элиты», потерпев один провал, теряют всю мотивацию, а такие крупные деятели, как Ши Ючжу и Чу Шицзянь, способны пережить неудачу и вернуться на вершину? Главное различие между ними — в способности восстанавливаться после неудач, то есть в «резилиентности». Под «коэффициентом преодоления трудностей» понимается способность человека реагировать на неблагоприятные обстоятельства, выходить из сложных ситуаций, преодолевать трудности и справляться с неудачами. До появления этого термина в китайской истории эту способность часто называли «терпением».

При всех условностях такого деления можно выделить три типа людей по их отношению к правилам, на которых строится жизнь общества:

Первая категория — люди, которые живут по установлен-

ным правилам, не переступают дозволенных границ, принимают свою судьбу и подчиняются существующему порядку.

Люди второго типа часто нарушают существующие правила, поступают по-своему, не следуя старым нормам и не создавая новых. Они — нарушители правил.

Третья категория — те, кто устанавливает правила, чтобы определять, как должны действовать другие; сталкиваясь с любыми правилами существования, они способны хладнокровно проникнуть в их суть, усовершенствовать их и, наблюдая за происходящим, накопить силу, позволяющую выйти за их пределы.

Вышеупомянутая классификация основана на итогах моего многолетнего профессионального опыта; она, возможно, не является абсолютно точной, но анализ более десяти тысяч дел показывает, что если вы намерены отстаивать или нарушать правила, вам обязательно стоит изучить эту классификацию. Она поможет вам точно определить своё место, что позволит добиться хороших результатов при принятии конкретных действий.

В этом мире 80 % людей относятся к первой категории: они всю жизнь следуют установленным нормам и ведут заурядную жизнь. Хотя у них и бывают фантазии и наивные порывы, в целом они подчиняются правилам и никогда не надеются, что однажды смогут произвести фурор. Примерно 15 % людей благодаря собственным усилиям приобретают определённые качества и способность нарушать суще-

ствующие правила, сначала действуя по своему усмотрению в ограниченном кругу, а в конечном итоге добиваясь выдающихся достижений в какой-либо области; лишь крайне небольшое число людей (примерно 5 %) всегда находятся на переднем крае эпохи: они не только постоянно меняются, чтобы адаптироваться к окружающей среде, но и способны изменять саму среду и правила, пока не становятся законодателями правил и хозяевами окружающей среды.

Несомненно, людей третьей категории очень мало, но именно они являются настоящими сильнейшими в этом мире, и всех их объединяет одна сила — эта мощная сила, на самом деле, таится в характере каждого из нас. Эта сила не только помогла достичь успеха таким императорам и лидерам, как Го Цзянь, Сыма И, Лю Бан, Чжу Юаньчжан, Юнчжэн и Токугава Иеясу, но и таким бизнес-гигантам, как Рокфеллер, Баффет, Инамори Казуо и Ли Ка-син.

Это и есть «коэффициент преодоления трудностей», который также можно назвать способностью к терпению и сдержанности; она включает в себя два аспекта: «скрытость» и «терпение».

Царь Юэ Го Цзянь и Сыма И — одни из самых выдающихся в истории представителей типа «скрытого терпения». Го Цзянь — герой идиомы «спать на соломе и пробовать желчь». После поражения от Фу Цзя из государства У он был вынужден сдаться. По стечению обстоятельств он вместе с женой оказался в плену у царя У, терпел унижения, смиренно слу-

жил ему и даже лично пробовал его фекалии, чтобы определить состояние его здоровья, чем полностью развеял подозрения царя У. При этом Го Цзянь ни на мгновение не забывал о своём стремлении восстановить государство: каждый день он спал на соломенной подстилке и пробовал горькую желчь. Позже он преподнес царю Ву в дар юйских красавиц Си Ши и Чжэн Дань, чтобы тот погряз в дворцовых удовольствиях, и в конце концов наконец разгромил государство Ву, отомстив за прежнее унижение.

Сыма И начал свою карьеру в возрасте чуть за двадцать, служа при Цао Цао; он пережил три поколения правителей, проработал более пятидесяти лет и только в возрасте за семьдесят обрёл реальную власть. Он был не только прирождённым мастером интриг, но и обладал терпением, недоступным обычным людям. Существует такая история: ещё во времена правления Цао Цао Сыма И однажды перенёс паралич. Узнав об этом, Цао Цао не поверил и послал убийцу, который глубокой ночью ворвался в спальню Сыма И и действительно увидел, что тот лежит на кровати, как доска. Убийца почувствовал, что что-то не так, и, взяв нож, сделал вид, что собирается нанести удар, но Сыма И по-прежнему не шевелился, и тогда убийца поверил.

Позже выяснилось, что тогда Сыма И притворялся. Каждый его приступ паралича наступал именно тогда, когда это было необходимо. Однажды Цао Шуан тоже захотел в этом убедиться и послал к нему на визит инспектора провинции

по имени Ли Шэн. Сыма И сидел на месте; увидев входящего Ли Шэна, он хотел встать, чтобы выразить уважение, но не смог, и служанка, находившаяся рядом, помогла ему подняться. Он попросил служанку принести кашу, и она принесла ему миску жидкой каши. Он поднял миску, чтобы пить, но, дрожа, не мог донести её до рта, и каша капала на него со всех сторон. Он выглядел как человек, стоящий на пороге смерти.

Ли Шэн сказал Сыма И: «Я хочу отправиться в свою родную провинцию. Вы, Великий наставник, — опора государства, и мне очень больно видеть вас в таком состоянии». Сыма И ответил: «Провинция Бин граничит с землями варваров, будьте осторожны». Ли Шэн тут же прослезился и, вернувшись, сказал Цао Шуан, что Сыма И уже не в себе, его дух покинул тело, и его не стоит опасаться. Вскоре, в первый месяц первого года эры Цзяпин, император Цао Фан выехал за город, чтобы посетить могилу своего покойного отца. Братья Цао Шуан также отправились с ним, не взяв с собой много войск. В Лояне сразу же началось «суматоха». Сяма И, который якобы «умирал от болезни», ехал верхом на лошади с развевающейся белой бородой и бодрым видом — он ничуть не походил на человека, поражённого параличом. Он направился прямо в императорский дворец, разыскал императрицу-вдову Го и заставил её издать указ, в котором говорилось, что братья Цао Шуан преследуют коварные намерения, угрожают государству и должны быть лишены власти. Его при-

творство болезни и демонстрация слабости свидетельствовали о невероятной силе духа: он не только дождался смерти Чжугэ Ляна, но и в самый последний момент воспользовался благоприятным моментом, чтобы одним махом захватить всю власть в государстве Цао Вэй.

Как гласит пословица, «нетерпение в мелочах разрушает великие планы». В традиционном китайском обществе, особенно в чиновничьих кругах, деловых кругах и на рабочем месте, если у вас нет мощной поддержки и связей, которые с самого рождения или с первых шагов придали бы вам крылья, вам необходимо действовать с терпением и сдержанностью, то есть следовать принципам философии Лао-цзы: «занимать благое место», «сохранять глубину в сердце» и «действовать в благоприятный момент». Под «занимать благоприятное положение» подразумевается умение правильно выбирать своё место, понимая, когда и какая позиция наиболее подходит вам; «сердце должно быть бездонным» означает, что мысли нужно скрывать глубоко, не давая другим легко их разгадать; «действовать в подходящий момент» — это умение правильно выбирать время для действий.

В целом, терпение — это не смирение, не бездействие, не согласие с посредственностью, а сдержанный и внутренне умиротворённый образ жизни и подход к людям. Это стратегия, величие духа, широта взглядов, характер, а ещё — сила духа и готовность брать на себя ответственность. Оно требует внутренней умиротворённости и, ещё в большей степени,

испытаний временем.

В этой книге автор подробно излагает систему тренировки «коэффициента преодоления трудностей» (N-коэффициент), подходящую для каждого человека, которую также можно назвать системой тренировки «умения терпеть». Она позволит вам быстро расти в период «спячки», повысить внутреннюю энергию, научиться сдержанности и хладнокровию, развить сильный психологический настрой, составить общий план действий, а затем, выждав подходящего момента, в тишине превзойти всех соперников и одержать блестящую победу.

Глава 1. Быстрый рост в период «спячки»

В тишине единственное, что не должно останавливаться, — это «рост»: вам следует учиться, укреплять тело и закалять дух. Не обращайте внимания на плохое начало и не беспокойтесь о том, на каком уровне находится ваша нынешняя работа — не самое главное, уважают ли вас окружающие. Ключевым фактором, определяющим, сможете ли вы преодолеть жизненный тупик, является то, четко ли вы определили направление своего будущего развития и выработали ли в себе сильное и терпеливое сердце.

Мир настолько сложен, что сначала мы должны научиться смиряться

Многие выдающиеся люди, достигшие успеха и славы, переживали в жизни мрачные времена; их путь к успеху не был таким гладким и блестящим, каким он нам кажется сейчас. Первой работой Рокфеллера была должность бухгалтера в аудиторской фирме с месячным окладом всего в семнадцать долларов. Если бы это произошло с вами сегодня — получив приглашение на собеседование на такую работу, вы, скорее всего, вскочили бы с места и с гневным выражением лица заявили бы менеджеру по персоналу: «Убирайтесь немедленно за десять тысяч миль от меня и не смейте оскорблять мое

образование!»

Многие люди, преследующие свои мечты, презируют и не допускают для себя даже малейшего «неудачного начала»; они хотят, чтобы их первый шаг был великим и привлекал всеобщее внимание.

Но Рокфеллер небрежно заметил бы, что на такой скромной работе он проработал целых три года.

У сильных людей всегда есть период «тишины», о котором никто не знает, чтобы накопить силы. В это время тишины главное — наблюдать, в состоянии достаточного спокойствия и трезвости анализировать свои слабости. Затем отчаянно черпать энергию, осваивать различные навыки и овладевать инструментами, позволяющими управлять этим миром. В период тишины изучайте мир, изучайте, как думают люди, не спешите зарабатывать славу и богатство и не стремитесь выделиться из толпы. Это обязательное качество сильного человека.

Скромное начало зачастую означает, что у вас появилась возможность адаптироваться и наблюдать за жизнью на самых нижних уровнях — это бесценное время, которое не часто встречается.

Молчание и терпение принесут вам больше здравомыслия, они позволят вам как можно раньше обнаружить свои слабости, а именно:

«Я не всемогущ и не непобедим! Я ещё незрел, а этот мир очень сложен, поэтому я должен сначала научиться склонять

голову, чтобы в недалеком будущем иметь возможность идти с высоко поднятой головой!»

У меня и моего партнера по учебному центру, мистера Уэлса, к настоящему моменту накопилось столько различных наблюдений о выдающихся качествах или отвратительном поведении клиентов, что их хватило бы на несколько грузовиков. Мы видели как импульсивных и самонадеянных партнеров, так и настоящих сильных личностей. Именно таких людей мы хотим особо рекомендовать вам. Их сила не заключается в их внешнем блеске и могуществе — на самом деле, как раз наоборот: они выглядят слабыми, у большинства из них за плечами незаметный жизненный путь, они имеют обычную внешность и одеваются непримечательно. Когда некоторые из них впервые появились передо мной, я даже подумал, что они — сотрудники службы эксплуатации этого высотного здания. Однако каждый из них добился завидного успеха и обладает огромной энергией.

Если бы меня попросили назвать общие черты таких людей, я бы сказал, что у всех них за успехом в карьере стоит период скрытой и безмолвной жизни.

Ток — президент одной из нью-йоркских технологических компаний. До сорока лет он был никому не известным обычным человеком: хотя и не был совершенно беден, его доход не соответствовал уровню среднего класса. Он окончил один из заурядных американских университетов, и некоторые даже подозревали, что его диплом поддельный, по-

сколько на собеседовании в компании «Боинг» его не приняли на работу из-за невозможности подтвердить подлинность диплома. Говорят, что даже за обучение детей в университете ему приходилось просить денег у друзей. Так продолжалась его жизнь на протяжении более десяти лет.

Но в 41 год он в одночасье стал миллионером и владельцем компании с более чем 50 сотрудниками.

Он внезапно добился успеха! В чём же заключается этот вызывающий зависть секрет?

Мы когда-то занимались для Тока маркетингом и рекламой, налаживали для него связи с медиа-гигантами, повышали узнаваемость его продукции и развивали сотрудничество в сфере финансирования. Затем я узнал о некоторых вещах, которыми он занимался до создания своей компании.

Именно в тридцать лет он представил члену Конгресса США предложение по вопросам политики и попытался наладить контакт с отделом маркетинга компании IBM, чтобы найти точки соприкосновения и установить партнерские отношения. В то время он был просто нищим, и друзья советовали ему не тратить время на такие бесполезные попытки, а постараться заработать деньги и найти стабильную работу.

К тридцати пяти годам он уже полностью понимал, в какой отрасли собирается работать. Его мечтой было выйти на мировой рынок высоких технологий и создать технологическую компанию, способную составить конкуренцию крупным корпорациям. У него не было денег, поэтому он не пред-

принимал радикальных шагов. Он прекрасно понимал, что нужно сделать в первую очередь и как это сделать. Итак, благодаря своей невероятной выдержке и упорству в течение пяти лет он незаметно накопил бесчисленные связи и другие полезные ресурсы, включая тщательное изучение рынка.

Он делал всё это так, что об этом не знали даже соседи — он был скромным и честным человеком, и, конечно, остаётся таким и по сей день. Он не выглядел человеком с большими амбициями. Даже если бы вы подговорили его: «Эй, Ток, давай вложим 200 тысяч долларов в акции Apple — это же именно та отрасль, в которой ты разбираешься!», — он долго бы подумал, а потом ответил бы: «Нет, у меня нет на это средств, я ничего не могу с этим поделать, извини».

Ток сказал мне: «Я прекрасно понимаю, что в определенные периоды я могу, а что не могу делать. Я как птица, взлетевшая слишком поздно, — я упустил много хороших моментов, это несомненно. Но если бы я взлетел на несколько лет раньше, возможно, я бы уже изнемог, упал с неба и умер от голода в лесу».

Секрет его успеха заключается в том, что он делал самое необходимое в нужное время: если ситуация требовала, чтобы он, как собака, прижался к земле, скрыв душу и тело, став еще более незаметным, чем самый обычный человек с улицы, он делал это без колебаний; а когда нужно было встать и пойти в атаку, он мгновенно сбрасывал с себя гнетущий груз и, как ловкий гепард, устремлялся впереди всех.

Сейчас он уже является одним из постоянных крупных клиентов компании IBM и новым влиятельным игроком на американском рынке высоких технологий.

Кто ещё помнит его историю до сорока одного года? Никому это уже не интересно!

Лично для меня история Тока вызывает ощущение deja-vu. Я вырос в небогатой семье, где на всю семью доход составлял менее 10 000 юаней в год. В то время в Китае этого едва хватало на пропитание. Поэтому с детства я надеялся, что своими усилиями смогу изменить судьбу, хотя впоследствии результаты оказались не такими, как я надеялся.

«Твоя жизнь закончена!» — когда мне было двадцать лет, в моей душе звучало такое сетование. Со временем, становясь старше, я начал работать, а затем наблюдал, как мои тогдашние друзья и бывшие одноклассники один за другим обретали безбедную жизнь, а их карьера, казалось, складывалась очень успешно. Практически каждый в душе чувствует, что у других живётся лучше, чем у него самого: «Посмотри, у них всё идет как по маслу, а я по-прежнему остаюсь незамеченным». Помню, что в то время я получал очень небольшую зарплату, и такая ситуация продолжалась несколько лет. Но я знал, что мой час ещё не пробил. Поэтому я настроил себя на нужный лад и не позволил этой невыразимой боли сломить меня. А многие, не способные смириться с тем, что уготовила им судьба, в порыве желания изменить ситуацию только ухудшают своё положение.

Они не хотят терпеть, поэтому обрекают себя на ещё большие неудачи.

В тишине единственное, что не должно останавливаться, — это «рост»: ты должен учиться, укреплять тело и закалять дух. Не обращай внимания на плохое начало и не беспокойся о том, на каком уровне находится твоя нынешняя работа — важно не то, уважают ли тебя другие. Ключевым фактором, определяющим, сможешь ли ты преодолеть жизненный тупик, является то, четко ли ты определил направление своего будущего развития и выработал ли в себе силу духа и терпение.

Хочешь стать таким, как Ток?

Я уверен, что почти все ответят «Да», а не «Нет». Итак, с этого момента вы должны отбросить все нереалистичные иллюзии и обрести в себе огромную силу терпения — эту силу, которая не только исходит изнутри, но и является реакцией на «давление» сложной внешней среды. Когда вы поймете смысл «вынужденного молчания», вы обретете огромную силу, способную изменить судьбу завтрашнего дня.

Сдержанность — это средство, а не цель

Люди, обладающие невероятной силой терпения, в большинстве своем ведут скрытый образ жизни и придерживаются позиции, согласно которой следует временно оставаться в тени, пока ситуация не прояснится, а не всегда спешить в авангард, чтобы взять на себя наибольший риск.

Жизнь не всегда складывается гладко — это общеизвест-

ный факт. Поэтому наивная вера в то, что одного только горячего энтузиазма достаточно для реализации своих амбиций, равносильна мечтаниям сумасшедшего. Именно поэтому на лекциях по развитию потенциала я постоянно напоминаю людям: «Тот, кто умеет присесть на корточки, — самый сильный и непобедимый».

Присев на корточки, можно уклониться от опасности и дать себе возможность наблюдать и анализировать ситуацию. Напротив, если упорно стоять на вершине, казаться полным энергии и энтузиазма, можно погибнуть, не оставив после себя даже места для погребения.

Другими словами, когда ситуация складывается не в вашу пользу, вы должны уметь, как маленький червячок, затаиться в траве, накопить силы и выждать подходящего момента для действия, а не слепо мчаться вперед, становясь жертвой, прокладывающей путь другим среди бури и волн.

Те первые два-три месяца после приезда в США были самым мрачным периодом в моей жизни. В то время я переживал период жизненных заблуждений, когда идеалы и реальность вступали в острое противоречие. Я приехал из Китая на другой берег океана с грандиозными планами, но обнаружил, что многие вещи здесь не соответствуют моим представлениям, которые у меня были до отъезда: например, здесь не золото растёт на деревьях, и возможности не валяются на каждом шагу. Напротив, в США требования к выживанию гораздо выше, и ни о каких «личностных связях»

или «везении» речи не идёт. В Китае, если у тебя возникают проблемы или неприятности, ты можешь обратиться за помощью к родственникам и друзьям — у тебя есть обширный круг людей, готовых тебе помочь. А в США, кроме самого себя, у тебя, возможно, ничего нет.

Объективное наличие этих факторов разбивает «американскую мечту» многих вновь прибывших.

Я мечтал найти достойную работу и реализовать свои амбиции, но в итоге оказался в подвале, где живут в основном чернокожие, и развожу покупки из супермаркета; я надеялся как можно скорее воплотить в жизнь свои планы, например, проявить себя в рекламной индустрии, но у меня даже не было стартового капитала, и с течением времени вероятность добиться успеха становилась всё меньше.

Несмотря на кажущееся многообразие вариантов, в душе я испытываю бесконечное смятение и тревогу. Столкнувшись с какой-то проблемой в одиночку, я часто испытываю страх и не знаю, как поступить. «Как поступить в этой ситуации? Стоит ли рискнуть, или лучше пока потерпеть?» Такие мучительные вопросы не дают мне покоя ни на минуту. У меня нет особого опыта, на который я мог бы опираться, и, похоже, я не могу найти никаких путей выхода.

К счастью, мои колебания длились не слишком долго. Через две недели после прибытия в Лос-Анджелес я смирился с «реальностью» и решил стать полноценным курьером супермаркета. А когда остался без работы, я спокойно устроился

официантом в ресторан... Так продолжалось до тех пор, пока не представилась новая возможность: я встретил партнера Уэлса и, что самое важное, финансового спонсора Лайта.

Мы сразу нашли общий язык и быстро пришли к согласию относительно нашего будущего дела. Этот период «затаивания» и терпения помог мне развить в себе достаточное терпение и хладнокровие. Когда я с воодушевлением рассказывал о своих планах, Лайт и Уэлс увидели во мне «наибольшие шансы на успех», а не беспокойную суетливость и нелепо-наивную незрелость.

В настоящем «человеке, умеющем выжидать» мы обязательно обнаружим следующие три черты:

1. У него должны быть высокие идеалы. Для человека, лишённого идеалов, «затаивание» теряет смысл, ведь для него нет разницы между тем, стоит он на ногах или сидит на корточках.

2. Он должен уметь делать прагматичный выбор, диктуемый реалиями жизни. Реальность не позволяет вам выступать на первый план: когда ваших сил недостаточно, а некоторые трудности пока невозможно преодолеть, остается только скрыть свои возможности и втайне накапливать силы для ответного удара, как это делал Го Цзянь.

3. Он должен рассматривать нынешнее терпение как средство, а не как конечную цель. «Скрытие» должно быть временной уступкой и сдержанностью; невозможно вечно оставаться в тени. Например, «Высоко возводить стены, широко

накапливать продовольствие, не торопиться провозглашать себя королём» — слова Чжу Юаньчжана, несомненно, представляют собой очень мудрую стратегию «скрытия» — её суть заключается в слове «не торопиться», а не в том, чтобы «не провозглашать себя королём».

Это показывает, что для «затаивания» человеку также нужен капитал. Не каждый может просто так добиться успеха в каком-либо деле, и не каждый, затаившись на некоторое время, станет великим лидером, способным совершить великие дела. В противном случае весь мир был бы полон таких людей, как Рокфеллер и Билл Гейтс.

Только правильно взглядевшись в себя, поставив перед собой идеалы и трезво проанализировав своё текущее положение, вы сможете составить для себя правильный и мудрый «план терпения».

Отказывайтесь от внешних соблазнов, сосредоточьтесь на внутреннем росте

Человек, умеющий терпеть и накапливать силы, когда он высунут голову, чтобы оглядеться вокруг, часто выглядит как маленькая черепаха. Перед лицом презрения и пренебрежения окружающих он демонстрирует почти безразличную позицию, не обращая внимания на всевозможные упреки и искушения извне и не придавая значения сиюминутным победам или поражениям. В течение долгого времени он будет прятаться в панцире, ожидая подходящего момента. Даже перед самым сильным искушением он не высунет голову,

потому что тот момент, которого он ждёт, ещё не наступил.

Пока его способности недостаточны для того, чтобы произвести фурор, он терпеливо остается в ожидании. В этот период он уделяет достаточно времени тому, чтобы укрепить свой внутренний мир и сделать свои способности ещё более выдающимися.

После длительного наблюдения и усердного самосовершенствования он постепенно созревает, и как только представится возможность, он вырвется из скорлупы и произведёт фурор. Этот процесс может показаться скучным и унылым, но на самом деле это необходимый этап жизни, позволяющий укрепить внутреннюю сущность.

Знаменитый в истории Китая царь Юэ Гоцзянь был одним из таких «скрывающихся». Как правитель потерпевшего поражение княжества, стремясь восстановить свою страну, он терпел унижения, спал на соломе и пробовал желчь, даже не побоявшись унижить себя, чтобы служить могущественному царю У, и даже преподнес ему в дар красавицу Си Ши. После прибытия Го Цзяня в столицу У царь У Фу Цзя намеренно унижил его, заключив этого правителя целого государства в каменную комнату, а также заставив его жить у могилы своего отца Хэ Лю, охранять могилу и кормить лошадей.

Когда Фу Цзя выезжал верхом, он намеренно заставлял Го Цзя вести лошадь перед глазами подданных, что, без сомнения, было ещё большим унижением. Столкнувшись с таким унижением, девять из десяти правителей выбрали бы само-

убийство, но Го Цзянь вел себя иначе: он, словно покорная черепаха, не высказывал ни малейшего недовольства. Он называл себя «ничтожным слугой», проявлял к царю Ую крайнюю почтительность, питался грубой пищей, спал в конюшне, выполнял тяжёлую работу и вел себя даже лучше, чем слуги Фу Цзя.

Когда Фу Цзяй заболел, Го Цзянь с глубоким почтением пришёл навестить его и даже наклонился, чтобы попробовать фекалии царя У, чтобы диагностировать его болезнь, не высказывая при этом ни малейшей жалобы. Благодаря своей огромной выдержке Го Цзянь свёл все свои желания к минимуму, что заставило Фу Цзяя поверить, что он действительно искренне подчинился.

В конце концов Фу Цзя проявил милосердие, преодолев сопротивление окружающих, и отпустил Го Цзяня с женой и Фань Ли обратно на родину.

Спасться — это была первая цель, которую достиг Го Цзянь, и это была первая награда, которую принесло ему предельное терпение. Вернувшись на родину, он поклялся восстановить государство и отомстить за нанесенное унижение. Но тут возникла вторая проблема: государство Юэ было слишком слабо и пока не могло составить конкуренцию государству У. Чтобы не допустить, чтобы беззаботная жизнь вновь подорвала его боевой дух, Го Цзянь использовал сухие дрова и солому вместо постельного белья, а над обеденным столом повесил горький желчный мешок. Каждый раз перед

едой он пробовал горький вкус желчного мешка, чтобы постоянно напоминать себе о национальном унижении.

Спустя несколько лет государство Юэ стало беспрецедентно сильным, и наконец представился шанс. Гоу Цзянь решительно отправил войска на У и одним ударом уничтожил это государство, став господствующей силой на юго-востоке.

В течение долгого периода скрытого накопления сил Го Цзянь продемонстрировал исключительное терпение и глубокую стратегическую дальновидность. Его терпение выразалось не просто в том, что он терпел унижения и нес тяжёлое бремя, но и в том, что в крайне тяжёлых условиях он хладнокровно выжидал подходящего момента, закаляя свою выдержку, наблюдая за ситуацией, оценивая обстановку и объективно анализируя текущее положение дел.

Он понимал, что реальные условия ещё не позволяли ему предпринимать какие-либо действия, а мощь государства Юэ в то время не позволяла ему прибегать к радикальным и рискованным стратегиям. Поэтому его единственным выбором было склонить голову, преклонить колени и «сначала стать рабом, а потом хозяином».

Это важнейшая задача того, кто находится в состоянии «спячки», и зачастую это неизбежный этап. Сопротивляться внешним искушениям, сосредоточиваться на внутреннем росте, обогащать душу, накапливать потенциал. Только пройдя этот этап, реальный «слабый» обретает право бро-

сильного вызова; в противном случае у него просто нет шансов на победу.

Что является самым важным во время периода «спячки»?

Что же является самым важным во время периода «спячки»?

Во-первых, это не значит притаиться, чтобы уклониться от явных и скрытых атак, и не значит бездействовать, просто стоя в стороне и наблюдая за происходящим, а значит накапливать свой опыт, способности и знания, чтобы быстро достичь реального роста.

Во-вторых, направлять всю энергию на накопление ресурсов и приобретение опыта. В этот момент вы словно находитесь в темном ночном лесу: путь впереди неясен, а вокруг полно опасностей. Некоторые, считающие себя смелыми, могут в этот момент выступить вперед и бесстрашно устремиться в одном направлении, полагая, что так они смогут преодолеть стоящие перед ними трудности, прорваться сквозь тьму и проложить себе путь к спасению. Однако они не подозревают, что в таком случае, скорее всего, не успевают сделать и двух шагов, они будут съедены диким зверем, застрелены охотником или попадут в ловушку. Единственный правильный выбор — припасть к земле, сберечь силы, проанализировать и обдумать текущую ситуацию и окружающую обстановку, а затем в спокойном состоянии разработать план дальнейших действий.

Баффет — именно такой классический «скрывающий-ся» и, в конечном итоге, покоритель финансового мира. Его «скрывание» отличается от «скрывания» Го Цзяня, терпевшего унижения и неся тяжёлое бремя. С детства он не знал нужды, и в жизни с самого начала не сталкивался с особыми невзгодами. Он мог бы развернуться вовсю, воспользовавшись бесчисленными возможностями, но вместо этого предпочёл тихо сосредоточиться на своих долгосрочных целях, неуклонно накапливая капитал и укрепляя свои позиции.

Поскольку он был более хладнокровен, он продолжал укреплять свою волю даже тогда, когда в этом не было необходимости, стремясь повысить собственный потенциал и максимально охватить общую картину, что в конечном итоге принесло ему гораздо больше. Ему удавалось добиваться максимальной прибыли при разумных вложениях. В частности, когда он долгое время держал акции одной компании, он сохранял внутреннее спокойствие перед лицом колебаний рыночных цен, демонстрируя должную рациональность перед соблазном краткосрочной выгоды.

Обычно на начальном этапе создания компании мы сталкиваемся с «огромными проблемами». Китайцу, открывающему свой бизнес в США, особенно китайцу с ограниченными финансовыми ресурсами, трудно избежать этих мучительных процессов. Очевидно, что у нас не так много денег, и результат противостояния сильным игрокам можно описать одним словом: — «смерть». Конкурируя с крупными

компаниями и борясь за проекты, мы тратили бесчисленное количество времени, сил и средств на пиар, но так и не получали ни одного реального контракта.

Некоторые сделки кажутся очень прибыльными. Например, когда я работал в рекламном агентстве, мы соревновались с известным агентством «Огене» за контракт на рекламу электроники компании «Сони». Переговоры и пиар длились почти четыре месяца, мы потратили 180 тысяч долларов, но в итоге остались ни с чем и были вынуждены смотреть, как конкурент получает контракт и уходит с улыбкой.

Мы созвали собрание акционеров, и, говоря об этой критической ситуации, я сказал: «От некоторых проектов нам следует своевременно отказаться, нужно принять мудрое решение».

Лайт пожал плечами и сказал: «Нет, я не беспокоюсь о деньгах, я смогу раздобыть их снова».

Уэллс также сказал: «Босс, наше текущее финансовое положение ещё позволяет нам держаться, мы не на грани банкротства, почему вы так быстро решили сдать?»

«Это не сдача, дорогие братья. Мы должны двигаться по пути, наиболее подходящему для целей компании на данном этапе. А в чём заключаются наши цели? Не в том, чтобы победить те великие компании, у которых за спиной десятилетия или даже столетия истории, а в том, чтобы постепенно обрести ресурсы, позволяющие нам сравниться с ними. Нам нужно накапливать капитал, воспитывать таланты и посте-

пенно укрепляться. Если мы потерпим поражение от сильных соперников на самом старте, у нас не останется даже шанса соперничать с ними в будущем».

Эта встреча длилась целых пять часов. Мы, трое основных партнеров, вели ожесточённые споры с более чем десятком мелких акционеров, откровенно общались друг с другом и серьёзно искали выход из ситуации, после чего приняли следующее решение. В последующие годы мы назвали его «Пакт о росте»:

Прежде чем стремиться к прибыли, необходимо рассчитать риски.

Рост денежных средств всегда является самым важным — в нашей компании он превыше всего, даже если речь идет всего о 1%.

Честность и сдержанность — это наши принципы, которые в десять тысяч раз важнее, чем заключение контракта на 10 миллиардов.

В первые два года развития компании каждый из нас строго придерживался этого соглашения, сосредоточиваясь на тех направлениях бизнеса, которые приносили небольшую прибыль, но были сопряжены с минимальным риском, и стремясь к тому, чтобы каждая сделка была безубыточной. В какой-то момент мы удерживали рентабельность на очень низком уровне — 6%. Стоит отметить, что для рекламного агентства такая низкая рентабельность практически невыносима.

Однако самым большим достижением этого периода стало то, что мы ни разу не потеряли ни цента, а, как снежный ком, шаг за шагом успешно завершили первоначальное накопление капитала.

Искусство «скрытности» и «терпения»

Тот, кто хочет совершить великие дела, должен скрывать свою остроту

Если вы внимательно понаблюдаете за охотой волка на степи, вы непременно поразитесь его выносливости. Возможно, во время наблюдения вы несколько раз засыпали от усталости, но волк по-прежнему бодр, его внимание по-прежнему высоко сосредоточено, а его скрытая поза по-прежнему не теряет бдительности. Ради добычи он без устали терпеливо выжидает, и его сверхчеловеческая выносливость не может не вызывать восхищения.

Он скрывает свою остроту лишь для того, чтобы дождаться лучшего момента для решающего удара.

Этому качеству волка стоит поучиться. Какими бы сильными ни были ваши способности, даже если вы гений, если у вас нет достаточного терпения, чтобы сдерживать свою силу и вести себя сдержанно, не привлекая к себе внимания, до тех пор, пока не представится лучший шанс, вы легко навлекете на себя опасность и врагов.

Хань Синь, помогший Лю Бангу основать династию Хань, был военным гением в истории Китая. В молодости он был никому не известным человеком: хотя и обладал талантом,

не имел ни славы, ни положения, и никто его не ценил. Однажды какой-то хулиган публично унизил его, вызываясь заявив высокомерным тоном: «Ты высокий и носишь меч, но, по-моему, ты просто слабак. Не верю, что ты осмелишься ударить меня мечом; если не осмелишься, то тихонько проползи у меня между ног».

В этот момент в душе Хань Сина, несомненно, развернулась ожесточённая борьба: с его мастерством владения мечом убить этого хулигана было проще простого, но что было бы после этого? Учитывая его социальный статус, он наверняка попал бы в судебную тяжбу и был бы арестован властями за убийство. Если бы он в тот момент поддался импульсу и действительно так поступил, то в истории не осталось бы того маркиза Хуайиня, который устроил «засаду с десяти сторон» и успешно разгромил Сян Юя.

В конце концов Хань Си решил «пойти на уступку», безропотно прополз под ногами хулигана и даже улыбнулся ему, умильно извиняясь и прося прощения.

Собравшиеся вокруг зрители разразились безудержным хохотом, а хулиган, увлечённый своим триумфом, самодовольно удалился. Перед лицом жестокой реальности амбициозный Хань Синь выбрал терпение, молчаливо скрыв свою остроту в глубине души. Ведь он прекрасно понимал: если бы он тогда дал волю гневу, это было бы лишь проявлением мужества простого человека.

Когда собственные силы ещё недостаточно сильны, а вре-

меня ещё не пришло, человек, стремящийся к великим делам, должен скрывать свою остроту.

Те выпускники вузов, которые только-только вступили в профессиональную жизнь, очень любят подвергать сомнению окружающую их среду: не найдя хорошей работы, они считают, что все работодатели в мире — безжалостные капиталисты, а вокруг одни только враги, но никогда не задумываются о себе. Им больше всего не хватает именно такого терпения, как у Хань Сина, а также необходимой сдержанности и хладнокровия перед лицом реальности.

Некоторые люди, услышав всего несколько критических замечаний от начальника, сразу же начинают жаловаться; увидев, что их коллеги получают повышение и прибавку к зарплате, а они остаются ни с чем, начинают винить в этом судьбу и окружающих. А есть и такие, которые всегда держат наготове заявление об увольнении и при малейшем недовольстве подают его начальнику, беззаботно и с видом небрежной элегантности уходя со службы.

Могут ли такие люди достичь больших успехов? Как это возможно!

Настоящие сильные люди — это те, кто умеет сдерживать свою остроту. Им следует брать пример с Хань Сина: быть мягкими снаружи, но твердыми внутри, как «игла в вате». На начальном этапе карьеры, когда они еще недостаточно знакомы с окружающей средой, им следует скрывать свои острые углы. По сравнению с камнем вода с лёгкостью прони-

кает в любую щель именно потому, что она предельно мягка и податлива, способна менять свою форму по своему усмотрению; камень же из-за своей твёрдости и острых углов не может течь, как вода, и вынужден оставаться на месте.

Течь, как вода, прижимаясь к земле — только такой жизненный прием позволит другим оказаться бессильными перед вами. Даже если они силой начнут атаковать вас, пытаясь отнять у вас выгоду, их попытки окажутся тщетными из-за отсутствия точки опоры. А когда ваша сила укрепитесь, вам достаточно будет лишь воспользоваться моментом и нанести легкий удар, чтобы нанести сопернику сокрушительный ущерб.

Как по-настоящему выдающийся профессионал, вам следует освоить именно этот навык. Если вы хотите пробиться в карьере, вам нужно научиться сначала опускать голову, а не выставлять себя напоказ, не говоря уже о том, чтобы метаться из стороны в сторону, боясь, что вас не заметят.

Многие считают себя выдающимися специалистами, заслуживающими серьезного внимания, но вынуждены безмолвно наблюдать, как люди, уступающие им по способностям, становятся начальниками и получают гораздо более высокую зарплату. В этот момент в их душе возникает чувство несправедливости: «Почему этот толстяк сидит на высоком посту? Его способности составляют хотя бы половину моих? Нет, я не могу оставаться в одной компании с таким подонком, я должен что-то сделать, чтобы босс понял,

на что я способен!» Подумав так, он уже не может сдерживать внутреннее возмущение и решительно подаёт заявление об увольнении. Возможно, перед уходом он ещё изложит все эти «проблемы» боссу.

Сказав это, он с размахом выйдет за дверь и, уходя, громко скажет коллегам: «Видите? Остаться в такой обстановке просто бессмысленно. Я вырвался из этого ада, а вам придётся остаться здесь!» Это действительно оправдание, не требующее ответственности. Ужасно и неизбежно то, что такое же оправдание по-прежнему используется в разных компаниях по всему миру.

Конечно, с одной стороны, увольнение начальника, казалось бы, приносит им невыразимое удовольствие; это выглядит так самонадеянно и беззаботно, создавая образ человека, который не боится проявить себя и идет своим путем. Однако после мимолетного удовольствия приходится столкнуться с тяжелой ценой: «Куда же мне теперь идти?»

Оказавшись в новой ситуации неопределённости, они вновь начинают испытывать беспокойство, и их душевное состояние так и не может успокоиться. Раз так, разве не было бы мудрым решением в тот момент затаиться и дожидаться подходящего момента?

Не выдержав одного мгновения, придется терпеть всю жизнь. Можно даже сказать, что многие великие успехи были достигнуты именно благодаря тому, что люди долго терпели, пока наконец не дождались благоприятного случая, по-

даренного небесами, и не воспользовались возможностью, накопленной за долгие годы. Так, например, великий министр династии Мин Сюй Цзяй терпеливо служил под началом влиятельного чиновника Янь Суна. Когда Янь Сун пал, он с глубоким волнением сказал Сюй Цзяе: «За двадцать лет под моим руководством пало слишком много людей. Тебе, моему заместителю, было нелегко дожидаться моего падения». Уже одна эта фраза свидетельствует о том, насколько сильна была выдержка Сюй Цзяе!

Каждое кадровое решение руководителя, как правило, принимается с учётом множества факторов. У компании есть свои конкретные причины, по которым она платит одному сотруднику более высокую зарплату. Это универсальный принцип, но иногда подчинённые не всегда обладают достаточным интеллектом и эмоциональным интеллектом, чтобы поставить себя на место руководителя и понять истинные причины его решений. Именно поэтому они считают, что больше не могут терпеть, не могут смириться с ситуацией и в итоге вынуждены резко выразить своё недовольство.

Если у вас есть высокий профессионализм и впечатляющие результаты, начальник обязательно будет смотреть на вас иначе и не станет постоянно обделять вас. Начальник нанимает людей именно для того, чтобы они приносили ему прибыль; если у вас есть такие способности, ни один начальник не оставит вас без внимания. Нанимая сотрудника, начальник отнюдь не просто выплачивает ему зарплату, а по-

лучает в обмен на эту зарплату результаты его работы. Это ещё одна универсальная истина, действующая повсюду. Однако многие наивно полагают, что начальник приглашает сотрудника в компанию ради межличностных интриг, чтобы «наесться на меня», а не для того, чтобы использовать мои способности. Поэтому они не выносят ни малейшей несправедливости: при малейшем шуме они сразу начинают ассоциировать это с заговорами, интригами и дворцовыми разборками.

Очевидно, что это распространённая психологическая проблема многих молодых предпринимателей и наёмных работников: им не хватает проницательности в понимании жизни, и они не знают, когда нужно проявлять терпение, а когда — демонстрировать свои таланты. Только когда ваши способности повысятся в процессе работы и вы добьётесь большего результата, вы получите соответствующее вознаграждение. До этого момента все ваши жалобы, возмущение и даже смена работы будут тщетными. Вместо этого лучше проявить немного терпения и упорства, тихо «залечь в засаде», совершенствоваться и ждать наиболее подходящего момента.

Во время Гражданской войны в США был генерал по имени Голтон, обладавший большим военным талантом, но не имевший ни капли дипломатичности. Он часто говорил без умолку, любил «выстреливать из пушки», что не только ставило его начальство в неловкое положение, но и лишало его

поддержки со стороны многих коллег, которые называли его «военным авантюристом».

Однажды Голтон прибыл в военный лагерь Скофилд, чтобы понаблюдать за учениями. Он был крайне недоволен их ходом и напрямую передал командующему письмо с резкими замечаниями. Такое поведение было недопустимо с точки зрения армейской дисциплины, поскольку он был всего лишь генерал-майором и не имел права критиковать командующего в звании генерал-лейтенанта. В результате он навлек на себя осуждение и недовольство начальства.

Однако Голтон не извлек из этого урока. В следующем году, после наблюдения за тактическими учениями, он вновь подал заявление, в котором обвинял командующего и соответствующий персонал в ненадлежащем проведении тренировок, недостаточной подготовке и недостижении ожидаемых результатов. Хотя на этот раз он мудро попросил своего адъютанта подписать заявление вместо него, другие офицеры прекрасно понимали, что за этим снова стоял он, и поэтому объединились, чтобы единодушно выступить против него.

Нельзя было идти против общественного гнева, и командующий, не имея иного выхода, был вынужден отстранить этого любителя «раздувать скандалы» Голтона от должности генерал-майора.

Ваш талант, возможно, действительно выдающийся, но если вы несколько не умеете сдерживать себя, это может

обернуться для вас негативными последствиями, и вам будет трудно закрепиться в обществе. Например, чиновник династии Мин Хай Жуи, движимый заботой о стране и народе, повсюду провоцировал конфликты и в итоге лишился возможности проявить свои способности, поскольку никто не хотел с ним работать. Нормально, когда человек проявляет себя в нужное время и в нужном месте, но он должен трезво оценивать ситуацию, не действовать без учета времени и обстоятельств, уметь вовремя оставаться в тени и понимать: иногда твоё мнение не обязательно является правильным. Нужно уважать точки зрения и переживания других, научиться вписываться в окружающую среду — только так в конечном итоге можно изменить её.

Если человек везде демонстрирует свою остроту, он легко нарывается на врагов и создает для себя препятствия на пути, которых можно было бы избежать. Эти препятствия, скорее всего, будут исходить из разных источников, отвлекать ваше внимание и, как следствие, затруднять достижение поставленных целей.

Волк ради добычи способен с огромным терпением скрывать себя, чтобы затем нанести сокрушительный удар. Почему же тебе это не под силу? Если ты не можешь вынести обид, то не сможешь и вынести чести. Посмотри на этот мир: сколько великих людей, добившихся успеха, на протяжении долгих лет скрывали свою силу, чтобы в день триумфа в полной мере проявить весь свой блеск.

Сколько бы препятствий и опасностей ни встречалось на пути к осуществлению идеалов, нужно придерживаться своих убеждений и контролировать свою волю. Это самый основной принцип, которому должны следовать сильные люди.

Иначе, посмотри сам! Многие из тех, кто потерпел неудачу на полпути, проиграли из-за «неудержимого желания» похвастаться: ради мимолетных аплодисментов они выставили все свои эмоции, цели и незрелость на «оценку» окружающих. Однако до достижения результатов все слёзы дешевы. Чтобы стать настоящим победителем, нужно научиться «проглатывать обиды», прятать голову в панцирь, не забывая при этом ясно видеть путь вперёд — только так можно в конечном итоге достичь успеха.

Вы можете при необходимости помочь подчинённым добиться успеха, оставаясь сами за кулисами. Это, без сомнения, мудрый приём, который пользуется широкой поддержкой.

Каждый рядовой сотрудник, будучи подчиненным, надеется на поддержку или возможность проявить себя. Как их начальник, вы должны активно сближаться с подчиненными и предоставлять им такие возможности. Вы должны уметь мотивировать своих подчиненных, раскрывать их таланты, чтобы они с большим энтузиазмом относились к работе и добивались успехов. Вам следует умело сдерживать собственную яркость, давать им пространство для самовыражения и демонстрировать свою широту взглядов.

Наши личные заслуги следует делить с командой, а не эгоистично присваивать их себе.

Конечно, заслуги — это хорошо, они свидетельствуют о ваших высоких профессиональных способностях. Однако если вы готовы поделиться ими с командой, это принесет вам гораздо больше пользы. Умные руководители понимают, что не стоит монополизировать выгоды: какими бы значительными ни были заслуги, они предпочитают говорить: «Это результат наших общих усилий, спасибо вам», а не: «Без меня компания не сможет выжить». По сравнению с первым, второе утверждение действительно ослепительно и заставляет людей отводить взгляд. Однако те, кто осмеливается произносить такие слова, обычно заканчивают не слишком хорошо.

Пока не представится возможность, нужно сохранять спокойствие

«Пока не представится возможность, пожалуйста, терпи, терпи и ещё немного терпи».

Когда я потерял ориентир, Уэллс прислал мне письмо, в котором написал именно это. Он не говорил о конкретных делах и о том, как следует развиваться в будущем, а просто хотел, чтобы я сохранил позитивный настрой. Сильные люди выделяются не потому, что они умеют пробиваться и рваться вперед, а потому, что, как правило, они способны, пока возможность еще не представилась, находиться в состоянии спокойствия и накопления сил, даже до такой степени, что

конкуренты не замечают их существования.

Терпение — это выдающееся качество, присущее всем великим людям. Даже если они упускают золотую возможность, они не погружаются в бесконечные вздохи и сожаления. Ведь упущенная возможность — это не провал в истинном смысле слова, а просто то, что на этот раз она не представилась.

Есть только один способ исправить ситуацию — сосредоточиться на поиске следующего шанса и затем крепко ухватиться за него.

Пилот «Макларена» Мика Хаккинен, дважды подряд завоевавший титул чемпиона мира в 1998 и 1999 годах, дал совет своему соотечественнику Райкконену: «Ты должен выйти из тени поражения и найти способ избежать повторения подобной ситуации».

В 2003 году Райкконен был в шаге от чемпионского кубка, но уступил набиравшему силу Шумахеру. А в сезоне 2005 года он снова потерпел поражение — на этот раз из-за нестабильной работы болида.

«Что мне делать?» — был в полном замешательстве Райкконен. Чем больше он стремился к победе, тем дальше она от него уходила; его усилия и атаки казались бесполезными, словно он плыл против течения, что постоянно подрывало его уверенность в себе.

Хакинен привёл себя в качестве примера, чтобы объяснить эту запутанную ситуацию: если набор очков, при всё

более благоприятных условиях, внезапно останавливается, то, как и в бридже, вам предстоит мучительный выбор между выигрышем и проигрышем. В этот момент вам следует прежде всего успокоить себя, не думать постоянно о чемпионстве, а сосредоточиться — можно даже снизить скорость — и заручиться максимальной поддержкой коллег; только тогда дела пойдут в правильном направлении. Когда вы успокоитесь и начнёте показывать хорошие результаты, у вас появится шанс.

Хакинен упомянул о душевном спокойствии — это именно то личное качество, которое наиболее важно при появлении возможности. Человек с беспокойным характером обязательно потеряет себя в этом беспокойстве; а тот, кто постоянно ропщет, обречен исчезнуть в мире жалоб. К счастью, я лично в самые трудные моменты не жаловался долго, а вместе с коллегами искал пути, старался решать проблемы, а затем мы вместе ждали своего шанса. Эта хорошая привычка позволила моей компании не потерпеть крах так рано, как у других. Мы добивались одного успеха за другим, преодолевали одно за другим трудности, а затем становились всё более уравновешенными, что принесло нам ещё лучшие возможности.

Поэтому на протяжении этих десяти с лишним лет я всегда был благодарен за всё, что произошло: за тех людей и те события, за сложные обстоятельства и хладнокровное реагирование на них — всё это позволило мне с большим спо-

койствием смотреть на жизнь. Перед лицом возможностей я никогда не терял рассудка, и это — главная причина моего успеха.

Терпение и выжидание перед появлением возможности должны быть направлены не только на расширение личных знаний и навыков, но и на постоянный самоанализ, позволяющий пройти целый ряд преобразований — от ценностных ориентиров до реальных способностей. Эти существенные преобразования позволяют вам выйти за рамки накопления знаний, поверхностных поступков и повышения личных качеств и обрести внутреннюю движущую силу.

Суть успеха человека заключается в том, что он способен в душевном покое обрести «истинное я», прояснить смысл своей жизни и свои уникальные таланты, а также обеспечить высокую степень согласованности между своими внешними поступками и внутренними целями.

Прежде чем представится настоящая возможность, нам нужно задать себе следующие, казалось бы, простые вопросы:

Кто я?

Какова цель моей жизни?

Как я могу создать уникальную ценность?

Только через постоянные размышления и поиски мы сможем постепенно найти настоящие ответы.

Ни в коем случае не стоит пренебрегать этими вопросами. В современном быстро развивающемся и высококонку-

ном материалистическом обществе, в атмосфере всеобщей суеты, мы должны признать, что лишь крайне немногие люди способны дать на них чёткие ответы. А подавляющее большинство людей блуждает в тумане, живя по чужим системам ценностей, утратив «истинное я» своей души, не понимая, к чему они на самом деле стремятся, но при этом продолжая отчаянно мчаться вперёд.

Все люди, обладающие силой влиять на мир, имеют одну общую черту: их работа и жизнь наполнены смыслом, они работают еще усерднее, потому что любят свою работу и получают от нее удовольствие; они никогда не беспокоятся о том, когда представится возможность, а стремятся жить спокойно, уделяя больше внимания здоровому душевному состоянию, чем сиюминутной выгоде. Поэтому им легче добиться успеха.

Другими словами, они лучше понимают, для чего живут и за что борются. Именно потому, что они нашли основную цель своей жизни, на их пути словно появился компас, указывающий им правильное направление, в котором стоит вкладывать своё время и силы, после чего они принимают твёрдое решение и шаг за шагом предпринимают эффективные действия.

Найти основную цель своей жизни не так уж и сложно. Когда не представляется возможности, не стоит постоянно жаловаться и останавливаться на месте, а следует постоянно анализировать себя, чтобы понять свои ключевые таланты и

основные ценности. Те способности, которые отличают вас от других, и есть ваши ключевые таланты. Вы должны понять, что является самым важным в вашей жизни, и на этой основе определить свои основные ценности. Затем вам следует найти точку пересечения основных ценностей и ключевых талантов — именно эта точка и является основной целью вашей жизни.

Как только человек найдёт свою основную цель, его потенциал раскроется в полной мере. Чем выше цель, тем полнее раскроется потенциал, и вы сможете хладнокровно воспользоваться возможностью, не упустив её. С этого момента ваша жизнь выйдет на новый уровень, и благодаря поразительной душевной силе и более сильному самосознанию вы сможете превзойти самого себя изнутри.

Прежде чем представится возможность, вам нужно сначала проанализировать себя и совершенствоваться, чтобы максимально задействовать свой потенциал.

Прежде чем представится возможность, вам нужно сохранять спокойствие и накапливать силы, чтобы быть готовым к прыжку на более высокую ступень.

Самое важное — не опыт и не доход, а ваше отношение и дальновидность

Если вы — выпускник университета, готовящийся к поиску работы, то скажите мне: как далеко от ворот университета до ворот компании?

Многие сразу ответят мне: совсем недалеко, просто меж-

ду ними стоит естественное препятствие в виде опыта работы.

Еще кто-то скажет: «Я считаю, что главное — это размер зарплаты и количество возможностей; если зарплата меня устроит, я с удовольствием пойду работать в любую компанию».

Я обычно отвечаю им так: самое главное — не опыт работы и эти видимые выгоды, а ваше отношение и ваш кругозор.

Наше отношение к выгодам определяет, как далеко мы сможем зайти и как быстро достигнем своих целей.

У меня есть друг, который является генеральным директором одной из крупных отечественных технологических компаний. Он рассказал мне: «Сейчас многие выпускники вузов при устройстве на работу уделяют огромное внимание вопросам заработной платы и высоты должности, придираются к сиюминутным выгодам, но никогда не задумываются о том, насколько их способности соответствуют требованиям данной должности. Им крайне не хватает стремления развивать себя и укреплять свои способности, ориентируясь на перспективу пяти лет вперед».

Стремление к выгоде — это естественное стремление каждого человека, но выгоды бывают разные: краткосрочные и долгосрочные, большие и малые. В большинстве случаев сиюминутная выгода не является самой большой и, как правило, не самая лучшая. Ведь первое, что люди видят, — это, как правило, спелые яблоки, упавшие с дерева: они, хотя и

большие, на вкус не очень хороши. Лучшие яблоки часто висят на самых высоких ветвях, спрятанные за густой листвой. К сожалению, многие их не видят и не хотят тратить силы на то, чтобы залезть на дерево. Ведь это означает, что им придётся пожертвовать сиюминутной выгодой — они не смогут собрать яблоки, лежащие прямо у их ног, а вместо этого должны будут приложить огромные усилия, чтобы взобраться на дерево, и, возможно, даже упадут с него. Риски, скрывающиеся за соблазном, люди не хотят на себя брать.

Однако только те, кто готов изменить своё отношение и заглянуть на пять лет вперёд, смогут получить больше. Именно различия в менталитете и дальновидности разделяют людей на два лагеря: неудачников и успешных людей. В реальном обществе люди с узким кругозором зачастую вынуждены работать на тех, кто мыслит долгосрочно. Именно потому, что перед соблазном краткосрочной выгоды они легко сдаются, им, хотя и удастся прокормиться и иметь деньги на расходы, часто приходится питаться скудно, денег не хватает, а большинство желаний остается неудовлетворенным.

И явление, о котором упомянул мой друг, и мой личный опыт свидетельствуют об одном: большинство людей, особенно молодых, не умеют проявлять терпение; их интересует только то, что находится в радиусе пяти метров от них, они скрупулёзно рассчитывают каждую мелочь ради незначительной выгоды, что и формирует слой людей с узким кругозором.

Во время пребывания в Нью-Йорке у меня была возможность побывать в гостях у одного молодого человека, добившегося значительных успехов — он был владельцем крупного отеля. Сначала я никак не мог разглядеть в нём каких-либо особых способностей, но только после того, как он рассказал о своей легендарной истории продвижения по службе, я понял, в чём дело.

«Несколько лет назад я был временным сотрудником в убогой придорожной гостинице, и у меня вообще не было никаких перспектив карьерного роста», — вспоминал он. «Однажды холодной зимой посреди ночи внезапно разразилась гроза с молниями и раскатами грома. Я услышал капанье воды наверху и, присмотревшись, обнаружил, что в кабинете менеджера, который до сих пор не был отремонтирован, снова протекает крыша. Дождь лил как из ведра, и шум дождя разбудил всех коллег в общежитии, но, похоже, никто не хотел даже открыть глаза, чтобы взглянуть на этот беспорядок. Меня двигал сильный чувство ответственности, и я поспешил одеться и пойти проверить. Место протечки находилось прямо над рабочим столом менеджера, и на столе уже было много документов, промокших под дождем, но, к счастью, повреждения оказались несерьезными. Я принес из прачечной кусок пластиковой пленки, накрыл им стол и, убедившись, что всё в порядке, ушёл.

«На следующий день, когда мы пришли на работу, менеджер созвал всех сотрудников на утреннее собрание. С

совершенно бесстрастным выражением лица он сказал, что вчера в его кабинет кто-то проник. Я просто ошеломился. Все молчали, а менеджер, казалось, ждал, что кто-нибудь выступит и признается. Я считал, что не сделал ничего плохого, поэтому осторожно вышел вперед. Я заметил, что все смотрят на меня с удивлением, словно я совершил какой-то проступок.

«Но тут менеджер внезапно улыбнулся с облегчением. Он объявил всем, что с сегодняшнего дня я официально назначена руководителем, поскольку благодаря своему чувству ответственности и самоотверженности я сохранила очень важный документ. Он сказал, что в отеле как раз не хватает таких сотрудников.

«Именно этот незаметный поступок сделал меня тем, кем я являюсь сегодня, и с тех пор я всегда помню: отношение к жизни и работе всегда важнее, чем выгода или убыток».

Когда вы придираетесь к мелочам ради небольшой выгоды, хотя мотивы и неплохие, со временем это превращается в очень плохую привычку, заставляющую вас ставить выгоду во главу угла при принятии решений, а порой даже придирайтесь ради самого придиранья. Со временем это сужает кругозор человека и делает его, по крайней мере в глазах окружающих, довольно эгоистичным и корыстным. В долгосрочной перспективе это непременно подавит вашу способность планировать, творческий потенциал и чувство ответственности.

Был один молодой человек, который очень завидовал успехам одного успешного человека, считая, что тот достиг славы и богатства и выглядит весьма внушительно, поэтому он пошёл к нему, чтобы узнать секрет успеха.

Узнав о цели визита молодого человека, успешный человек ничего не сказал, а повернулся и достал из холодильника большой арбуз. Пока молодой человек стоял в недоумении, успешный человек разрезал арбуз на три куска разного размера.

Нарезав арбуз, успешный человек поставил его перед молодым человеком и спросил: «Если каждый кусок арбуза символизирует определённую выгоду, какой кусок ты выберешь?»

«Конечно, самый большой!» — ответил молодой человек без колебаний, пристально глядя на самый большой кусок.

Успешный человек спокойно улыбнулся: «Хорошо, пожалуйста, наслаждайся!»

Успешный человек протянул молодому человеку самый большой кусок арбуза, а сам взял самый маленький и начал его есть. Пока молодой человек наслаждался самым большим куском, успешный человек доел самый маленький. Сразу же после этого он взял оставшийся кусок, самодовольно помахал им перед глазами молодого человека, а затем не спеша съел

. Эти два куска арбуза вместе, на самом деле, были гораздо больше, чем самый большой кусок.

В этот момент молодой человек наконец понял урок успешного человека: каждый из тех двух кусков, съеденных им, по отдельности был меньше его собственного, но в сумме они оказались больше. То есть фактическая выгода, полученная успешным человеком, была намного больше, чем его собственная. Только научившись отказываться отсиюминутной выгоды и идти на жертвы, можно получить большую выгоду в долгосрочной перспективе — в этом и заключается смысл терпения и истинный путь к успеху!

Точно так же, как сказал Баффет, говоря о своём подходе к инвестированию: «Если я вижу перспективу в какой-то акции, я не буду придираюсь к её краткосрочной цене, а через пять лет вернусь к обсуждению её стоимости. Когда вы видите, что её цена резко упала и в любой момент может обвалиться, я вижу в ней огромный потенциал, который через несколько лет, возможно, превратится в реальность. Так что это моя инвестиционная стратегия, а не ваша».

Как избежать роковых заблуждений: необходимо четко понимать, что именно нужно «скрывать» и в чём «терпеть»

В ходе тренингов по курсу «Управление потенциалом» мы часто замечаем, что многие люди понимают «терпение» в основном как сдерживание эмоций и терпение унижений. Они считают, что если что-то не поддается изменению, то не стоит и мечтать об этом. Дух терпения, которому они следуют, на самом деле сводится к поговоркам типа «Настоящий муж-

чина умеет и сгибаться, и выпрямляться» или «Сделай шаг назад — и перед тобой откроется широкий мир».

Путь терпения — это древняя китайская мудрость поведения и действий. Древние отшельники стремились к естественному состоянию терпения: они были безразличны к славе и богатству, не имели желаний и не стремились к чему-либо. В сущности, это контроль над своим внутренним миром: через управление желаниями и эмоциями они регулировали свой образ жизни и ритм действий.

Это не принудительное самоконтроль, а тренировка самообладания, позволяющая свободно регулировать свои действия на основе трезвого осознания собственных сил.

Сдержанность — это стратегическая уступчивость, которая не означает страха или отступления. Однако мы должны чётко понимать, что именно мы хотим «скрыть», что «терпеть» и когда терпение больше не требуется. Только в этом случае энергия сдержанности поможет вам воспользоваться возможностями и, таким образом, реализовать принцип «накопив много, вырваться вперед».

Практически все предприниматели считают «возможности» самым непредсказуемым внешним фактором. Это связано с тем, что в процессе создания бизнеса основателю относительно легко определить, чем он занимается, но чрезвычайно сложно определить момент для действия. Кажется, каждый предприниматель когда-то застревал в неопределённом моменте, неспособный принять решительное реше-

ние, и, подобно Гамлету, задавал себе вопрос: вступать в дело сейчас или продолжать ждать?

На самом деле, когда вы не можете точно определить, существует ли возможность на самом деле, следует перестать ждать и немедленно действовать — результат от действий будет лучше, чем от бездействия. Основатель туристического поискового сайта Qunar Чжуан Чэньчао однажды сказал: «Как правило, лучше войти в рынок раньше, чем позже. Если войти рано, можно придумать различные способы, чтобы с минимальными затратами удержаться на плаву и дождаться взрывного роста рынка, но если войти поздно, шансов уже не будет».

Основатель «Chinese Online» Тонг Чжилей придерживается той же точки зрения. Он считает, что при благоприятных перспективах в целом ключом к успеху является как можно более ранний вход на рынок и «затаивание». Его опыт ярко подтверждает правильность его суждения.

В самый тяжёлый период становления компании Тун Чжилей выплачивал зарплату команде «Chinese Online», состоявшей тогда всего из трёх человек, за счёт денег, заработанных им на подработке. Результаты, накопленные в тот период, сформировали сегодняшнее конкурентное преимущество «Chinese Online». «Фермеры, когда урожай плохой, иногда приходится уметь и охотиться» — вот в чём заключается секрет успеха Тун Чжилея. Тун Чжилей придерживается стратегии активного ожидания. Пока рынок ещё не со-

зрел и время ещё не пришло, нужно постоянно наращивать потенциал, чтобы прорваться в наиболее зрелое звено производственной цепочки. Он объясняет, что «Chinese Online» только после многих лет ожидания сумела успешно воспользоваться такими возможностями, как цифровые библиотеки для начальной и средней школы и платформы для чтения на мобильных устройствах. Его совет нам заключается в том, чтобы поддерживать «многоточечный контакт», то есть активно взаимодействовать с различными сегментами рынка и сохранять достаточную бдительность — только так можно по-настоящему воспользоваться возможностями и достичь цели, при которой «выживший» становится королём.

Особенно в отрасли проектирования интегральных схем: если компания вложит все свои ресурсы в НИОКР до того, как рынок раскроется, она, скорее всего, не доживет до того момента, когда туне станет светлее. Компания «Каймин», которую когда-то называли «лидером в производстве чипов TD», в мае 2008 года объявила о банкротстве из-за разрыва финансовой цепочки. Эта компания, славившаяся своими инновационными способностями, внесла вклад в 139 патентов в Китае и за рубежом и добилась множества первых достижений в отрасли TD, но трагически потерпела крах именно в тот момент, когда китайский рынок 3G был готов к открытию.

За месяц до банкротства «Каймин» в Китае уже начались пробные коммерческие запуски TD. То есть у «Кай-

мин» вскоре появился бы реальный шанс, но компания не дождалась того момента, когда ситуация изменилась бы к лучшему. Трагедия «Каймин», казалось бы, была вызвана разрывом финансовой цепочки, однако на самом деле истинная причина заключалась в ошибочной оценке руководством сроков появления рыночных возможностей в отрасли TD. В противовес «Каймин» стоит компания «Спарк», которая, будучи пионером отрасли, также с нетерпением ждала подходящего момента для выхода на рынок TD, но ей удалось избежать ошибок «Каймин» и проблемы однообразия продуктовой линейки. Оценив перспективы рынка TD, она заранее вышла на него, тщательно подготовилась и, опираясь на доходы от линейки 2G-продуктов, смягчила финансовое давление. В итоге «Спарк» устояла до самого конца и встретила весну своего развития.

Тонг Чжилей и компания Spreadtrum успешно обошли ловушку «терпения»: в период «терпения» они активно ждали, и после длительной подготовки точно определили момент выхода на рынок, что привело их к успеху. Терпение компании Каймин, как и терпение многих других, заключалось в механическом упорстве без четкого понимания собственных сил, что привело к упущенной возможности добиться успеха.

Из этого следует, что только четко оценивая внешнюю обстановку и свои собственные силы, можно терпеливо действовать по плану. В противном случае неудача будет неиз-

бежна.

Для человека терпение — это активное упорство, а не пассивное ожидание. Терпение — это также страстное самоотдание, подобно цветку пуя, расцветающему на высокогорном плато Анд в Южной Америке. Он возвышается на высоте более четырех тысяч метров над уровнем моря, выдерживая ветры и дожди, с благоговейной покорностью впитывая лучи солнца и питательные вещества земли, накапливая силы для своего окончательного великолепного расцвета. Хотя результатом молчаливого труда может оказаться и пустой урожай, успех — это всегда плод труда. Поэтому терпение в истинном смысле слова — это спокойное ожидание, это дух, накапливающий силы в ожидании и готовящийся к решающему рывку.

***Неверная оценка реальности: некоторые, как только «скрываются», упускают подходящий момент**

Возможности обычно достаются тем, кто проявляет инициативу; слепое «уединение» приводит лишь к упущенным шансам. Посмотрите на тех «консерваторов», которые упускают возможности: как правило, это люди, которые, реализовав план А, упустили план Б; они часто демонстрируют мышление, основанное на дихотомии «или-или», и не умеют гибко применять тот или иной план.

Такие люди словно вечно живут в своих размышлениях: любая открывающаяся перед ними возможность кажется им ловушкой, поэтому они предпочитают упустить шанс, но ни

за что не пойдут на риск. Когда такая возможность ускользает или ее опережают другие, они начинают бесполезно жаловаться.

«Надо было тогда поступить так».

«Если бы тогда послушали его, не допустили бы такой ошибки».

«Если бы тогда я постарался, то не оказался бы в такой ситуации».

Да! Если бы только можно было вернуться назад. В жизни слишком много таких людей: они явно хорошо подготовлены, выглядят готовыми к действию, но когда настоящая возможность наконец появляется, они начинают взвешивать все «за» и «против», колеблются, пока отличная возможность не исчезнет из виду навсегда.

«Возможности достаются только тем, кто к ним готов». Однако даже при самой тщательной подготовке, если не действовать своевременно, можно навсегда остаться на этапе подготовки. Речь здесь идет именно о «моменте», когда нужно действовать.

До того как я познакомился с курсами по раскрытию потенциала, я, как и все, кто не умеет распознавать «истинное лицо» возможностей, упустил в жизни бесчисленное количество шансов. В то время я основал небольшую рекламную компанию в Лос-Анджелесе, США; компания только начала свою деятельность, и маржа была небольшой. В конце года я вместе с конкурентами из той же отрасли боролся за

рекламный контракт на следующий год с одной электронной компанией. Клиент не указал четкого минимального ценового порога, а дал лишь расплывчатый ответ:

рекламный контракт компании на следующий год. Клиент не указал четкого ценового минимума, а дал лишь расплывчатый ответ: «Мы будем сотрудничать с тем, кто продемонстрирует большее желание».

Чтобы продемонстрировать стопроцентную искренность, я решил предоставить клиенту дополнительную скидку сверх базовой прибыли компании. Однако вопрос о том, насколько именно снизить цену, стал причиной моих бессонных ночей. В то время я потратил много сил на то, чтобы выяснить цены у компании-конкурента, и одновременно решил немного подождать, поскольку со стороны клиента, судя по всему, тоже не было спешки с принятием решения. Однако через неделю этот крупный клиент внезапно сделал выбор в пользу компании-конкурента, мотивировав это тем, что три дня назад она уже предложила самую низкую и выгодную цену.

Я упустил крупный заказ, выжидая, и это долгое время вызывало у меня сильное сожаление — не только потому, что этот заказ мог бы обеспечить работу моей небольшой компании на целый год, но и потому, что я усомнился в своей способности принимать решения. «Как бы хорошо было, если бы я тогда проявил больше решительности!» «Как бы хорошо было, если бы я не так придирался к прибыли!» Од-

нако удача улыбается только тем, кто умеет ею воспользоваться.

На курсах в Лос-Анджелесе был один жизнерадостный и энергичный молодой студент по имени Джерри, который рассказал мне, что у него тоже был подобный случай.

Когда Джерри уже собирался закончить университет, он увидел в объявлениях о вакансиях, размещенных в университете, информацию о наборе сотрудников в телекоммуникационную компанию, о которой он давно мечтал. К его приятному удивлению, он по всем параметрам соответствовал требованиям этой компании. Однако, несмотря на то что Джерри был в восторге, он не связался с компанией первым, потому что считал себя «блестящим золотом» и полагал, что компания, которая его не выберет, просто «ослепла». Поэтому Джерри спокойно ждал, когда эта компания приедет в университет для проведения ярмарки вакансий. Он считал, что подать своё резюме можно будет и позже, когда телекоммуникационная компания приедет в университет.

Позже эта телекоммуникационная компания действительно приехала в университет. Однако, к неожиданности Джерри, руководитель отдела кадров с сожалением объяснил: «Извините, мы были в вашем университете несколько дней назад, и все вакансии в нашем наборе персонала уже заполнены!» Шанс, который изначально принадлежал Джерри, был упущен из-за его «спокойного» ожидания.

Уверен, что в жизни слишком много людей, подобных мне

и Джерри, которые упускают возможности для делового сотрудничества и трудоустройства из-за того, что пропустили оптимальный момент. Наша общая ошибка заключается в том, что мы не способны ясно оценить обстановку и развитие событий, предпочитая тратить время на пассивное ожидание, а конечным результатом может быть только одно — все наши идеалы и амбиции угасают на полпути.

Возможности равны для всех, главное — ваше собственное отношение и умение правильно оценивать реальность. Если вы просто пассивно сидите и ждете, пока возможность сама к вам придет, то даже при самых благоприятных обстоятельствах вы упустите свой шанс. Особенно в профессиональной и деловой среде пассивное ожидание равносильно поражению.

Конкуренция в современном обществе становится всё более жесткой — такова суровая реальность, и только позитивный настрой является основным условием для получения шансов. Поэтому многие компании всё больше ценят у соискателей позитивный настрой и способность адаптироваться к различным ситуациям, а не просто их профессиональные навыки. Те, кто умеет распознать полезную для себя информацию и одновременно максимально быстро реагировать на предложения партнеров, легче дают им возможность узнать и понять себя, что позволяет быстрее получить шанс на успех.

***Принятие средств за цель: некоторые просто на-**

капливают знания, но не применяют их

В детстве, когда я рос, родители постоянно повторяли мне такие семейные наставления, как «скромность и осторожность» и «терпение и накопление опыта». В Китае все придерживаются этих принципов, поэтому многие следуют таким наставлениям: в делах нужно постоянно накапливать опыт, учиться ждать, проявлять терпение и действовать постепенно. Это, безусловно, прекрасные качества, однако зачастую люди научились только накапливать, но забыли искать и находить подходящие моменты, чтобы «взрывно» проявить свои силы.

За годы, проведённые мной в США, я обнаружил одно интересное явление. У китайцев и европейцев, проживающих в Америке, есть одна общая проблема в языковом выражении — чрезмерная сдержанность. Такой стиль речи вызывает у американцев «головокружение», поскольку в США такая «традиция» сдержанности практически отсутствует. В большинстве американских городов у людей вообще нет понятий «неясности» или «чрезмерной скромности»; они сочтут вас притворным или проявят неуверенность и беспокойство, вызванные недостатком уверенности в себе. Они предпочитают прямолинейно выражать свои мысли и демонстрировать себя.

Например, если вас спросят, сможете ли вы хорошо справиться с какой-то работой, и вы ответите: «Попробую» или «Постараюсь», то они посчитают, что вы, возможно, не спра-

витель или вообще не способны это сделать.

Мой напарник Уэлс, с которым я работаю уже много лет, до сих пор часто, нахмурившись, с недоумением спрашивает меня: «Почему ты боишься демонстрировать свои сильные стороны? Ты же явно один из лучших людей, которых я когда-либо встречал». А я, следуя традиционному китайскому мышлению, накопленному за тысячелетия, всегда улыбаюсь и отвечаю: «Человеку лучше быть немного скромнее».

Будучи коренным американцем, Уэлс всегда производит впечатление открытого и радушного человека. Ему нравится с радостью и уверенностью демонстрировать другим свои достоинства. Например, если кто-то похвалит его красивые глаза, он с юмором ответит: «Разве вы не считаете, что мои глаза так же очаровательны, как у Тома Круза?» Такой юмор и уверенность в себе приносят ему множество друзей. А я, из-за особенностей своего стиля общения, вначале совершал много ошибок.

Однажды на ужине, после окончания трапезы, журналист из очень известной газеты «Таймс» узнал меня. Он упомянул книгу, которую я написал ранее, и серьезно спросил: «Считаете ли вы себя хорошим писателем?» Я с легким извинением ответил: «Нет, это не моя основная работа, я просто стараюсь выразить свои мысли словами». На лице этого журналиста, который сначала относился ко мне с большим уважением, сначала мелькнуло удивление, а затем проявилось разочарование.

Он с легкой надменностью улыбнулся и сказал: «О, тогда, похоже, нам придётся долго ждать, пока мы начнём сотрудничать». Оказалось, что он хотел сотрудничать со мной в написании книги, а его предыдущие вопросы были лишь пробным шагом.

Возможно, в Китае это общепринятые нормы поведения и принципы общения, но в США мой ответ заставил собеседника посчитать меня всего лишь второсортным писателем-любителем. Он не хотел тратить время на такого неуверенного в себе автора. А ведь изначально он собирался рассказать своим коллегам, что собирается прорекламировать новую книгу выдающегося китайского писателя.

У многих людей в жизни бывают похожие ситуации. На одном из тренингов участница из Италии по имени Сэнди поделилась со всеми своей историей.

Сэнди была довольно способной сотрудницей в своей компании: она отличалась высокой исполнительностью, работала усердно и безропотно, но оставалась незамеченной. Всякий раз, когда она выполняла какое-то задание, даже если результаты были впечатляющими, она никогда не упоминала об этом. Независимо от ситуации, она всегда скромно говорила: «Это моя обязанность», «Я не настолько хороша» или «Это результат совместных усилий всех». Она полностью приуменьшала свои личные заслуги.

Благодаря своим выдающимся результатам она всегда была объектом всеобщего восхищения. Коллеги, увидев её, по-

что всегда говорили: «Сэнди — просто молодец!» Однако редко кто конкретно хвалил её за рабочие достижения. Даже если и хвалили, то обычно вскользь. А она, как правило, лишь слегка улыбалась.

На самом деле в повседневной рутинной работе Сэнди всегда делала больше всех — она была типичным «человеком за кулисами». Когда руководство выражало признательность, её никогда не хвалили отдельно, а хвалили вместе с другими коллегами. За два года большинство коллег получили повышение и прибавку к зарплате, а она по-прежнему топталась на месте, оставаясь никому не известной рядовой сотрудницей и с тоской ожидая, когда кто-нибудь сам заметит её. В душе у Сэнди тоже были жалобы и недовольство, но потом она утешала себя тем, что сейчас ей нужно накапливать опыт в ожидании, а когда у неё будет достаточно стажа, она перейдёт в другую компанию. Прошел ещё год, и Сэнди действительно сменила работу, но в новой компании она по-прежнему занималась теми же незначительными мелочами, которые никто не ценил, потому что её начальник считал, что у неё ограниченные способности и ей не хватает уверенности в себе, поэтому он не мог возложить на неё ответственную работу.

Сэнди накопила «большой запас опыта» в своей работе, но не смогла «проявить себя», и причина заключалась в её чрезмерной пассивной скромности. Скромность заставляла её постоянно оставаться «незаметной», при этом она не осо-

знавала, что на самом деле ей не нужно было так сильно терпеть. Она была квалифицированным специалистом и всегда усердно работала. Однако чрезмерная скромность заставляла руководство игнорировать её способности, что напрямую сказывалось на её карьерном росте и перспективах.

Несмотря на то, что она очень старалась на работе и решала множество сложных задач, она не хотела выделяться и при этом не знала, в чём заключаются её истинные цели. Из-за этого её профессиональные достижения были преуменьшены или вовсе игнорированы. Руководство, возможно, уже заметило, что за её скромностью скрывается неплохой талант, но многие возможности уже были захвачены сотрудниками, умеющими себя проявить.

Впоследствии разочарованная Сэнди ушла из компании и, по стечению обстоятельств, посетила мой тренинг. По окончании двух семестров я посоветовала ей устроиться на работу в сфере продаж, поскольку это помогло бы ей обрести уверенность в себе и быстро развиваться. Сейчас Сэнди уже успешно основала две компании среднего размера. Однажды она написала мне в электронном письме, что включила пункты об уверенности в себе и умении демонстрировать свои сильные стороны в кодекс поведения сотрудников и сделала это одним из основных требований при приеме на работу.

«Накопление» и «проявление» на самом деле взаимосвязаны; если разделить их, они теряют смысл. Если вы решили

долгое время терпеть и накапливать силы, то в последующий период обязательно найдите выход для своей энергии; точно так же, если вы хотите добиться успеха в карьере, вам сначала нужно начать с накопления капитала, знаний и связей.

Если есть только «накопление», но нет «проявления», это все равно что спортсмен, который каждый день усердно тренируется, но в момент победы не делает финального рывка — какой тогда смысл в стольких тренировках?

Глава 2. Сильная психологическая устойчивость, которую вы должны в себе выработать

Выносливость, конечно, не может служить критерием оценки морального уровня человека, но она является незаменимым фактором для достижения успеха в карьере. Если человек не проявляет настойчивости и упорства в любом деле, отступает при малейших трудностях или даже сваливает ответственность на других, то ему суждено лишь с сожалением наблюдать за чужим успехом, уютно устроившись в своей зоне комфорта.

Нужны стойкость и решимость, чтобы переносить неудачи

«Каждый великий успех имеет ничтожное начало, даже если изначально у человека было лишь безосновательное, причудливое самоуверение. Но всё начинается именно с этого».

Я убеждён, что любой яркий и успешный человек обязательно переживал более или менее длительные периоды мрака и отчаяния; они шли вперёд, несмотря на давление, стремясь к первоначальной цели и шаг за шагом следуя наметенному плану. Даже если на пути впереди было множество трудностей и не было никаких признаков успеха, они высто-

или благодаря неустанной воле и всё более оттачиваемым навыкам, что позволило им по-настоящему обрести успех.

Первым слушателем моего курса стал господин Бай из одного из государственных учреждений. Увидев, что в моей группе он был единственным «платящим слушателем», господин Бай удивлённо отступил на шаг назад. Скрестив руки за спиной, он оглядел пустой кабинет, в котором даже раздавалось эхо, а затем принял важное решение. Он презрительно сказал: «Я даже подозреваю, что это нелегитимная организация, поэтому я твердо убежден, что зашел не в ту дверь».

На такое оскорбление и пренебрежение я не стал возражать и тем более не стал усердно продвигать нашу концепцию обучения, а просто с улыбкой проводил господина Бай из кабинета. С тех пор я поставил перед собой первую цель в развитии компании: клиенты должны верить в тебя.

Эта цель стала ориентиром при разработке наших дальнейших планов и сыграла неожиданно огромную роль.

Один мой друг из СМИ однажды спросил меня: «Как вам удалось добиться такого успеха?» Я ответил: «Думаю, наверное, с того, что я старался избегать таких же ошибок, как у других!»

Я рассказал ему об одном случае из моей жизни, когда я только начинал работать в Китае.

В то время я работал помощником в одной очень маленькой компании, и моя повседневная работа заключалась в

том, чтобы помогать моему начальнику решать всевозможные мелочи. Мой начальник был молодым человеком, он вел себя резко, был прямолинеен и строг, и многие коллеги считали его «неприкасаемым» главным врагом. Такой стиль поведения, естественно, привел к тому, что он потерпел поражение в одной из крупных служебных интриг. В конце концов, из-за ошибки в одном важном проекте он был вынужден уволиться.

Этот случай произвёл на меня сильное впечатление. Проработав год его ассистентом, я глубоко осознала важность сдержанности и скромности. Мой следующий начальник был его полной противоположностью: он ни за что не боролся и ни в чём не выделялся, всегда оставаясь в тени. Конечно, его карьера складывалась не лучше, чем у моего предыдущего начальника: чрезмерная терпеливость лишила его шансов на повышение и прибавку к зарплате.

Неудачный опыт обоих начальников помог мне глубоко осознать важность умения сдерживаться. Слишком резкое поведение может привести к тому, что вас начнут «ненавидеть», а чрезмерная терпеливость — к тому, что ваш талант и способности останутся навсегда незамеченными. Так как же найти баланс между этими двумя подходами, чтобы добиться успеха? Самое главное — понять и умело применять умение сдерживаться.

Следует отметить, что мы организовали этот курс не для того, чтобы научить вас быть расчетливыми и корыстными, а

скорее для того, чтобы сосредоточиться на укреплении силы духа. Только обладая этой силой и разумно используя её, мы сможем идти по пути к успеху более ровным шагом.

На курсах по развитию личности я рассказывала слушателям такую историю:

Однажды одна женщина шла через пустыню. Поднялся сильный песчаный вихрь, и она случайно потеряла свои жемчужные сережки. Так жемчужная сережка оказалась в пустыне и целый день жаловалась на свою несчастную судьбу. Песчинка, увидев, как прекрасна жемчужина, завела с ней разговор.

Песок робко спросил: «Эй, приятель, как ты сюда попал?» Жемчужина ответила: «Я тоже когда-то была песчинкой из моря, но потом меня занесло волной в раковину моллюска. Там я провела несколько лет в полной темноте. Хотя жизнь была унылой, я постоянно впитывала перламутр из тела моллюска, пока однажды не изменилась — стала белоснежной и блестящей. Потом меня внезапно обнаружили люди, они тщательно отшлифовали и отполировали меня, сделав из меня красивую сережку. Но порыв ветра снова оставил меня здесь. Эх, судьба жестока, вся моя жизнь — это бесконечные скитания!»

Услышав эти слова жемчужины, песчинка стала мечтать о том, чтобы однажды и она превратилась в ослепительную жемчужину. Однако, находясь в пустыне, у песчинки не было возможности встретить мидию. Что же делать? Песчинка

понимала: если она останется в пустыне, то стать жемчужиной останется лишь мечтой. Только на берегу моря у неё появится шанс приблизиться к волшебной мидии и стать жемчужиной. Как раз когда песчинка погрузилась в раздумья, в пустыне снова поднялся сильный ветер. Песчинка увидела свой шанс: воспользовавшись силой ветра, она изо всех сил старалась взлететь. Она пролетела очень далеко, но вдруг упала на склон холма.

Оглядевшись по сторонам, она увидела вокруг только пустошь. Песчинка про себя подумала: «Неужели это и есть место назначения?» Ей не успели прийти в голову другие мысли, как вдруг пошел снег, который, упав на землю, быстро превратился в лёд. Песчинке было очень холодно, но она всё равно была счастлива, потому что обнаружила, что стала блестящей. Она восторженно воскликнула: «Я превратилась в жемчужину!» Стоявший рядом камень громко рассмеялся: «Если ты жемчужина, то я что, алмаз? На тебе просто намерз лёд, он растает, как только на него падет солнце. И тогда ты снова станешь прежней. Ничего не изменится!» Песчинка была довольно разочарована, но всё же не сдалась и спросила у камня, как ей добраться до моря. Камень ответил ей: «Конечная остановка воды — это океан. Вся вода в конце концов впадает в океан. Тебе нужно просто плыть по течению, и однажды ты обязательно доберешься до моря».

Начался сильный дождь, и песчинка, качаясь по течению, плыла вперёд. Она проплыла через горные ущелья, попала в

ручей, прошла по реке, но, почувствовав сильную усталость, легла на песчаный берег, чтобы отдохнуть. Ребёнок, ловивший рыбу у реки, вдруг заметил этот песчинку, почувствовал, что она очень круглая, и поднял её. Долгие годы испытаний и скитаний сделали песчинку гладкой и милой. Песчинка умоляла ребёнка: «Отпусти меня! Я хочу попасть в океан, найти ракушку и превратиться в жемчужину». Ребёнок был тронут её упорством. Он сказал песчинке: «Через несколько дней наша школа отправляется на экскурсию к Северному морю. Я отвезу тебя к морю, тогда тебе не придётся так мучиться». Песчинка взволнованно поблагодарила мальчика за его доброту и пообещала: «Если когда-нибудь представится возможность, я обязательно отплачу тебе». Так песчинка, как и хотела, оказалась у моря и без труда проникла внутрь ракушки.

Дни тихо и незаметно шли своим чередом. День за днём, год за годом, мальчик превратился в седого старика. В тот день он пошёл с внучкой на берег собирать ракушки. Внучка случайно обнаружила огромную ракушку и была в восторге. Они принесли её домой, открыли и обнаружили внутри огромную жемчужину. Дедушка отнёс её в ювелирную мастерскую для обработки; после тщательной обработки и полировки жемчужина засияла ярким, несравненным блеском. Владелец магазина сказал дедушке, что никогда не видел такой твёрдой жемчужины. Он попросил удвоенную плату за работу, и дедушка с радостью согласился.

Старик тоже был озадачен, поэтому пригласил эксперта по драгоценностям для оценки. После экспертизы эксперт сообщил дедушке, что эта жемчужина образовалась из песка пустыни. Её цвет и зернистость превосходили обычные жемчужины. Это была редкая бесценная жемчужина. С тех пор эта жемчужина стала семейной реликвией того самого мальчика.

Песчинка была очень довольна: она не только реализовала свою ценность, но и отплатила ребенку за его давнюю доброту... А та жемчужина, оставленная в пустыне в те времена, целыми днями пребывала в унынии; под действием ветра и песка она была глубоко погребена в песке и больше не могла сиять.

На протяжении всего процесса трансформации жизни песчинки мы ясно видим, как она проявляет воображение, сосредотачивается на настоящем, тщательно обдумывает, кропотливо готовится, терпеливо ждёт, скрывает свои способности, оплачивает за добро и так далее. Все эти качества, объединившись, сформировали её невероятную силу терпения. Именно эта сила терпения изменила судьбу песчинки!

Если мы сможем совершенствовать себя, следуя примеру песчинки, и укрепить свою выдержку, то сможем изменить свою судьбу и превратиться из обычной песчинки в сияющую жемчужину.

Успех песчинки проистекает из крошечной и, казалось

бы, нелепой мечты, или, иначе говоря, из цели с очень небольшой вероятностью успеха — она хочет стать ослепительной жемчужиной. Именно эта чёткая цель ведёт её шаг за шагом к выполнению плана и осуществлению мечты. На самом деле для нас действует тот же принцип: если вы решили, какой работой хотите заниматься или кем хотите стать, вам нужно сосредоточить всю свою энергию и время на правильном направлении, а также составить реалистичный план и подготовиться к непредвиденным обстоятельствам, чтобы в случае возникновения проблем вы могли своевременно скорректировать план и правильно отреагировать.

Мудрые люди любят составлять планы и склонны заранее готовиться к трудностям; они стремятся создавать реалистичные планы, а не строить воздушные замки. Они прокладывают конкретный маршрут, разбивают общую цель на множество небольших задач и шаг за шагом продвигаются к ней. Продолжая действовать таким образом, они естественным образом постоянно прогрессируют и приближаются к конечной цели. Этот процесс постановки целей и их строгого выполнения и есть планирование.

Процесс планирования прекрасен, но в то же время болезнен. За всем прекрасным скрываются неизвестные трудности и испытания. Подобно тому, как алмаз рождается в условиях высокой температуры и давления, а большое дерево вырастает из самого неприметного семени, прошедшего через несколько весен, летов, осеней и зим в темноте под

землей, прежде чем пробиться на поверхность, а прекрасная бабочка терпит боль при выходе из кокона, чтобы расправить крылья и взлететь. Молодые люди не должны жаждать «бесплатных билетов» и тем более не стоит ждать, что удача сама упадет с неба. Если вы хотите изменить свою судьбу, вам необходимы стойкость и решимость, позволяющие преодолевать неудачи.

Избавьтесь от негативных эмоций, развивайте терпение

Одним из важнейших элементов сдержанности является терпение.

Выносливость — это наша способность спокойно принимать ожидание, справляться с неудачами, утихомиривать гнев и не жаловаться; это качество, которое обязательно должно быть у успешного человека, так же как сила воли, уверенность в себе, лидерские качества, манера поведения и аура. Человек, не способный терпеть боль и страдания, обречен на неудачу.

Выносливость не является врождённой чертой, а приобретается в процессе жизни. Почему дети плачут, когда голодны или испытывают боль, а взрослые — нет? Дело в том, что у детей нет способности самостоятельно выживать: как только они испытывают страх, они инстинктивно подают сигнал взрослым с помощью плача, и взрослые, естественно, решают за них все проблемы. Взрослые же не могут поступать так. Процесс взросления заставляет каждого развивать в се-

бе способность к терпению, чтобы выдерживать даже самые тяжелые испытания. Только тогда, когда окружающие узнают о том, через что вам пришлось пройти, они с уважением скажут: «Он действительно замечательный человек».

Процесс терпения похож на процесс выздоровления после болезни: лекарство, конечно, горькое, но оно излечивает болезнь. Например, в жизни, если вы случайно вступили в конфликт с кем-то, независимо от того, насколько неприятно ведет себя собеседник, но вы проявили терпение, то сможете избежать многих ненужных споров, а ваши межличностные отношения станут все более гармоничными.

Элен работала секретарём в небольшой компании, и её основная ежедневная работа заключалась в распечатке, приёме и отправке документов — практически каждый день. На самом деле у неё были и другие задачи, но коллеги всегда поручали ей именно эти мелочи. Каждый раз Элен с улыбкой брала на себя эти «хлопоты», не высказывая ни малейшего недовольства.

В конце года в компании решили выбрать одного из секретарей для повышения до помощника генерального директора, и Элен без проблем получила эту должность. Когда генеральный директор спросил каждого секретаря о том, как он или она оценивает свою работу, Элен представила ответ, который больше всего удовлетворил генерального директора. Она сказала: «Моя работа заключается в том, чтобы каждый день повторять одно и то же. Я не считаю это утомитель-

ным повторением, а воспринимаю как своего рода закалку. Повторение одной и той же работы требует не только терпения, но, что самое важное, неустанного упорства. Я ставлю себе строгие требования, руководствуясь именно этим духом».

Терпение, конечно, не может служить критерием для оценки морального уровня человека, но оно является незаменимым фактором для достижения успеха в карьере. Если человек не проявляет настойчивости и упорства в любом деле, отступает при малейших трудностях или даже сваливает ответственность на других, то ему суждено лишь с сожалением наблюдать за чужими успехами, наслаждаясь собственным безмятежным покоем.

Нельзя отрицать, что когда-то я сам был человеком, лишенным терпения. В любой ситуации я всегда был вспыльчивым, импульсивным и любил говорить громко.

Стоя в очереди к кассе, я увидел, как пожилой мужчина дрожащими пальцами медленно пересчитывал монеты, и мне чуть не захотелось вскочить с места и с максимально грубым тоном отчитать его. Услышав мои громкие крики, старик извинился передо мной. В этот момент я почувствовал некоторую вину. Ведь однажды я тоже могу оказаться в таком же положении — человек всегда стареет. И тогда я тоже смогу только надеяться на терпение и доброту окружающих.

Этот небольшой случай заставил меня осознать, что я человек, крайне лишенный терпения и склонный прояв-

лять всевозможные негативные эмоции — в пробках я часто громко сигналил; когда другие не сразу понимали, что я имею в виду, я намеренно повышал голос, и в моем тоне слышалось нетерпение. Отсутствие терпения иногда заставляет меня казаться грубым и холодным.

Однажды я проявил огромное недовольство только потому, что клиент не предупредил заранее и заставил меня зря ждать целый час. Конечно, цена за это была высока: клиент испугался моего плохого настроения и отказался от сотрудничества со мной. Богатство, которое уже принадлежало мне, улетело в чужой карман под мои гневные упреки.

Если в жизни вы склонны к гневу и лишены терпения, то, по-моему, вам нужно тщательно проанализировать свои эмоции, чтобы не повторить мою ошибку. «Нетерпеливость» и «плохое настроение» ничем не помогают в жизни, а только втягивают вас в одну неприятность за другой. Истинный секрет прекрасной жизни заключается в том, чтобы стать образцом терпеливого и терпимого человека, а не вспыльчивым львом.

Следующие методы помогут вам избавиться от плохого настроения и повысить терпение.

1. Используйте воображение, чтобы настроить себя

Однажды я ждал друга на площади, но он долго не появлялся, и я невольно начал нервничать. Я про себя напомнил себе, что должен вести себя как джентльмен, а джентльмены не допускают грубости в общественных местах. Поэтому я

дал себе подсказку и переключил внимание на музыкальный фонтан, расположенный неподалеку от площади. Вскоре в моей памяти возник образ бассейна из юности — хотя на поверхности бассейна царил шум и суета, на дне раскинулся голубой мир спокойствия, и я часто задерживал дыхание, наслаждаясь на дне ничем не нарушаемым покоем.

Раздражение улетучилось, и я терпеливо дождался друга.

Когда вы полностью теряете терпение и не можете ясно мыслить, воспользуйтесь своим воображением, чтобы настроить себя: представьте себе прекрасное место и забудьте обо всём, что происходит вокруг. Перенеситесь мыслями в мир спокойствия, и всё напряжение и раздражение постепенно исчезнут.

2. Сосредоточьтесь на настоящем, живите сегодняшним днём

Один мой друг всегда в спешке «мчится в будущее»: если предложить ему выпить после работы, он сразу же спросит, в какой ресторан пойти. А когда вы вместе ужинаете, он торопливо ест, потому что ему нужно поспешить, чтобы успеть на кино. Придя в кинотеатр, он, не дождавшись даже финала фильма, снова выбегает, чтобы успеть вернуться в компанию и работать сверхурочно... Этот друг, неспособный жить «здесь и сейчас», всегда полон несбываемых планов; бедняга совершенно не умеет наслаждаться жизнью.

Мой друг — лишь немного крайний пример. На самом деле многие могут увидеть в нём себя. Когда мы стремим-

ся достичь какой-то цели, мы всегда в той или иной степени проявляем нетерпение. Мы жаждем успеха, мечтаем немедленно прикоснуться к его вершине, не можем терпеть временных неудач и тем более не способны смириться с состоянием безделья.

На самом деле у жизни есть свой собственный, четко установленный график. Так же, как для родов требуется десять месяцев беременности, для изучения английского языка нужно начинать с алфавита, а чтобы стать выдающимся скрипачом, требуется долгие годы тренировок... Одним словом, даже для выполнения самого незначительного дела требуются силы и время, а чтобы стать успешным человеком, несомненно, нужно гораздо больше времени.

Поэтому, когда мы торопимся по какому-то поводу, следует спокойно проанализировать, что именно мы должны сделать сейчас для достижения той цели в будущем. Если ваш временный отдых или развлечение в данный момент также являются подготовкой к будущему, то наслаждайтесь моментом в полной мере — нет нужды торопиться из-за того, что будет завтра.

3. Обязательно продумайте всё до мелочей

Неудачи многих людей связаны с неспособностью реагировать на непредвиденные ситуации: сталкиваясь с неожиданными проблемами, они попадают в пассивную позицию, если заранее не подготовили альтернативный план. Поскольку большинство людей не обладает сильной способностью

реагировать на чрезвычайные ситуации, нам нужно заранее продумать всё как можно тщательнее, постараться предусмотреть каждую деталь, представить себе самый худший исход и одновременно подготовить реалистичные запасные планы. Так вы сможете избежать беспомощности в чрезвычайных ситуациях, постепенно избавитесь от привычки топтаться и улучшите свою дальновидность и терпение.

Как гласит слоган одной компании: «Нет ничего, чего бы мы не смогли сделать, если только вы об этом не подумали». Всесторонне продумайте каждую деталь, по возможности подготовьте запасные планы на случай каждой возможной проблемы — и тогда вы будете все ближе к успеху. Вы также обретете радость от достигнутых успехов, и эта радость сможет раскрыть ваш безграничный потенциал, сделать ваше мышление более тщательным, творческий потенциал — более выдающимся, а дела — более гладкими.

4. Избавьтесь от одностороннего мышления

Самое страшное в работе — это одностороннее мышление; такой однонаправленный подход приведет вас к полному провалу. Поэтому, даже если дело срочное, нужно научиться трижды обдумывать свои действия. Научившись смотреть на проблемы с разных точек зрения и выбирать оптимальные пути решения, мы сможем свести к минимуму ошибки и потери.

Многие стремятся к нулевому уровню ошибок в работе, но такого идеального результата можно достичь только бла-

годаря тщательному обдумыванию. Хотя настоящего совершенства не существует, мы обязательно должны стремиться к нему и обладать соответствующими способностями. В некоторой степени стремление к совершенству — это залог успеха. Только выполняя поручения начальника лучше и быстрее, вы сможете обеспечить себе постоянное благосклонность судьбы.

5. Разработайте комплексный план, чтобы чувствовать себя уверенно

В начале XX века жил известный исследователь по имени Лоуренс, который вместе с экспедицией из пяти человек собирался установить мировой рекорд в полярных исследованиях. Перед отправлением Лоуренс проделал огромную подготовительную работу: команда использовала моторные сани в качестве средства передвижения, а также запаслась провизией и палатками, достаточными для пяти человек. Пройдя более месяца в пути, они наконец достигли Северного полюса. Однако на обратном пути провизия закончилась раньше срока, поскольку перед отправлением к отряду присоединился ещё один человек, а моторные сани не запускались из-за сильного мороза. Всех запасов оказалось недостаточно, а в сочетании с суровыми погодными условиями они замерзли насмерть на пути обратно.

Три года спустя другая группа исследователей вновь отправилась в экспедицию на Северный полюс. На этот раз они использовали собачьи упряжки. Перед отправлением они

тщательно измерили и зафиксировали ежедневный пробег и затрачиваемое время, а также заготовили достаточное количество провианта и средств для обогрева, отметив каждое место хранения. Эта семичеловеческая экспедиция успешно завершила своё путешествие: никто не страдал от голода и не получил травм.

Развитие в жизни должно строиться по индивидуальному плану. Например, трехлетний план развития, пятилетний план развития, десятилетний план развития и так далее. Предположим, вы составили пятилетний план. В нём вы можете четко определить конечную цель, а затем подробно расписать небольшие цели, которые необходимо достигать каждый год. Параллельно с этим ежегодно следует разрабатывать более конкретные полугодовые и ежемесячные цели. В процессе реализации строго придерживайтесь своего плана: начинайте с небольших целей и постепенно продвигайтесь к большой цели, действуя прагматично и последовательно, чтобы не сойти с пути, ведущего к конечной цели.

В процессе реализации целей хорошие психологические качества являются обязательным условием для достижения успеха в деле. На пути к цели нужно совершенствовать свой характер, быть готовым к трудностям и выносливости, выдерживать испытания, а в решающие моменты — обладать физической выносливостью и силой воли, позволяющими работать с повышенной нагрузкой. Недостаток в любом из этих аспектов может привести к вашему провалу и вызвать

иррациональные эмоции.

Терпимость — это первый закон жизни

Терпимость — это первый закон человеческого поведения.

Между людьми неизбежно возникают трения, но зачастую боль, причиняемая в результате споров, возникает из-за нашей придирчивости. Если мы отвечаем на обиду обидой, то рана будет только разрастаться, а боль — усиливаться.

Известный французский философ Руссо в одиннадцать лет влюбился в девушку по имени де Ферсон, которая была старше его на одиннадцать лет. Он был глубоко очарован её обаянием, а де Ферсон, казалось, тоже очень симпатизировала Руссо, и так между ними завязался бурный роман.

Однако вскоре Руссо обнаружил, что мадемуазель де Ферсон на самом деле не любила его, а лишь хотела использовать его, чтобы вызвать ревность другого мужчины, в которого она тайно была влюблена. Руссо почувствовал себя глубоко оскорбленным и с тех пор поклялся больше никогда не встречаться с этой женщиной.

Двадцать лет спустя Руссо уже добился успеха и славы. Однажды, гребя на лодке по озеру, он издали заметил ту самую женщину, которая когда-то играла с его чувствами. Она утратила былое сияние, а лицо её было измождённым. Какая прекрасная возможность отомстить! Достаточно было бы Руссо подойти к ней и заговорить о прошлом, чтобы она почувствовала себя не в своей тарелке. Даже если бы он

просто сделал вид, что случайно проплывает мимо, и поздоровался с де Фирсоном, для которого репутация была превыше всего, это уже было бы отличной мезью. Но Руссо тихонько отплыл прочь, радостно взирая на небо, и понял, что ему просто невозможно пересчитывать старые счёты с женщиной за сорок, женщиной, да и в этом нет никакого смысла.

Многие не способны проявить такую же великодушие, как Руссо, и, кажется, не могут избавиться от внутренней ненависти, не отомстив. На самом деле с того момента, как в сердце зародилась обида, душа уже искажена. Иногда дело не в том, что пространство, в котором мы живем, слишком тесно, а в том, что наше собственное сердце слишком узко. Руссо решил отпустить прошлое и простить, его душа полностью развязала узел, в котором когда-то застряла боль, и благодаря этому он почувствовал счастье.

Терпимость — это не только добродетель, но и источник душевного спокойствия и радости.

Однажды я ехал на машине в город на важную встречу, назначенную на семь часов вечера. К сожалению, я попал в непредвиденную сильную пробку, из-за чего не смог прибыть на место встречи вовремя. А мой клиент — человек, для которого «время — деньги», и официант сообщил мне, что он ушел полчаса назад, не оставив никакого сообщения.

В состоянии беспокойства и возмущения я проклинал эту проклятую пробку и без умолку ругал городских дорожников. Но через минуту я успокоился и написал будущему

партнеру искреннее письмо.

На следующее утро я получил ответ на письмо, в котором он с юмором написал: «Хорошо, что вчера вечером я обратился к Богу, и Он разрешил мне простить человека, который немного отнял у меня времени». Впоследствии мы наладили долгосрочное сотрудничество и стали хорошими друзьями.

Люди, лишенные терпения, без исключения не любят тратить время и тем более не готовы оставлять другим ни малейшего простора для маневра. Эта категория людей любит рассчитывать время, необходимое на поездку или выполнение задачи, с точностью до секунды, не допуская никаких ошибок и отклонений. Таким людям действительно необходимо научиться «великодушию» и позволять другим ошибаться. А самим лучше оставлять себе некоторый запас времени на непредвиденные обстоятельства.

Теперь, перед тем как приступить к какому-либо делу, я научился спрашивать себя: «Каков самый худший вариант развития событий?» Если последствия незначительны — например, просто пропущенный сеанс в кино или футбольный матч, — я сразу успокаиваюсь. Терять терпение из-за таких мелочей не стоит, это даже выглядит довольно смешно.

Скрывая свои способности и набирая силы, можно впоследствии проявить себя с лучшей стороны

Можно с уверенностью сказать, что «скрывать свой блеск и хранить скромность» — это необходимое условие для того,

чтобы накопить силы и проявить себя в нужный момент.

Проще говоря, «скрывать свой блеск» — значит скрывать свои сильные стороны, а «накапливать силы в тени» — занимать относительно незаметное положение. Это своего рода великолепная сдержанность и одновременно отличная стратегия выживания.

В американском штате Вирджиния обитает местное животное — опоссум, по размеру напоминающее домашнюю кошку. Поскольку он движется медленно и плохо бегает, при встрече с опасностью опоссум сразу притворяется мертвым. Но именно благодаря этому приёму «притворной смерти» опоссум смог выжить на Земле в течение 70 миллионов лет.

Уловка опоссума работает потому, что такие свирепые хищники, как львы и тигры, не осмеливаются неосторожно приближаться к только что убитой добыче. Они боятся, что их укусят в ответ; страх подавляет аппетит хищников, заставляя их временно потерять интерес к уже добытой добыче и переключить внимание на других животных. Это дает опоссуму возможность воспользоваться моментом и сбежать. Когда опоссум внезапно переходит от притворной смерти к бегству, хищники, напротив, пугаются его необычного поведения и перестают преследовать его.

Развитие человеческого общества является результатом «борьбы за существование и естественного отбора», и ради выживания и укрепления своей позиции каждый человек обладает уникальными навыками выживания. В природе сла-

бые животные могут обманывать сильных противников, притворяясь мертвыми, и таким образом спасти себя.

Точно так же в человеческой конкуренции существует поведение, схожее с притворной смертью, — «скрывать свои способности и набирать силы». Попробуйте изучить тех, кто внезапно добился успеха, будучи ранее ничем не примечательными: большинство из них прошли через длительный период «роста в тени». У них не отсутствовали настоящие таланты и знания, просто они сознательно скрывали свои острые углы, прячась в укромном уголке, где на них не обращали внимания и где их не могли растоптать, постепенно накапливая силы.

Жил-был крестьянин, который посадил два одинаковых саженца фруктовых деревьев. Первое дерево молча впитывало солнечный свет и росу, накапливая питательные вещества и равномерно распределяя их по каждой ветке, чтобы накопить силы для будущего роста. Второе дерево же постоянно думало о том, как зацвести и принести плоды, и оно также усердно впитывало питательные вещества и накапливало силы.

Сразу же с наступлением весны второго года на первом саженце быстро появились нежные побеги, и он с полной силой устремился вверх. А на другом саженце, ещё до того как распустились молодые листья, нетерпеливо вылезли бутоны.

Первое дерево росло незаметно, постепенно становясь крепким и стройным. Другое дерево же каждый год направ-

ляло всю свою энергию на цветение и плодоношение. Сначала это дерево вызвало у фермера удивление и восторг, ведь он никогда не видел саженца, растущего с такой стремительной силой. Но вскоре это дерево начало постепенно увядать, потому что, будучи далеко не созревшим, оно поспешило зацвести и принести плоды, от чего изнемогло. Позже группа детей, увидев его плоды, стала сильно трясти ствол, а некоторые даже бросали в него камни. Бедное плодовое дерево перенесло невыносимые мучения.

Прошло несколько лет, и первое дерево наконец зацвело и принесло плоды. Благодаря тому, что оно заранее накопило достаточно питательных веществ, это дерево выросло крепким, а его плоды были большими и сладкими. А второе дерево к тому времени уже давно превратилось в сухостой. Фермер не мог терпеть, чтобы этот тощий сухостой занимал землю, и, не задумываясь, срубил его и сжег в качестве дров.

У всего на свете есть свои законы и этапы развития. Если ради какого-то хвастовства пропустить или игнорировать какой-то из этих этапов, пытаясь ускорить рост, в итоге это обернется только вредом для самого себя. Потерять долгосрочную выгоду ради кратковременной мелкой выгоды — это действительно не стоит того. Наиболее конкурентоспособными, жизнеспособными и перспективными людьми зачастую являются те, кто не спешит проявить себя. Если не накопить достаточного опыта, а спешить проявить себя, это будет лишь мимолетным явлением, оставившим на се-

бе множество шрамов. А те, кто, скрывая свои способности и набираясь сил, накопил достаточно энергии, часто умеют дожидаться того момента, когда всё сложится само собой, и тогда могут долго наслаждаться радостью успеха.

Многие выпускники, только что покинувшие стены учебных заведений, не обладают достаточным опытом, а их навыки ещё не до конца сформированы, но во время собеседований при приёме на работу ведут себя высокомерно и повсюду стремятся проявить себя, в результате чего часто испытывают сильное разочарование.

Американский психолог Нэйт Стефенгер провёл следующий эксперимент: он попросил четырёх соискателей, пришедших на собеседование, одновременно с подготовкой отчёта о себе варить молоко на небольшой плитке.

Первый соискатель в своём докладе рассказал, что у него были отличные оценки в университете, а также превосходные коммуникативные и организаторские навыки. Кроме того, в конце доклада он специально упомянул, что молоко у него получилось очень вкусным.

Содержание доклада второго соискателя было похоже на доклад первого, но в конце он сказал, что случайно опрокинул плитку, и молоко пригорело.

Доклад третьего соискателя кардинально отличался от докладов двух предыдущих. Он сказал, что его успеваемость в учебе была очень плохой, а остальные навыки — средними, но молоко у него получилось просто великолепным.

Отчет четвертого соискателя был похож на отчет третьего, но молоко у него получилось очень плохо.

На основании этого эксперимента Штефенгер пришёл к выводу, что всех соискателей можно отнести к одной из четырёх вышеперечисленных категорий. Люди первой категории идеальны и, казалось бы, не имеют никаких недостатков; люди второй категории относительно идеальны, но имеют небольшие недостатки; люди третьей категории имеют недостатки во всех аспектах, но обладают неплохими небольшими достоинствами; люди четвёртой категории, по сути, ни в чём не преуспевают.

Возможно, многие подумают, что вероятность успеха у людей из первой категории, безусловно, наибольшая, но в реальности дело обстоит иначе, поскольку, как показывают исследования, работодатели отдают предпочтение людям из второй категории. Почему? Потому что ни один руководитель не любит слишком ярких сотрудников: люди из первой категории могут показаться ему пустышками или любителями попозировать; к тому же, не станет ли такой идеальный сотрудник рассматривать компанию лишь как трамплин для карьерного роста? Это может даже заставить его усомниться в вашей «лояльности».

Если вы действительно выдающийся человек, до того как добьётесь успеха, постарайтесь научиться быть «немного глупее». Не нужно специально скрывать свои мелкие недостатки — если вы будете вести себя немного неловко, наме-

ренно или ненамеренно, это создаст впечатление, что вы более доступны и не столь напористы, и вам будет легче завоевывать признание.

Независимо от того, насколько высоко вы поднялись, умейте уважать и ценить других

Вы должны научиться ценить достоинства других. В любой ситуации относитесь к людям с уважением, независимо от того, насколько высоко вы поднялись; умейте уважать и ценить тех, кто превосходит вас, даже если во многих аспектах они уступают вам.

На первый взгляд это кажется простым, но на практике это довольно сложно. Мы часто без оснований пренебрежительно относимся к другим, считая, что у них нет причин добиваться большего успеха, получать более высокую зарплату или иметь больше друзей, чем у нас. В то же время в наше время ценится индивидуальность, и появляется множество ярких личностей. В любой сфере люди с восторгом говорят о тех, кто обладает сильной индивидуальностью; кажется, что только те, кто обладает харизмой и уверенностью, граничащей с самонадеянностью, способны создать бессмертное дело. Именно поэтому скромность чаще всего воспринимается нами как форма вежливости, а не как качество, которому действительно стоит поучиться.

В жизни мы часто слышим такие жалобы: «Мир слишком несправедлив! Мы же одни и те же коллеги, одни и те же однокурсники — почему он получает повышение быст-

рее меня, почему зарабатывает больше меня? Почему?!» Без скромного отношения мы невольно упускаем силу примеров, которые нас окружают, и в результате теряем энтузиазм и смелость, необходимые для движения вперед.

Если в глубине души мы презираем и дискриминируем других, то непременно будем неосознанно проявлять в своих словах и поступках презрение и пренебрежение. В ответ нас, конечно же, ждут отчуждение, разлад и даже ненависть или враждебность.

Г-н Юй Миньхун, создавший «миф о New Oriental», однажды сказал, что всегда завидовал тем, кто превосходил его, и тайно следовал за ними, с энтузиазмом работая на их благо. Он считал, что его главным достоинством является то, что он не завидует тем, кто лучше него, а рассматривает их как образцы для подражания и старается следовать их примеру. Я хочу сказать, что именно благодаря его скромности он достиг сегодняшних успехов.

Я знаком с одним молодым человеком по имени Джордж, который уже в юном возрасте добился блестящих успехов и является ведущим-асом на одном из нью-йоркских телеканалов. Когда я спросил его о секрете успеха, он ответил, что его достижения основаны на силе скромности: он готов с максимальной искренностью уважать и ценить достоинства других людей.

Джордж принял участие в конкурсе телеведущих и после ожесточённой борьбы успешно вышел в финал. В день фи-

нала, во время первого раунда — конкурса свободного чтения — Джордж был полон уверенности, и его выступление вызвало бурные аплодисменты всего зала. Однако, к удивлению Джорджа, один из ключевых членов жюри по имени Чак оставался невозмутимым, на его лице не было никаких эмоций. Когда все аплодировали, он лишь символически слегка похлопал в ладоши.

Джордж сразу же засомневался: неужели он только что допустил какую-то явную ошибку, которую тот заметил? Сразу же начался второй раунд. Джордж не смел расслабиться ни на секунду, он выложился на полную и показал себя с лучшей стороны. В результате выражение лица Чака осталось прежним: даже когда весь зал ликовал, этот член жюри по-прежнему не проявлял никаких положительных эмоций. Хотя Джордж твердо верил в свои силы, такая ситуация все же заставляла его нервничать.

Дойдя до этого момента, у Джорджа не оставалось пути назад: он решил, что, независимо от исхода, будет биться до конца, выкладываясь на полную. В последнем раунде Джордж раскрыл весь свой потенциал, и его выступление было просто потрясающим. Зал взорвался бурными аплодисментами, и на него обрушился шквал восторженных отзывов! Чак наконец-то расплылся в широкой улыбке, он даже встал, высоко поднял руки и громко аплодировал Джорджу.

Джордж, как и надеялся, завоевал чемпионский титул, и Чак лично вручил ему награду. Когда они обнялись, Чак ти-

хо прошептал Джорджу на ухо: «Знаешь, почему я до последнего момента не аплодировал тебе? Твоё выступление в первых двух раундах было безупречным, и я уже давно считал тебя чемпионом, но боялся, что гордыня и самоуверенность помешают тебе показать лучший результат в последующих раундах!»

Услышав эти слова, Джордж, сжимая руки Чака, проследил от благодарности.

Скромность не только устраняет препятствия в межличностных отношениях и помогает вам двигаться к успеху, но, что ещё важнее, она помогает обрести внутреннюю силу, довести дело до совершенства и тем самым достичь ещё больших высот.

Коллинз вместе с двадцатью двумя исследователями в течение пяти лет, преодолевая множество трудностей, раскрыл для нас секрет сохранения превосходства компаний в книге. Его команда взяла за основу 1435 компаний, входивших в список «Fortune 500» в период с 1965 по 1995 год, и после многоступенчатого отбора в конечном итоге выбрала 11 компаний в качестве объектов исследования.

Все эти компании без исключения осуществили переход от «хороших» к «великим». В течение пятнадцати лет, предшествовавших этому переходу, совокупная доходность их акций не превышала показателей общего рынка, однако в последующие пятнадцать лет она превысила показатели общего рынка почти в семь раз. Исследование Коллинза пока-

зывает, что главным фактором, позволяющим компании перейти от «хороших» к «великим», является наличие в ней лидеров пятого уровня.

Г-н Коллинз дал множество определений лидеру пятого уровня, но, по сути, лидер пятого уровня — это человек, обладающий качеством скромности. Все эти люди обладают типичной двойственной личностью: они скромны, но решительны, застенчивы, но бесстрашны. Лидеры пятого уровня производят впечатление мягких и замкнутых людей, но в профессиональном плане демонстрируют исключительную стойкость. Эти их качества идеально раскрывают суть скромности. За спокойной внешностью в их душе скрывается мощная страсть, достаточная для того, чтобы довести любое дело до совершенства.

Лидеры этого типа, обладающие подлинным духом скромности, больше всего ценят успех и провал компании, а не личную славу или позор. Поэтому они подбирают для компании исключительно выдающихся преемников, чтобы обеспечить успех следующего поколения. Лидеры, лишённые духа скромности, же полностью сосредоточены на себе, стремятся к самореализации и поэтому зачастую не способны помочь компании достичь устойчивого превосходства.

В то же время лидеры пятого уровня, обладающие духом скромности, кардинально отличаются от представителей других типов в своём отношении к ответственности и заслугам. У этих исключительно выдающихся людей наблюдается

модель поведения, которую Коллинз называет «окна и зеркала». Эти люди привыкли смотреть в окно, приписывая заслуги внешним факторам, а не себе лично. В то же время они никогда не забывают заглянуть в зеркало и спросить себя, какую ответственность они должны взять на себя. Если дела идут не так, как хотелось бы, они возлагают ответственность на себя и никогда не используют внешние факторы в качестве оправдания.

Поведение менеджеров, лишенных скромности, прямо противоположно. Они всегда смотрят в окно, считая определенные внешние факторы причиной неудач; когда дела идут хорошо, они любуются собой в зеркале, приписывая заслуги себе.

Настоящее превосходство формируется именно благодаря качеству скромности.

Сделай один шаг — посмотри на три: всегда сохраняй долгосрочную перспективу

Дальновидность, несомненно, укрепит вашу выдержку. В 1987 году американский фондовый рынок внезапно обвалился, акции, в которых Баффет держал крупные позиции, резко подешевели, а его личное состояние значительно сократилось, однако он вел себя необычайно спокойно. Бесчисленные панические взгляды устремились на Баффета, но он спокойно ответил: «Ничего страшного, возможно, рынок просто слишком сильно вырос». Почему Баффет смог сохранить такое хладнокровие? Потому что он твердо верил: вы-

бренные им публичные компании обладают долгосрочным конкурентным преимуществом и высокой инвестиционной ценностью. Как и стихийные бедствия, фондовый кризис рано или поздно пройдет. Внутренняя инвестиционная ценность этих компаний рано или поздно снова найдет отражение в цене акций.

В результате Баффет благополучно пережил эту бурю на фондовом рынке. Дальновидность «бога фондового рынка» сформировала его поразительную выдержку.

У меня есть друг в Китае, который после окончания университета открыл компанию по онлайн-логистике. В то время интернет-пузырь раздулся до предела, и он, воодушевлённый перспективами развития сетевой логистики, потратил все свои сбережения на создание компании. Из-за недостатка опыта и незрелости выбранных партнёров его компания вскоре после открытия оказалась в тяжёлом положении.

Вскоре после этого в интернет-экономике наступила «холодная зима», и вести дела стало ещё сложнее. Столкнувшись с проблемой затянувшейся нерентабельности, он сменил сферу деятельности и попробовал себя почти в десяти видах бизнеса, включая ИТ-услуги и агентскую продажу оборудования; однажды он даже подумывал о том, чтобы продавать ланч-боксы в компьютерном центре, чтобы как-то прокормиться. В результате через два года он практически полностью утратил понимание того, в чём заключалась цель его предпринимательской деятельности, а компания, не сумев

выйти на прибыль, обанкротилась.

Этот болезненный опыт заставил его осознать, что ему не хватает дальновидности — умения заглянуть на три шага вперед. Он почувствовал, что действует поспешно, часто бросаясь в новое дело, не имея о нём чёткого представления. Причина неудач многих людей такая же, как у моего друга: у них нет чёткого представления о будущем, и они совершенно не знают, что и когда нужно делать. В результате в течение долгого времени они то занимаются одним, то другим, и в конечном итоге ничего не достигают.

Поразмыслив над этим, он начал понимать, что, чем бы ни занимался, нужно ставить перед собой достаточно чёткую цель. Необязательно требовать от себя способности заглянуть далеко в будущее, но, по крайней мере, нужно четко понимать, чем именно мы собираемся заниматься.

На самом деле в реальной жизни подобных примеров недальновидности просто слишком много.

Кто-то, едва нажав кнопку «Отправить» в электронном письме, тут же об этом жалеет; кто-то, находясь в подавленном настроении, сразу же громко ругает окружающих... Список поступков, о которых мы всю жизнь потом сожалеем, бесконечен: переедание, недостаток физической активности, недосыпание; трата денег на ненужные вещи, накопление долгов; поспешные суждения о других; чрезмерная забота о собственных потребностях и бездушное игнорирование нужд окружающих.

Все эти поступки возникают именно из-за того, что нам не хватает долгосрочного видения и плана, в результате чего, даже если мы хотим придерживаться хороших привычек, мы не знаем, с чего начать и что вообще нужно делать.

Вы наверняка слышали следующую историю.

Давным-давно два бедняка получили подарок от одного старика: удочку и корзину с живой рыбой. Один взял живую рыбу, а другой — удочку, после чего их пути разошлись. Тот, кто получил рыбу, был в восторге: он развёл костёр из сухих дров, приготовил рыбу и с аппетитом приступил к трапезе. Не успел он даже почувствовать вкус свежей рыбы, как она была съедена до последней крошки, не осталось даже бульона. Вскоре он умер от голода у дороги, обнимая пустую корзину. Тот, кто получил удочку, продолжал идти к морю, терпя голод. Когда море появилось перед его глазами, он израсходовал последние силы и с бесконечным сожалением покинул этот мир.

Одинаковое начало, разные концовки. Двум бедным и голодным людям старик подарил удочку и корзину с рыбой. Эти два бедняка не разошлись по своим путям, а договорились вместе отправиться на поиски моря. По пути к морю они каждый раз варили по одной рыбе. После тяжёлого путешествия рыба закончилась, и они благополучно добрались до побережья. С тех пор оба начали жить рыбацкой жизнью. Спустя несколько лет они оба женились, завели детей, построили свои рыбацкие лодки и обрели новую счастливую и

спокойную жизнь.

Те, кто мыслит узко и заботится только о сиюминутной выгоде, получают лишь кратковременное удовлетворение и удовольствие; а те, кто ставит перед собой высокие цели и планирует на долгосрочную перспективу, обретают долгосрочное счастье.

В 2010 году, участвуя в крупном бизнес-саммите, я имел честь познакомиться с г-жой Джессикой, генеральным директором компании по производству столовых приборов. То, что в столь молодом возрасте она управляла такой крупной компанией, невольно поразило меня. Джессика, похоже, уже привыкла к моему удивлению. За столом мы завели разговор. Джессика рассказала мне, что вся столовая посуда на этом саммите была предоставлена её компанией, и если моей компании это понадобится, она с удовольствием предоставит мне лучший сервис во всей Америке.

Мы приятно беседовали, но во время обеда я заметил, что на столовых приборах остались невысохшие капли воды. Джессика сразу же позвала обслуживающий персонал, который заменил мне набор на совершенно новый, и торжественно извинилась передо мной. Что меня удивило больше всего, так это то, что она предложила мне принять от компании «компенсацию» за этот инцидент — бесплатную дезинфекцию столовых приборов для моей семьи в течение года.

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.