10 качеств характера

которые меняют жизнь



Роан Миллер

Роан Миллер

10 качеств характера, которые меняют жизнь

https://litres.ru/74699522
SelfPub; 2026

Аннотация

Одно лишнее слово начальнику. Один «надёжный» знакомый. И расплачиваться вам.

Быть способным мало, когда не умеешь ладить с людьми. Прямота портит переговоры, вспыльчивость губит репутацию, а желание всем помочь оставляет вас с чужой работой.

Роан Миллер разбирает ситуации, в которых характер дорого обходится своему владельцу: критику руководителя, офисные конфликты, сомнительную дружбу, неумение отказать. Здесь можно примерить к себе разные способы поведения и разобраться, когда стоит настоять на своём, а когда полезнее промолчать.

Откройте главу о человеке, с которым вам труднее всего общаться. Следующая встреча с ним уже назначена. Успеете к ней подготовиться?

Роан Миллер
10 качеств характера, которые меняют жизнь

Глава 1.

Распознавание характера человека: не умея разбираться в людях, можно понести незаметные убытки

1. Приоткрывая завесу характера

У каждого человека свой подход к жизни и свой характер, так же как квадрат и круг отличаются друг от друга. Люди с «квадратным» характером действуют принципиально, следуя правилам и нормам; люди с «круглым» характером действуют гибко, тактично и внимательно. У обоих типов есть свои преимущества, и их нужно применять в зависимости от ситуации.

Личность «круглого» типа способна в зависимости от развития ситуации постоянно корректировать свои отношения с объективными обстоятельствами, своевременно адаптируя свой жизненный настрой, манеру поведения, нормы воли и направленность эмоций. Этот тип личности стремится к состоянию жизни, характеризующемуся плавным и беспрепятственным течением. В обычных межличностных отношениях он проявляется как универсальная ловкость; в конкуренции на государственной службе — как умение ладить со все-

ми; в общении с людьми он стремится учесть все аспекты; а в языке текстов — к логической безупречности, практически не поддающейся критике. Поэтому, если дело доходит до интриг, такой человек может вести двойную игру, не выдавая своих намерений. Ядром такой личности является «устойчивость». Цель у него определена и неизменна, но при этом он считает, что для достижения той или иной жизненной цели способы, методы и пути должны быть разнообразными и абсолютно гибкими. У него есть свои принципы, но он твердо убежден, что их реализация в конечном итоге должна обеспечиваться гибким применением разнообразных способов и средств. Это личность «текучего» типа с определенным направлением, траектория движения которой представляет собой кривую, круг, спираль и изгибы, а философия поведения — «кто понимает дух времени, тот и гений».

Противоположностью круглой личности является квадратная личность. Её особенностью является следование времени, но без изменений. То есть, несмотря на то, что ситуация развивается вперёд, человек не считает необходимым или уместным корректировать соотношение между своим поведением и объективной ситуацией. Это не означает, что люди с такой личностью игнорируют ход времени, но они твёрдо верят в то, что могут «неизменным отвечать на все изменения», они считают, что перед лицом постоянно меняющихся обстоятельств лучшим жизненным выбором является «неизменность», и поэтому не видят необходимости посто-

янно корректировать свои эмоциональные реакции, волевые ориентации, жизненные установки и философию поведения.

Этот тип личности уделяет особое внимание принципам жизни и личности, считая их неизменными, и полагает, что общая цель жизни и стратегия её достижения совпадают. Люди с таким «квадратным» типом личности в обычных межличностных отношениях ведут себя резко и прямолинейно; при решении политических вопросов они бескомпромиссны; их психологический механизм заключается в приоритете разума над чувствами, а главной чертой является решительность. Поэтому, если сказать, что Цзи Цзы, один из трёх мудрецов династии Инь, упомянутый в «Книге Перемен», который под тиранией царя Чжоу из династии Шан притворился сумасшедшим, чтобы скрыть свою мудрость, представляет собой «круглый» тип личности, то так называемые в последующие века Су Ву, сохранивший свой посох, и Бао Гоу с «железным лицом» являются проявлениями «квадратного» типа личности.«Спание на соломе и вкушение желчи» царя Гоцзяня из Чжоу и «великая справедливость и праведность» Вэнь Тяньсяна — это политические проявления двух разных типов личности. Относительно говоря, «квадратная» личность является статичным типом: направление её мышления, воли и эмоций прямолинейно, а её идеал заключается в непоколебимой честности и принципиальности.

Люди больше ценят «квадратную» личность, о чём свиде-

тельствует сохранившаяся до наших дней поговорка: «Лучше быть южным Бао Го, чем постыдным «сладким корнем»». Люди ценят честную и открытую личность, обладающую широтой духа, подобной земле, и в то же время восхищаются личностью, которая, как земля, обладает глубиной, сдержанностью, скромностью и утончённостью.

Конечно, такой анализ не ставит целью принизить положительные стороны «круглого» типа личности и не игнорирует отрицательные стороны «квадратного» типа. На самом деле «квадратный» тип личности также имеет значительные недостатки: хотя он, как правило, не ассоциируется с интригами, но если ему придется прибегнуть к «интригам», то он может проявить себя весьма грозно.

2. Различение «квадратных» и «круглых» личностей у соперников

Существует психологический тест, называемый проективным тестом. В ходе такого проективного теста испытуемому показывают изображения с неопределённым смыслом или нерегулярные фигуры, а затем на основе его реакции или интерпретации рисунка анализируют личностные склонности испытуемого.

Например, если испытуемому показывают картинку, на которой изображены два стоящих мужчины, и он интерпретирует её так, будто эти мужчины собираются подраться, это свидетельствует о его агрессивном характере; если же он воспринимает её как двух друзей, стоящих рядом и доверитель-

но беседующих, это является проявлением его стремления к дружбе или любви; а если он способен придумать на основе этой картинки целую историю, то в его характере наверняка присутствуют склонности к уходу от реальности. Используя подобные картинки для тестирования реакций испытуемого, можно проанализировать его психологическое состояние.

Еще один пример: человек, который любит использовать такие прилагательные, как «по-настоящему страшно» или «по-настоящему красиво», относится к истерическому типу личности; а тот, кто на полуслове внезапно замолкает или говорит двусмысленно, демонстрирует довольно серьезные симптомы беспокойства.

Однако каждый из нас, хотя и часто использует подобные психологические тесты, не осознает этого. Особенно в отношении людей, с которыми вы встречаетесь впервые или с которыми не очень хорошо знакомы, вы обязательно будете рассматривать их небрежно брошенную фразу, мимолетную гримасу или едва заметное движение как материал для размышлений, снова и снова обдумывая и анализируя их. Это один из инстинктов человека.

Например, если вы по служебной необходимости впервые встречаетесь с кем-то и ведёте беседу, то, поскольку вы ещё не знакомы, оба прикрываетесь маской общественных условностей и не можете легко проявить свою истинную сущность. Если собеседник одет с иголочки, вы, возможно, подумаете: «Это действительно человек, любящий выставлять себя на-

показ». А если он постоянно мигает глазами, вы, вероятно, решите: «Это не очень уравновешенный человек». По мере продолжения разговора у вас накапливается всё больше материала для психологической оценки собеседника; обобщив и систематизировав эти данные, вы рисуете себе его приблизительный образ и, сами того не замечая, обретаете ощущение полного понимания всего, что с ним связано.

Другими словами, различные черты человека — его предпочтения в одежде, привычки в поведении, манера речи и т. д. — проявляются в зависимости от конкретной ситуации. Если рассматривать все эти черты как присущие конкретному человеку особенности, то их можно считать его «индивидуальностью».

Личность можно рассматривать как «характер», но в реальности её значение шире, чем у «характера». Внешняя индивидуальность человека и его внутренний характер взаимосвязаны, и, если речь не идет о раздвоении личности, мы можем анализировать и оценивать человека, основываясь на его индивидуальности. Если мы очень внимательно понаблюдаем за отношением этого человека к какой-то незначительной мелочи, то сможем увидеть его целостность в мельчайших деталях и проанализировать его внутреннюю сущность. Именно в этом заключается смысл пословицы «увидеть леопарда через трубку».

3. Техника распознавания человека по мимике

Как же распознавать людей по выражению лица? В основ-

ном следует:

(1) Проверять собеседника неожиданными высказываниями

Чтобы заглянуть в душу другого человека, следует начать с наблюдения за его мимикой. Слово «мимика», в буквальном смысле, означает выражение эмоций, поэтому по выражению лица собеседника мы можем уловить его намерения.

Однако при наблюдении за мимикой необходимо учитывать один момент: человек в определенной степени может контролировать свои выражения лица с помощью силы воли. Гнев, смех или безэмоциональное выражение лица — все это можно сымитировать. Достаточно посмотреть на актеров на сцене, которые способны принимать самые разные выражения лица в соответствии с требованиями сюжета, чтобы понять: мимику можно подделать.

Поэтому, наблюдая за выражением лица с целью проникнуть в душу человека, следует помнить один секрет: нужно лишить собеседника способности контролировать свои эмоции, иными словами, вызвать в его душе бурные переживания, а затем наблюдать за его подлинным выражением лица. Например, можно напугать его неожиданным событием или разозлить резкими словами… Все это может лишить его самообладания и заставить проявить истинные чувства.

Однако, если вы имеете дело с хорошо подготовленным человеком, обычные методы могут лишь вызвать у него внутреннее колебание, но не приведут к проявлению этого на ли-

це. Чтобы справиться с таким опытным человеком, необходимо применять более сильные раздражители, только тогда это даст хоть какой-то эффект.

Одним словом, не следует проводить наблюдение, когда собеседник находится в спокойном состоянии; нужно уловить момент, когда его эмоции колеблются, и только тогда приступить к наблюдению и проверке — так гораздо легче увидеть истинную суть дела. В этом и заключается секрет наблюдения за мимикой.

Кроме того, очень важно применять «метод пробного прозрения» для наблюдения за изменениями в выражении лица собеседника.

(2) Методы наблюдения за мимикой

Слово «pokerface» происходит из бриджа. Когда во время игры в бридж человек принимает на лице выражение полного безразличия, чтобы сопернику было трудно угадать, какие карты у него на руках, это называется «pokerface».

Во время игры в карты, независимо от уровня мастерства, умение принимать безразличное выражение лица присуще практически каждому. Еще в детстве мы научились, когда ситуация складывается не в нашу пользу, демонстрировать выражение лица, говорящее: «Это меня не касается».

Однако как бы мы ни старались притворяться, все равно трудно не выдать внутреннее волнение, тем более если соперник нападает неожиданно и застает врасплох — тогда даже самая толстая кожа не поможет.

Однако следует обратить внимание на один момент: изменение выражения лица происходит мгновенно, и как только этот миг проходит, человек снова может быстро притвориться, будто ничего не произошло. Хотя воля человека может контролировать работу мышц, когда сила физиологических процессов превосходит силу воли, мышцы перестают подчиняться воле, поэтому в моменты сильного волнения мышцы всё же подергиваются. Наиболее заметные подергивания мышц наблюдаются в области рта, особенно в уголках губ, где из-за эмоционального напряжения чаще всего возникают спазмы. Кроме того, подергивания часто возникают в области бровей и носа.

Внимательно наблюдая за мельчайшими изменениями в указанных областях, нетрудно определить, происходят ли изменения в психологическом состоянии собеседника.

Однако по этим изменениям в мимике всё же невозможно с уверенностью определить, в чём именно заключается причина этих изменений. Например, оказавшись в незнакомой обстановке, человек часто из-за нервного напряжения начинает дрожать голосом или краснеть. Если на основании этих эмоциональных изменений сделать вывод, что у него есть что-то, о чём он не может говорить, то это будет большой ошибкой.

В общем, чтобы определить причину изменения эмоционального состояния собеседника, необходимо учитывать его позицию и окружающую обстановку, прежде чем принимать

окончательное решение.

Кроме того, притворное спокойствие также является признаком эмоциональных перемен. Когда человек, в ситуации, которая должна вызвать эмоциональную реакцию, напротив, ведет себя очень спокойно, это свидетельствует о том, что внутри него бушуют эмоции, которые он насильно подавляет, и в этот момент его притворно спокойное выражение лица будет выглядеть несколько неестественно. Таким образом, естественность или неестественность мимики также может помочь нам оценить психологическое состояние собеседника.

При оценке мимики часто возникают искажения из-за личных «предвзятых» представлений. Возьмём, к примеру, улыбку: улыбка, обращённая к человеку, к которому вы испытываете симпатию, будет воспринята вами как доброжелательная, а если вы не испытываете к этому человеку симпатии, то сочтёте её злонамеренной насмешкой. Поэтому, делая выводы, сначала нужно подавить свои субъективные суждения.

4. Оценка человека по губам

Губы человека действительно могут ярко отражать его отношение. Как правило, изменения в области губ могут свидетельствовать о следующих состояниях:

Сжатые губы в форме буквы указывают на сильного человека, который обязательно выполнит поставленную задачу; открытый рот, который не может сомкнуться, свидетель-

ствует о нерешительности; когда человек внимательно слушает собеседника, уголки его губ слегка оттягиваются назад; когда губы выпячиваются вперёд, это является проявлением защитной психологии; поднятый подбородок свидетельствует о гордости, чувстве превосходства и сильном самоуважении; когда такой человек смотрит на вас, его взгляд часто носит отрицательный характер или выражает враждебность; подтянутый подбородок указывает на то, что человек внимателен, очень мнителен, склонен закрываться в себе и с трудом доверяет другим.

Беглость речи и чёткость произношения, безусловно, свидетельствуют об ораторском таланте; нечёткое произношение и медлительность в речи, но при этом твёрдая воля и необычайный кругозор — признаки великого таланта; поднятые уголки рта указывают на то, что человек открыт, легко идёт на контакт и уступчив, с ним легко общаться и его легко убедить; опущенные уголки рта свидетельствуют об упрямом и ригидном характере, он нелюдимен и его очень трудно убедить; Если человек прикусывает губы, когда говорит или слушает, это означает, что он самоупрекает себя, самоиронизирует или даже занимается самоанализом; если он прикрывает рот рукой во время разговора, это свидетельствует о его настороженности или о том, что он пытается что-то скрыть.

Человек, который часто облизывает губы, внутренне подавляет эмоциональные колебания, вызванные возбуждением или напряжением; во время лжи он часто пьет воду из-

за сухости во рту или облизывает губы; зевота — это проявление желания временно уйти от осознания текущей ситуации; человек, который громко прочищает горло и при этом меняет тембр голоса, не уверен в своих словах и склонен к излишним переживаниям; у мужчин часто встречается привычка прикусывать окурки и смачивать их слюной, что свидетельствует о незрелой детской психике.

Как гласит пословица: «Молчи, чтобы сохранить достоинство». Беда исходит из уст: по словам человека можно судить о его душевном мире и характере. Во времена Северных и Южных династий Хэруо Дун был великим полководцем династии Цзинь. Считая себя выдающимся по заслугам и таланту, он не желал уступать своим коллегам. Видя, что другие стали великими генералами, а он один не получил повышения, он был крайне недоволен, часто высказывал недовольство и решил проявить себя с лучшей стороны.

Вскоре он был отправлен участвовать в кампании по завоеванию Сянчжоу. После победы в сражении по разным причинам его, напротив, отстранили от прежней должности. Это вызвало у него сильное недовольство, и он высказал гневные жалобы доносчику. Услышав об этом, правитель династии Цзинь Юйвэнь Ху пришёл в ярость, отозвал его с поста губернатора Чжунчжоу и вынудил покончить с собой. Перед смертью он сказал своему сыну Хэруо Би: «Я стремился умиротворить Южный Хань и служить стране, но не смог осуществить это. Ты обязательно должен продолжить моё дело. Я

лишился жизни из-за своего языка, и ты должен запомнить этот урок!» Сказав это, он взял шило и с силой проткнул язык сына, чтобы тот запомнил этот урок.

5. Метод интуитивного распознавания людей

Трудность в распознавании людей обусловлена как особенностями того, кто оценивает, так и особенностями того, кого оценивают. Оценивающий часто подвержен влиянию эмоциональных суждений, привязанности к собственному мнению и множества других факторов. А тот, кого оценивают, зачастую обладает сложной и изменчивой психологической структурой, что затрудняет распознавание талантов. Конкретно говоря, существует два метода:

Во-первых, нужно незаметно наблюдать со стороны. Тот, кто умеет распознавать таланты, занимая позицию наблюдателя, может сохранять спокойствие, быть более объективным и точным, а также с надвзглядом проводить многоугольное и всестороннее наблюдение за человеком; наблюдаемый же показывает своё «истинное лицо» только тогда, когда у него отсутствует настороженность и он редко «притворяется», стремясь понравиться окружающим. У спекулянта поведение по отношению к начальству и подчиненным, безусловно, будет кардинально отличаться — он будет как две разные личности. Любой человек, включая самых лживых, может обманывать лишь временно, но не всю жизнь; он может обмануть лишь часть людей, но не всех. Только наблюдая за человеком объективно и беспристрастно с позиции

постороннего наблюдателя, можно собрать достоверную информацию о нём. При этом следует обратить внимание на следующее:

(1) Нельзя использовать людей с сильной завистью. Зависть есть у каждого, но если она слишком сильна, это становится серьёзным недостатком характера. Такие люди, во-первых, не могут смотреть на других беспристрастно, а во-вторых, не могут трезво оценивать самих себя.

(2) Нельзя использовать людей, которые стремятся только к сиюминутной выгоде, не задумываясь о том, осуществим ли их план. Стремление к мелкой сиюминутной выгоде в ущерб долгосрочным интересам — это серьезный пример краткосрочного мышления.

(3) Не следует нанимать людей, которые воспринимают любое дело слишком упрощённо. Такие люди, как правило, имеют большие амбиции, но недостаточно таланта; они подходят к делу крайне несерьёзно и неответственно, из-за чего часто превращают простые дела в полный хаос.

(4) Не следует нанимать людей, склонных к пустым обещаниям. Такие люди, принимая задание, берут на себя все и сразу, но когда дело доходит до выполнения, постоянно оттягивают его, придумывая всевозможные оправдания и всегда находя для этого повод.

Во-вторых, необходимо непосредственное наблюдение лицом к лицу. Метод «наблюдения со стороны» основан главным образом на наблюдении, тогда как непосредствен-

ное наблюдение лицом к лицу предполагает непосредственный контакт. «Искусство познания людей» включает семь принципов: задавать талантам вопросы, позволяющие им различать право и неправо, чтобы оценить их позицию, взгляды и стремления; задавать острые вопросы, чтобы заставить его затрудниться с ответом, с целью оценить логичность его анализа, способность адаптироваться к ситуации и чуткость; по некоторым важным вопросам просить его предложить решения, чтобы увидеть, обладает ли он дальновидностью и стратегическим мышлением; поручить ему самые сложные задачи, четко объяснив связанные с ними трудности и риски, чтобы оценить его смелость и мужество; выпить с ним от души, чтобы оценить его самоконтроль и характер; поручить ему заняться прибыльным делом, чтобы проверить, сохранит ли он свою честность; поручить ему выполнить какое-либо дело, чтобы проверить, сможет ли он выполнить его в срок и сдержать данное слово. При этом следует обратить внимание на следующие моменты:

(1) Следует соблюдать конфиденциальность. Необходимо дать проверяемому человеку возможность в непринужденной и свободной обстановке проявить себя в полной мере, чтобы он мог по-настоящему оставаться «самим собой».

(2) Цель оценки должна быть чётко определена. При оценке талантов необходимо иметь чёткий план, а не действовать по прихоти, наблюдая за тем, что приходит в голову. Только при целенаправленном подходе можно отобрать нужных

людей.

Также следует наблюдать за его окружением. Метод «оценивать человека по его друзьям» позволяет достичь определённого эффекта по трем основным причинам:

Во-первых, «подобное притягивает подобное». Благодаря сходству характеров люди естественным образом тяготеют друг к другу; благодаря совпадению интересов они естественным образом объединяют усилия; благодаря одинаковым условиям жизни они естественным образом сочувствуют друг другу и помогают друг другу; благодаря общим стремлениям в карьере они естественным образом борются за общие цели. Как гласит пословица: «Вместе помогают в зле, вместе остаются в добром, вместе содействуют в сочувствии, вместе стремятся к общим желаниям, вместе готовы умереть за общие интересы».

Во-вторых, люди проявляют определенную избирательность в выборе друзей: как правило, они выбирают друзей примерно одного возраста, с похожим характером; друзей с похожими увлечениями и схожими стремлениями; друзей с похожим уровнем образования и воспитания, с похожим стилем общения; друзей, находящихся в похожей жизненной ситуации, с похожими симпатиями и антипатиями. В результате друзья в группе, как правило, имеют схожие таланты и добродетели.

В-третьих, между друзьями существует важный «эффект ассимиляции». В силу различных особых причин друзья, от-

личающиеся по возрасту, характеру, культурному уровню и увлечениям, могут объединиться в группу. Однако при частом общении, а то и постоянном совместном пребывании, такая группа естественным образом формирует своего рода «мелкое межличностное окружение», в котором большинство людей, обладающих схожими качествами и увлечениями, неизбежно оказывает значительное влияние на «не совсем согласующееся» меньшинство, постепенно ассимилируя его. Это и есть то, что называется «кто рядом с красным — тот краснеет, кто рядом с черным — тот чернеет».

Именно по вышеуказанным причинам между большинством друзей возникает сходство и согласованность. Как говорил Сюнь-цзы: «Не знаешь ли его сына — посмотри на его друзей; не знаешь ли его правителя — посмотри на его ближайшее окружение». Это также соответствует учению Гуан-цзы: «Наблюдая за его общением, можно определить, достойный он или нет». Это дает нам важный метод познания человека, а именно «метод оценки человека по его друзьям».

6. Понимание собеседника по первому впечатлению

Карнеги отмечал: «Хорошее первое впечатление — это билет, открывающий дверь в дом». Эти слова абсолютно верны. Часто при первом знакомстве мы неосознанно создаем у собеседника впечатление типа «этот человек очень недружелюбен» или «этот человек очень прямолинеен». Это представление формируется у собеседника на основе сопоставления с собственным опытом и с учетом таких критериев,

как телосложение, внешность, одежда и т. д. Если первое впечатление, произведенное на собеседника, оказалось ошибочным, исправить его будет очень сложно. Даже если это удастся, на это уйдет много времени и сил.

Поэтому «первое впечатление» о человеке чрезвычайно важно — как для других в отношении вас, так и для вас в отношении других. Если вы произвели плохое первое впечатление, то для его исправления потребуются значительные усилия, поэтому при первом контакте с коллегами необходимо уделять этому особое внимание.

Попав в новую среду, каждый испытывает напряжение и чувство незнакомости. Если же воспользоваться тем, что все люди склонны к предвзятому мнению, и с самого начала применять стратегию создания хорошего первого впечатления, вы гарантированно добьётесь успеха во всём.

Вы встречаетесь с коллегами случайно, не зная друг друга, и ваш внешний облик первым делом без церемоний попадает в поле зрения собеседника. Находчивые люди всего за эту мгновение, опираясь на свои психологические стереотипы, классифицируют вас и ставят оценку. При этом этот личный опыт чрезвычайно устойчив: люди, как правило, больше всего доверяют своему первому суждению. Некоторые люди, несмотря на все свои усилия, всю жизнь не могут добиться успеха, а у других всё получается легко и непринуждённо, всё идёт как по маслу, и кажется, будто им улыбается удача. Секрет заключается в том, что общий «образ» человека иг-

рает решающую роль.

Конечно, впечатления бывают обманчивыми: человек, произведший на нас отличное первое впечатление, иногда может оказаться коварным подлецом с неясными намерениями. Мы должны уметь видеть суть за внешностью и не позволять впечатлениям вести нас за нос. Каждому человеку трудно определить настроение и намерения собеседника по выражению его лица, речи или поведению. Когда ему грустно, он может улыбаться, искусно скрывая свои чувства; когда он возбуждён, он может притворяться задумчивым, опустив голову и молча. Поэтому то, что он говорит или делает в такой момент, не обязательно отражает его истинные намерения. Это точно соответствует тому, что обычно говорят: «Каждый надевает маску лицемерия». С возрастом эту маску носят всё искусно, и её становится всё труднее распознать. Со временем это превращается в своего рода социальную психологическую установку, в привычку. Сопутствующая этому ловкость в общении также является одним из признаков зрелости. Задумайтесь: разве не так обстоит дело и с вами? Разве вы когда-нибудь открыто, без всякого прикрытия, проявляли свои радости, гнев, печаль и восторг перед другими? Поистине, человеческое сердце непредсказуемо. Это является необходимым условием для того, чтобы понять секреты межличностного общения.

Некоторые люди притворяются приветливыми и доброжелательными, но скрывают свои истинные намерения. Внеш-

не они изо всех сил хвалят и льстят людям, а за кулисами прибегают к уловкам, либо мешая кому-то двигаться вперёд, либо подставляя под удар, а то и вовсе добиваясь падения уже упавшего. Такие люди зачастую не наносят ущерб другим лично, а используют других для этого. 7. Создание благоприятной для себя атмосферы переговоров

Ключевой момент для формирования гармоничной атмосферы переговоров часто бывает мимолетным — он может длиться всего несколько секунд, максимум — несколько минут.

На самом деле, когда обе стороны готовятся к переговорам, атмосфера уже сформирована и будет сохраняться, и впоследствии её будет трудно изменить. Ведь к этому моменту уже проявились такие настроения, как теплота или холодность, сотрудничество или подозрительность, дружелюбие или настороженность; поведение участников бывает либо непринуждённым, либо сдержанным, а форма переговоров уже определена — кто и сколько говорит; стратегии обеих сторон уже ясны и даже постепенно достигают уровня «знай себя и знай противника».

Конечно, атмосфера переговоров зависит не только от того, что происходит в первые несколько секунд, но и от характера взаимодействия сторон до встречи, а также от эмоционального фона их взаимодействия во время переговоров. Однако впечатление, сложившееся в момент начала встречи, гораздо сильнее, чем то, которое сформировалось до встре-

чи, и может даже быстро заменить прежнее впечатление.

Иногда в ходе переговоров атмосфера может изменить направление своего развития, однако атмосфера, сформировавшаяся в самом начале переговоров, является ключевой, поскольку именно она закладывает основу переговоров; хотя впоследствии она может измениться, вряд ли будет развиваться явно в положительном направлении (конечно, бывают и исключения, например, когда между сторонами возникают явные разногласия, и после совместных усилий удается создать новую атмосферу переговоров — это вполне возможно. Однако на данном этапе мы пока не ожидаем появления таких разногласий).

Благоприятная атмосфера переговоров, созданная в начале, также может ухудшиться, поэтому мы должны принимать активные меры на протяжении всего процесса переговоров, чтобы предотвратить такое развитие событий.

Тем не менее, ключевую роль в создании благоприятной атмосферы переговоров играет именно начальный этап. Поэтому мы должны уделить особое внимание тщательному изучению того, что происходит на начальном этапе переговоров, и тому, какие действия следует предпринять для создания благоприятной атмосферы.

Для начала давайте проанализируем, какая ситуация наиболее вероятна, когда стороны впервые готовятся к переговорам.

При встрече стороны сначала обмениваются приветстви-

ями и начинают диалог в той или иной форме. Затем все садятся и приступают к беседе.

В этот момент у участника переговоров, помимо уже сложившегося первоначального впечатления, возникает некое предчувствие: «Не исключено, что эти переговоры будут сложными». Возможно, он даже подумает про себя: «Боже мой!мне нужно быть начеку с этими людьми». Конечно, реакция может быть и положительной, например: «Похоже, на этот раз точно будет какой-то результат». Форма встречи, приветствия и манера, с которой участники садятся, не могут полностью объяснить, почему у переговорщиков возникают вышеупомянутые эмоции, поэтому требуется более глубокое исследование.

На самом деле, сигналы, которые в этот момент поступают в мозг человека, намного превосходят то, что видно на поверхности. Мозг человека не только фиксирует манеру ходьбы и скорость собеседника, интонацию и тембр его голоса и т. д., но даже те темы, которые стороны затрагивают в беседе в начале встречи, оказывают на мозг определенное воздействие.

Эти стимулирующие факторы воспринимаются подсознанием человека и «переводятся». Однако то, как именно происходит этот «перевод», зависит от ситуации, сложившейся до получения сигналов. Типичной ситуацией является та, когда по крайней мере одна из сторон ощущает, что перспективы переговоров неблагоприятны, испытывает беспокойство,

сомнения и даже настроен на защиту.

В начале переговоров лучше всего выбирать непринуждённые темы для разговора. Например, стороны могут свободно поговорить о следующем:

(1) Свои впечатления до встречи — места, где побывали, люди, с которыми общались, и т. д.

Ещё можно обсудить такие непринуждённые темы, как спортивные матчи, гольф и даже краткий обзор утренних новостей (если это не вызывает у собеседника неприятных ощущений).

(2) Личные вопросы. Продемонстрируйте искреннюю заинтересованность в положении собеседника, не используя угрожающего тона. Например, можно начать так: «Здравствуйте!» Затем перейдите к темам, характерным для частного общения, например: «В эти выходные я ездил на рыбалку. Я очень люблю рыбачить, а как вы провели выходные?»

(3) Если вы уже знакомы, можно сначала поговорить о прошлом опыте и общих успехах.

Такое вступление помогает обеим сторонам найти общие темы для разговора и заранее подготовиться к психологическому общению.

На самом деле, во время непринуждённой беседы обе стороны одновременно передают некоторую невербальную информацию, которая также обладает сильным воздействием. В этот момент первое впечатление, которое производит человек, — это его образ. Образ включает в себя осанку чело-

века, которая может отражать, наполнен ли он уверенностью или же нерешителен, полон ли энергии или изможден, расслаблен и весел или же напряжён и готов к конфликту. Ключевыми частями тела, отражающими эти эмоции, являются голова, спина и плечи. Помимо осанки, образ проявляется также в одежде и внешнем виде участника переговоров: является ли его одежда тёмной или светлой; представляет ли она модный фасон или отличается оригинальностью; выглядит ли она опрятно или неряшливо.

Однако впечатление, произведённое внешним видом, быстро сменяется другими впечатлениями. Самое сильное впечатление — это зрительный контакт между сторонами. Причём первый зрительный контакт имеет решающее значение. По зрительному контакту можно понять, открыт ли собеседник или уклоняется от взгляда, относится ли он к вам искренне или с подозрением и домыслами.

Помимо этого, глубокое впечатление оставляют жесты. Многие эмоции могут отражаться в жестах: например, рукопожатие может показать, является ли собеседник жестким, мягким или рассудительным. На Западе, если человек, пожимая руку правой рукой, одновременно кладет левую руку на плечо собеседника, это означает, что он полон энергии или обладает сильным стремлением к власти (это слишком агрессивный жест, свидетельствующий о желании контролировать других).

Иногда даже запах человека может стать фактором, вли-

яющим на атмосферу переговоров. Был однажды очень способный переговорщик, который мог бы стать выдающимся специалистом в этой области, если бы не его запах, который окружающие находили невыносимым.

Темп переговоров фактически определяется уже в самом начале: это можно увидеть по взаимным приветствиям и скорости передвижения обеих сторон — например, по скорости, с которой гость входит в комнату, по скорости, с которой хозяин встает из-за стола или подходит к гостю, а также по темпу беседы. Однако скорость этих действий обычно трудно определить. Часто возникает проблема, когда участники переговоров не знают, о чём говорить, что приводит к паузам и неловкой тишине, замедляя тем самым дальнейший ход переговоров; напротив, если участники говорят слишком быстро, не умолкая ни на минуту и проявляя суетливость, это также является неудачным началом. Нам нужен темп переговоров, который будет одновременно непринуждённым и эффективным.

Этап вступительной речи — как скорость речи, так и невербальное впечатление задают тон переговорам. Момент, когда участники стоят, прежде чем сесть на стулья, — идеальное время для вступительной речи. Дело в том, что во многих социальных ситуациях общаться стоя удобнее, чем сидя. Например, стоя легче менять угол контакта с собеседником: можно подойти ближе или отойти подальше. А когда вы уже устроились на стуле, сделать это гораздо сложнее, к

тому же сидя на стуле, вам часто приходится смотреть собеседнику прямо в глаза. Кроме того, если атмосфера переговоров уже сформировалась во время обмена любезностями стоя, переход от стоячего положения к сидячему может быть использован для подчеркивания того, что теперь разговор переходит от общих любезностей к официальным деловым переговорам, и, следовательно, пора сосредоточиться на деловой части.

О ходе этапа начала переговоров — который называют «этапом вступления в тему» — стоит сказать несколько слов. Перед началом переговоров обе стороны испытывают некоторое напряжение, поэтому нужна небольшая пауза, чтобы наладить отношения с собеседником. Как долго должна длиться эта пауза? Мы считаем, что она должна составлять 5 % от общего времени переговоров. То есть, если переговоры запланированы на один час, время молчания составляет три минуты; если же переговоры запланированы на несколько дней, лучше всего накануне начала обсуждения деловых вопросов собраться вместе за ужином.

Если переговоры ведутся не на индивидуальной, а на групповой основе, то правильное распределение времени для создания атмосферы переговоров приобретает ещё большее значение. Когда две группы по четыре человека впервые встречаются, все сначала заняты взаимными представлениями и рукопожатиями. В этот момент может царить полная суматоха, и никакого реального общения не происходит. Че-

рез несколько секунд восемь человек встают в круг. В этот момент, за исключением редких высказываний одного-двух человек, воцаряется тишина, а остальные стоят в неловкости, не зная, чем заняться.

Как правило, создать более позитивную атмосферу удается только в небольшой компании. Поэтому лучше разделить восемь человек на две-три группы, в каждой из которых будут представители обеих сторон. В более узком кругу люди, скорее всего (и это действительно так), сразу же начнут тихо беседовать. Эти дружеские разговоры, исходящие от всех восьми человек, создают ощущение, что с самого начала сложилась теплая атмосфера взаимного общения.

8. Метод распознавания людей по мимике

Радость, гнев, печаль и восторг человека всегда ярко выражаются через черты лица, поэтому некоторые отмечают: язык черт лица отражает все эмоции и желания человека. Это утверждение ничуть не преувеличено. Если вы не верите, понаблюдайте за мимикой других людей в следующих ситуациях:

Во-первых, когда человек не может сдержать радость, его мимика будет выглядеть так: лоб и брови остаются спокойными, нижние веки поднимаются, вокруг глаз появляются морщинки; даже если нос остаётся в нормальном положении, его рот широко раскрыт, верхние зубы обнажены, губы оттянуты назад, верхняя губа приподнята, а нижняя челюсть опущена и дрожит.

Во-вторых, когда человек не может сдержать гнев, его мимика выглядит так: брови и лоб — обе брови приподняты вверх, образуя морщины в форме буквы, между бровями и лбом появляются морщины, глаза широко раскрыты, нос расширяется, рот широко раскрыт, нижние зубы обнажены, уголки рта опущены, нижняя губа сильно сжата, а нижняя челюсть сильно выдвинута вперед.

В-третьих, когда человек не может сдержать печаль, его мимика проявляется следующим образом: брови опускаются вниз, образуя наклонные линии, противоположные «восьмерке»; глаза частично или полностью закрыты; нос становится узким, слегка удлинённым и наклоненным; рот широко раскрыт, уголки губ опущены, нижняя губа дрожит, а нижняя челюсть опускается.

В-четвертых, когда человек не может сдержать страха, его мимика проявляется следующим образом: брови приподняты вверх, на лбу появляются морщины от удивления, глаза широко раскрыты, маленький нос расширяется, рот сильно приоткрыт, уголки губ слегка опущены, нижняя челюсть неподвижна.

В-пятых, когда человек не может сдержать отвращения, его мимика проявляется следующим образом: брови слегка приподняты, на лбу появляются морщины; глаза слегка сужаются, но глазные яблоки непрерывно двигаются; нос приподнят, на нёме появляются морщины; боковые стороны носа раскрываются; рот слегка приподнят, уголки губ опу-

щены, а нижняя челюсть приподнята. 9. Распознавание человека по привычкам

Те, кто умеет распознавать людей, любят внимательно наблюдать за привычками других, в основном следующим образом:

(1) Оценивают человека по предзнаменованиям

Как гласит пословица, «по одному листу можно узнать об осени». Любое событие, прежде чем ситуация прояснится, обязательно имеет свои предвестники. Когда Дарвин учился в Кембриджском теологическом колледже, он был заурядным студентом, но профессор ботаники Хэнросс заметил в нём особый талант и настоял на том, чтобы Дарвин отправился в кругосветную научную экспедицию на борту корабля «Бегель», благодаря чему «заурядный» человек стал всемирно известным учёным. Из этого видно, что человек с проницательным взглядом способен на основе таких мельчайших деталей правильно оценить развитие событий и предпринять соответствующие действия. Чтобы добиться успеха, необходимо научиться мастерски оценивать ситуацию, чтобы прочно удерживать инициативу в своих руках.

Во времена императора Дацзуна династии Тан Лю Янь основал в Янчжоу судостроительную верфь, где за постройку каждого корабля выплачивалось щедрое вознаграждение. Кто-то заметил, что фактические затраты на строительство корабля составляют менее половины выплачиваемой суммы, и поэтому вознаграждение следует уменьшить. Лю Янь отве-

тил: «Нет. Планируя великие дела, нельзя скупяться на мелких расходах; во всём необходимо учитывать долгосрочную выгоду. Сейчас верфь только что создана, и на ней работает много людей; следует сделать так, чтобы они не испытывали затруднений с личными расходами, — только тогда государственное имущество не понесёт убытков. Если же скупяться на мелочах, это не будет долгосрочным решением». Лю Янь был совершенно прав: при осуществлении великих дел нельзя скупяться на мелких расходах, а обеспечение честности и неподкупности за счёт жалованья — вот долгосрочная стратегия.

(2) Судить о человеке по его привычкам

Во времена династии Мин, когда Чжоу Чэнь был инспектором провинции Цзяньнань, у него был записной блокнот, в который он ежедневно записывал все происходящее, не упуская даже мельчайших подробностей. Например, он подробно фиксировал, было ли в тот день пасмурно или солнечно, дул ли ветер, шел ли дождь и т. д. Сначала люди не понимали, зачем он это делает. Однажды к нему пришел человек и доложил, что судно с продовольствием унесло ветром на реке, и его не удалось найти. Чжоу Чэнь спросил у того, в какой день пропала лодка, до полудня это было или после, и какой ветер дул в тот момент. В результате докладчик отвечал беспорядочно, и Чжоу Чэнь, открыв дневник, сверил его слова с записями. Тот был потрясён и вынужден признаться в своём преступлении — незаконном присвое-

нии лодки с продовольствием. Видно, что внимательность и скрупулёзность помогают предотвратить беды!

10. У человека, который притворяется, душа пуста

Если вы услышите от своей девушки:

«Я тебя ненавижу!»

«Ах! Все! Она больше никогда не будет со мной разговаривать!» — так обычно думают молодые люди, не имеющие достаточного жизненного опыта.

«Хм! Как она умеет притворяться!» — так думает большинство современных молодых людей, которые уже умеют понимать чувства собеседника.

В обществе часто встречаются ситуации, когда человек на самом деле симпатизирует вам, но внешне делает вид, что вы ему не нравитесь.

Поэтому, если мы хотим проникнуть в суть человека, то судить только по его словам — это не приведёт к желаемому результату. Ведь то, что собеседник называет «неприязнью», не обязательно означает, что он действительно испытывает «неприязнь». Чтобы избежать недоразумений, мы должны сочетать принципы метода обратного наблюдения с методом прямого наблюдения, используя их поочерёдно.

В «Искусстве войны» Сунь-цзы приводятся 30 конкретных методов разведки врага; мы приводим здесь 10 пунктов, связанных с методом обратного наблюдения, для вашего сведения.

(1) Если противник, с одной стороны, ведёт мирную ди-

пломатию, а с другой — активно готовится к войне, можно судить, что он наверняка намеревается напасть.

(2) Если противник, с одной стороны, проводит жесткую дипломатию, а с другой — демонстрирует наступательные намерения, то, возможно, он готовится к отступлению.

(3) Если боеспособность противника не ослабла, но он стремится к мирным переговорам, то за этим обязательно скрывается какой-то улов.

(4) Если противник то отступает, то наступает, то появляется, то исчезает, он, несомненно, пытается заманить нас в ловушку.

(5) Если во время ночных боев слышны громкие крики, это свидетельствует о трусости противника.

(6) Если вражеский полководец ругает своих подчинённых, это свидетельствует о том, что вражеская армия измотана боевыми действиями и утратила боевой дух.

(7) Если вражеский полководец ведет себя с подчиненными чрезмерно фамильярно, это свидетельствует о том, что боевой дух войска уже начинает пошатываться.

(8) Беспорядочное раздавание наград свидетельствует о том, что у военачальника больше нет удачных стратегий.

(9) Произвольные наказания и поощрения подчинённых также свидетельствуют о том, что у военачальника иссякли хорошие стратегии, а боевой дух войска сильно пошатнулся.

(10) Прибытие вражеского посланника свидетельствует о том, что вражеская армия ожидает подкрепления, чтобы

восстановить свои силы.

Если классифицировать вышеперечисленные 10 пунктов, то пункты с 1 по 4 представляют собой методы, позволяющие проникнуть в намерения противника. Пункты с 5 по 10 — методы, позволяющие оценить состояние противника.

Если заменить упомянутое выше слово «противник» на «противная сторона», то сфера применения станет ещё шире. Если мы умело используем метод обратного наблюдения, то сможем досконально понять положение дел у противоположной стороны.

Метод «наблюдения с противоположной точки зрения» Сунь-цзы основан на методе двустороннего мышления, созданном в соответствии с законами движения природы. Этот закон берет свое начало в учении «Лао-цзы», который говорил:

«Объекты во Вселенной постоянно находятся в состоянии противоположностей, поскольку движение Вселенной в конечном итоге возвращается к исходному состоянию… В этом заключается закон движения природы».

Есть внешняя сторона, есть и внутренняя, но ни та, ни другая не являются постоянными, поскольку между ними существует тенденция к изменению. Если смотреть только с одной стороны, то истинную суть увидеть невозможно, поэтому и возник закон двустороннего наблюдения (то есть наблюдения с противоположной стороны).

«Когда Великий Путь заброшен, проявляются доброде-

тель и справедливость». Добродетель и справедливость, о которых говорится в этой фразе, проявляются именно потому, что государство не идет по правильному пути.

«В смутные времена появляются верные министры». Именно потому, что обстановка слишком нестабильна, становится очевидной верность верных министров.

Эти законы помогают нам понять, что в межличностных отношениях невозможно увидеть истину, опираясь только на внешний облик.

Чем лучше человек умеет притворяться, тем пустее его душа.

Если человек, к которому обычно трудно подойти, вдруг становится очень радушным, у него наверняка есть скрытые мотивы.

Не следует терять настороженности по отношению к тому, кто чрезмерно оправдывается.

Люди, склонные к преувеличениям, как правило, страдают от недостатка уверенности в себе.

В повседневной жизни, если внимательно наблюдать, можно обнаружить ещё больше подобных примеров.

11 Научитесь рассматривать людей с обратной стороны

Метод наблюдения с обратной стороны также очень эффективен при анализе характера людей, ведь обратная сторона достоинств — это недостатки, а обратная сторона недостатков — это достоинства.

Те, кто, услышав какое-то мнение, сразу же отвечают «Да!

Верно!» в знак согласия, на самом деле редко поступают в соответствии с нашим мнением. Один мудрый человек однажды сказал: «Те, кто легко принимает мнение собеседника и сразу же ему поддакивает, редко способны придерживаться этого мнения».

Поэтому, когда мы слышим, как собеседник кивает и соглашается, не стоит сразу ему верить, а, напротив, следует относиться к нему с осторожностью.

Если мы посмотрим на достоинства и недостатки человека с противоположной точки зрения, то, возможно, обнаружим нечто неожиданное. Один древнекитайский философ когда-то сказал: «Если из ста человек девяносто девять говорят о ком-то хорошо, то этот человек либо легкомыслен, либо прозорлив; либо разбойник, либо шпион».

Это было весьма серьёзное мнение в эпоху Воюющих царств, однако в мирное время такой строгий метод обратного анализа не всегда может быть правильным. Из этого видно, насколько нестабильны были человеческие сердца в эпоху Воюющих царств.

Один современный философ также высказал схожее мнение: «Человек, которого все считают хорошим, не обязательно является добродетельным. Это похоже на вынесение приговора судьей: выигравшая сторона говорит, что судья хороший, а проигравшая — что судья плохой. Так кто же в итоге судья — хороший или плохой?»

Поэтому, оценивая человека, мы должны сначала прове-

сти многостороннее наблюдение, а уже потом делать выводы.

Не стоит использовать метод обратного наблюдения только для выявления недостатков других; следует пойти дальше и применять этот метод для поиска достоинств, скрытых за недостатками, и использовать их.

Как гласит пословица: «Хорошее не выходит за порог, а плохое разносится на тысячи ли». Человеческие языки действительно страшно быстры, и что ещё хуже — о хорошем никто не расскажет за вас, но стоит вам совершить даже мелкую ошибку, как об этом сразу узнают все вокруг. Ужас передачи слухов заключается в том, что то, что изначально было «примерно так», постепенно превращается в «наверное так», а в конце концов становится «точно так». Поэтому, когда мы слышим, как кто-то критикует постороннего человека, не стоит слепо повторять чужие слова; следует сначала тщательно понаблюдать, а уже потом делать выводы.

Наблюдая за человеком, следует рассматривать его со всех сторон, не зацикливаясь на недостатках и не упуская из виду его достоинства. Когда люди критикуют кого-то, говоря: «У такого-то есть такой-то недостаток», мы можем посмотреть на это с другой точки зрения: возможно, этот общепризнанный недостаток на самом деле является его достоинством!

Был один господин Чэнь, которого все считали любителем выделяться. На одном из приёмов, на котором господин Чэнь отсутствовал, когда речь зашла о нём, кто-то сказал: «Он действительно любит выделяться». После этого все стали в

один голос приводить примеры, доказывающие, что он действительно любит выделяться.

Однако один из присутствующих, считая, что господин Чэнь всегда активно участвует в общественной деятельности и любит помогать другим, сразу же мягким тоном заметил: «Он, конечно, немного слишком лезет в чужие дела, но все же с большим удовольствием помогает людям». Услышав эти слова, коллеги сразу же изменили свое отношение и начали хвалить его достоинства. Такой разворот на 180 градусов произвел глубокое впечатление и помог всем по-настоящему понять, в чем заключается суть так называемой критики других.

Так устроены межличностные отношения: если смотреть на других критическим взглядом, то чем больше смотришь, тем хуже они кажутся; но если оценивать их с другой точки зрения, то, возможно, это уже не будет восприниматься как недостаток. «Дружба между благородными людьми ценится за взаимное понимание» — это означает, что мы должны как можно внимательнее наблюдать за другими и открывать их достоинства.

Еще один метод, схожий с описанным выше методом противоположного наблюдения, — это метод сравнительного наблюдения. Давайте рассмотрим приведенный ниже пример.

Однажды один монарх сказал своему ближайшему советнику примерно следующее: «Некий человек ведет себя край-

не холодно по отношению к своей жене, что совершенно недопустимо. Если между супругами нет гармонии и имеются веские основания для развода, он вполне может по закону развестись с женой; в противном случае они должны уважать и любить друг друга, дожить до седых волос вместе, не только делить радости, но и переносить трудности. Если человек так холоден по отношению к собственной жене, то можно себе представить, как он относится к другим; такому человеку ни в коем случае нельзя доверять».

Здесь на основе отношения человека к своей жене делается вывод о его возможном отношении к жизни в целом — используется метод сравнительного наблюдения.

Г-н Лю, руководитель отдела рекламы косметической компании, однажды в разговоре поделился своим опытом:

Однажды к нему пришёл представитель рекламного агентства для переговоров о сотрудничестве. Разговор зашёл о компании В, конкурирующей с компанией А. Возможно, в надежде заполучить заказ этот агент раскрыл все секреты рекламной стратегии компании В.

Услышав это, господин Лю вдруг подумал:

«Я не нахожусь с этим человеком в близких отношениях, почему же он раскрыл мне секреты компании В? Можно себе представить, что он точно так же раскроет секреты нашей компании компании В».

Разоблачив уловку собеседника с помощью метода сравнительного наблюдения, господин Лю с тех пор перестал до-

верять этому рекламному агенту.

В книге «Хань Фэйцзы» приводится множество примеров подобного метода сравнения.

Вен Цзы, высокопоставленный чиновник государства Цзинь, однажды оказался замешанным в судебном деле и был вынужден в спешке спасаться бегством. В суматохе он добрался до небольшого городка за пределами столицы.

Следовавший за ним слуга сказал:

«Чиновник, управляющий этим городком, когда-то бывал в восьми великих резиденциях и считается доверенным лицом. Давайте сначала заглянем к нему, чтобы немного отдохнуть, а когда прибудут наши вещи, продолжим путь, как вам?»

«Нет, этому человеку нельзя доверять».

«Почему? Ведь он когда-то был вашим близким спутником…»

«Хм! Этот человек, зная, что я люблю музыку, подарил мне знаменитую цитру; зная, что я люблю драгоценности, подарил мне нефрит. Такой человек, который не дает мне добрых советов, а пытается завоевать мою благосклонность драгоценностями, — если я пойду к нему в гости, он, без сомнения, выдаст меня правителю, чтобы завоевать его благосклонность».

Поэтому Вэньцзы не осмелился задержаться ни на минуту, не успев даже забрать багаж, и продолжил путь.

Предположение Вэньцзы оказалось верным: позже этот

чиновник перехватил две повозки с багажом Вэньцзы и преподнес их правителю, чтобы заслужить похвалу.

Когда-то один странствующий мудрец по имени Лу Дань, путешествуя по стране Чжуншань, хотел представить свои стратегические планы правителю, но, к сожалению, не мог найти подходящего способа. Тогда Лу Дань подарил большое количество золота, серебра и драгоценностей доверенному советнику правителя, попросив его устроить ему аудиенцию. Этот способ сразу же сработал: Лу Даня пригласили на аудиенцию, а перед встречей с ним устроили пир с деликатесами из гор и моря.

Во время трапезы Лу Дань, по-видимому, о чём-то вспомнил, внезапно отложил палочки и вышел из дворца; не возвращаясь в гостиницу, он немедленно покинул государство Чжуншань.

Следовавшие за ним люди с удивлением спросили:

«Они так щедро нас принимают, почему же ты уходишь?…»

Лу Дан ответил своим спутникам:

«Этот правитель находится под влиянием своих приближенных и не имеет собственного мнения. Если в будущем кто-нибудь скажет обо мне что-то плохое, правитель непременно накажет меня, так что лучше уехать пораньше».

Генерал государства Вэй, Лэ Ян, возглавил войско и напал на государство Чжуншань.

В то время сын Лэ Яна находился в гостях в государстве

Чжуншань, и тогда царь Чжуншаня убил сына Лэ Яна, сварил из него бульон и послал его в лагерь войск Лэ Яна, осаждавших город.

Лэ Ян, не изменив выражения лица, выпил весь бульон до дна.

Узнав об этом, царь Вэй, тронутый, воскликнул:

«Лэ Ян съел для меня мясо собственного сына!»

Однако стоявший рядом с ним вельможа упрекнул его:

«Тот, кто осмеливается съесть мясо собственного сына, непременно осмелится съесть мясо любого человека».

Позже Лэ Ян, победив государство Чжуншань, вернулся с триумфом. Хотя царь Вэй и наградил его за боевые заслуги, с тех пор он больше не доверял ему важных дел.

Мэн Сунь, высокопоставленный чиновник государства Лу, во время охоты поймал олененка и приказал своему слуге Цинь Сиба отвезти его на повозке домой. По дороге за повозкой шла олениха, громко мыча.

Цинь Сиба, увидя, как жалко ему стало оленя, отпустил его на волю.

Когда Мэн Сунь вернулся домой и узнал о случившемся, он пришёл в ярость и заключил Цинь Сиба под стражу.

Однако спустя три месяца Мэн Сунь не только помиловал Цинь Сиба, но и назначил его помощником своего сына. Удивлённые придворные спросили: «Недавно вы только что наказали его, а теперь вверяете ему такую важную должность. Почему?»

Мэн Сунь ответил: «Если он не смог даже поймать оленёнка и отпустил его, то и к моему сыну он обязательно будет очень милосерден».

Все приведенные выше примеры основаны на наблюдении за отношением человека к окружающим и позволяют сделать вывод путем сравнения и аналогии. Из этого видно, что отношение к людям, казалось бы, мелочь, на самом деле отражает нравственные качества человека. Это не только дает нам хороший способ наблюдать за людьми, но и служит предупреждением: какая-то мелочь, совершенная вами невнимательно, возможно, уже запечатлелась в памяти внимательного наблюдателя.

Глава 2.

Характер реагирования: разные методы — разные ходы

1. В решающий момент нужно действовать на опережение

Некоторые люди часто действуют вслед за другими, а не наносят удар первыми, что зачастую приводит к поражению.

Морита Сасаки — выпускник университета из японского города Кобе. После окончания учебы он подрабатывал в баре, где познакомился с туристом из Ближнего Востока. У них завязалась дружеская беседа, и турист щедро подарил ему очень необычную зажигалку.

Особенность этой зажигалки заключалась в том, что при каждом зажигании корпус загорался ярким светом, и на нем появлялся красивый рисунок; как только огонь гас, изобра-

жение исчезало.

Сасаки снова и снова играл с зажигалкой, наслаждаясь её красотой и новизной. Тогда он спросил туриста, где производят такие зажигалки, и тот ответил, что купил её во Франции.

Сасаки проявил находчивость и подумал, что если бы ему удалось стать дистрибьютором этого товара, он наверняка пользовался бы большой популярностью, особенно среди молодежи, и, несомненно, принес бы ему солидную прибыль. Не откладывая своих мыслей в долгий ящик, он сразу же приступил к делу. Ему удалось раздобыть адрес французского производителя зажигалок, и он написал письмо на, в котором очень убедительно просил предоставить ему право на дистрибуцию этого товара. В итоге он заплатил 10 000 долларов и получил право на дистрибуцию этих зажигалок.

Когда Сасаки «уладил» вопрос с правом на дистрибуцию зажигалок, в Японии уже было несколько предпринимателей, стремившихся получить право на дистрибуцию французских зажигалок, но в итоге никому не известный Сасаки опередил их и первым добился успеха. Если бы Сасаки не «упредил соперников», он, скорее всего, не смог бы выдержать конкуренцию с другими предпринимателями, имевшими опыт дистрибуции товаров.

Он начал с изучения секретов французских зажигалок, сначала освоил их принцип работы, а затем приступил к их усовершенствованию. Расширив свои идеи с зажигалок на

стаканы и другие предметы, он разработал и изготовил стаканы, в которых при наполнении водой появлялись красивые изображения, что пользовалось огромной популярностью у японцев.

В таких стаканах, когда они наполнялись водой, появлялось красивое и реалистичное изображение, которое менялось в зависимости от уровня воды. Люди, попивая чай и беседуя из таких стаканов, получали настоящее удовольствие, поэтому все они просто не могли оторваться от них.

Накопив капитал, Сасаки открыл фабрику игрушек, специализирующуюся на производстве зажигалок, спичек, стаканов, шариковых ручек, брелоков, пряжек для ремней и других изделий с необычными особенностями. Эти товары, конечно, уже были на рынке, но Сасаки всегда опережал других, уделяя особое внимание той или иной функции или дизайну, стремясь к тому, чтобы у него было то, чего нет у других, а то, что есть у других, было лучше — словом, чтобы его продукция отличалась от остальных. Благодаря своему таланту и гибкому уму он, начав с нуля, пробился в этом мире и в конце концов превратился из бедного студента в миллионера.

Уникальные зажигалки привели Сасаки на удивительный путь к богатству.

«Упреждать» означает опережать соперника на один шаг, то есть применять тактику «быстрый против медленного». Но как именно действовать? Для этого нужно учитывать, с

кем вы имеете дело и в каких условиях. Например, если вы хотите привлечь кого-то в качестве клиента или привлечь внимание своего руководителя, «упреждающий ход» зачастую дает больше шансов на успех. Особенно в случае случайных возможностей вам нужно действовать на опережение, ведь время не ждет.

2. Не будьте «безоговорочно добрым», а умейте обращаться с «разными людьми»

Для некоторых людей умение не быть «безоговорочно добрым» — это наука, которую необходимо осваивать. Стоит придерживаться следующих принципов:

(1) Умейте обращаться с определенными людьми. То, что вам приходится «осторожно общаться» с некоторыми людьми, действительно печально, ведь лучше жить, не опасаясь других, но, как говорится, «один и тот же рис кормит сто разных людей»: если вы не будете осторожны, то рискуете пострадать, ведь не все люди такие «хорошие», как вам кажется.

Как правило, с людьми следующих типов следует обращаться осторожно. Не могу утверждать, что эти советы и мнения абсолютно верны, но вы можете использовать их в качестве ориентира.

Какие же это типы людей?

① Лестники: такие люди с самого начала обращаются к вам «старший брат» или «старшая сестра», причем звучит это естественно и дружелюбно, независимо от того, как долго

вы знакомы. Кроме того, они умеют льстить вам, подлизываться и «убаюкивать» вас, чтобы вы чувствовали себя комфортно. Это не значит, что такие люди обязательно являются «плохими», от которых нужно остерегаться, но благодаря своей красноречивости они легко сбивают вас с толку. Если у них возникнут недобрые намерения по отношению к вам, разве вы не попадетесь на их уловку?

② «Улыбающийся тигр»: такие люди кажутся совершенно невозмутимыми — вы можете ругать их, бить, унижать, а они всё равно будут улыбаться; каким бы сильным ни было их недовольство, они держат его при себе, так что вы этого не заметите. Такие люди не обязательно являются плохими, просто у них такой характер — они всегда улыбаются и стараются никого не обидеть. Однако тебе совершенно непонятно, о чём он думает, каковы его симпатии и антипатии, а также его эмоциональные колебания. Столкнувшись с таким человеком, действительно не знаешь, как себя вести, и поэтому, если у него возникнут недобрые намерения по отношению к тебе, ты не сможешь защититься. Поэтому с такими людьми следует избегать раскрытия своих сокровенных мыслей и тем более не обсуждать личные дела; лучше поддерживать вежливые отношения: если он шутит, шути и ты.

③ «Человек-загадка»: такой человек скрывает себя, не раскрывая тебе ни своего прошлого, ни семьи, ни однокурсников, ни своего мнения по тем или иным вопросам; другими словами, это человек, которого трудно понять. У неко-

торых таких людей это обусловлено влиянием окружающей среды, и они не обязательно являются «плохими людьми», но общаться с ними очень страшно; лучший способ — все-таки держать дистанцию.

④ «Трава на стене»: главная особенность таких людей — «видеть выгоду и менять мнение, видеть ветер и менять курс», то есть примыкать к тому, кто выгоднее. Поэтому в отношениях с людьми он ориентируется на «выгоду» и ради неё готов предать свою совесть, причинить вред близким и друзьям: сегодня он может быть с вами в хороших отношениях, а завтра — навредить вам. Поэтому с такими людьми достаточно просто поддержать вежливое общение, не вступая в отношения, основанные на выгоде или личных связях; более того, лучше даже намеренно показать ему, что вы «не представляете для него никакой выгоды», чтобы он не беспокоил вас без повода — это не к добру.

(2) Научитесь обращаться с «плохими людьми». Некоторые люди не обязательно являются «плохими», но либо из-за своего характера, либо под влиянием окружающей среды их манера поведения и отношения к жизни имеют некоторые отклонения. К таким людям следует относиться с некоторой осторожностью: если вы будете полностью доверять им, то рискуете пострадать.

Какие же это люди?

① Хвастун: такие люди очень любят хвастаться своими способностями; если вы готовы их слушать, они могут пока-

заться вам всемогущими. На самом деле способности таких людей вызывают сомнения: поскольку они не уверены в себе, они прибегают к хвастовству, чтобы укрепить свой авторитет — подобно тому, как трус свистит, идя ночью по темной улице. Поэтому ко всему, что говорит «хвастун», сначала относитесь с осторожностью, считая его слова за половину.

② «Чековый автомат»: такие люди любят выписывать чеки — они готовы обещать что угодно, и не только это: они могут даже сами предложить сделать для вас что угодно, но ни один из этих чеков не будет погашен. К таким людям нужно относиться с осторожностью, чтобы не разочароваться.

③ «Сплетник»: такие люди любят ходить в гости повсюду; само по себе это не страшно, но они ещё любят рассказывать «секреты» по принципу «я тебе скажу, но ты никому не рассказывай». Если он поделится с вами чьим-то «секретом», вы, конечно, не должны передавать его дальше, но будьте начеку: если вы поведаете ему свой секрет, то очень скоро он перестанет быть секретом.

④ «Медный зубной ряд»: особенность таких людей в том, что у них «жесткий рот» — не в том смысле, что они обычно говорят резко, а в том, что они упорно не признают своих ошибок. Даже когда факты лежат на поверхности, они продолжают упорно спорить, словно у них «медный зубной ряд». К таким людям тоже следует относиться с осторожностью, поскольку они могут скрывать гораздо более серьезные проступки.

⑤ Вечный пьяница: такие люди любят выпить, и каждый раз, когда пьют, обязательно напиваются, а когда напиваются, то обязательно устраивают пьяные скандалы. У таких людей есть недостатки характера, они не могут контролировать свои эмоции, что может привести к неприятностям как для них самих, так и для окружающих.

⑥ Неблагодарный сын: такой человек способен отказаться даже от своих родителей, а то и жестоко обращаться с ними, а значит, он может поступить так же и с другими. К таким людям нужно относиться с осторожностью.

К вышеперечисленным людям следует относиться с осторожностью, дать себе больше времени на наблюдение и больше пространства для реагирования — тогда вы не пострадаете.

Будьте настоящим «хорошим человеком». Все любят «хороших людей» и радуются их появлению, потому что «хорошие люди» не агрессивны, не причиняют вреда окружающим и порой даже идут на ущерб себе ради других! Быть «хорошим человеком» — это черта характера, от которой невозможно отказаться, и в этом есть ценность с точки зрения межличностных отношений. Поэтому быть «хорошим человеком» заслуживает одобрения, но нельзя быть «безразборным хорошим человеком». Так называемый «безразборный добрый человек» — это «добрый человек» без принципов и собственного мнения. Неизвестно, обусловлено ли это его характером или он намеренно пытается угодить другим сво-

ей «добротой», но в любом случае он всегда идет на встречу просьбам, не задумываясь, следует это делать или нет. Иногда он пытается остаться твердым, но стоит другим повысить голос, как он сразу сдается. Из-за отсутствия принципов и настойчивости ему трудно отличить добро от зла.

3. Освойте искусство «убирать лестницу после подъёма»

Иногда, когда практичный человек ещё не полностью владеет достоверными фактами, соперник ведёт себя упрямо и хитро; если пытаться спорить с ним, опираясь на логику, победа будет недостижима. Честному человеку стоит подбросить из другого источника несколько тем, интересующих оппонента, и ловко шаг за шагом подвести его к желаемой цели; как только цель достигнута, следует быстро сменить тему и, воспользовавшись ситуацией, поставить оппонента в безвыходное положение, когда ему некуда ни уйти. Такой прием в разговоре называется «техника «подниматься по лестнице и убирать ступеньки»».

В одном из городов владелец частного магазина одежды по фамилии Ву расширял свой бизнес, и его оборот значительно вырос. Налоговые органы потребовали от него доплатить налоги, но он упорно отказывался признавать рост оборота. Налоговый инспектор неоднократно приходил к нему, но каждый раз получал уклончивые ответы.

В тот день к нему пришёл инспектор по налоговым проверкам старик Тан. После короткой перепалки старик Тан сменил тактику и заботливым тоном спросил:

«Есть одна крупная сделка, согласны ли вы на неё?»

«Деловой человек — как можно отказаться! Какой фасон? Сколько?»

«Те же костюмы, что и в прошлый раз, 200 комплектов».

«Я как раз собирался закупить партию костюмов к смене сезона. Назови цену!»

«150 юаней за комплект. Если возьмешь всё, сделаю скидку 10%. Эх, жаль, что у тебя не хватит на это смелости!»

«Шутишь? Я заберу всё!»

«Вы купите всё? Напоминаю: по старым правилам оплата должна быть произведена в течение двух месяцев!»

«Два месяца — разве я не успею их продать?»

«Это же более 30 000 юаней!»

«Да ну на фиг! С начала года в каком месяце я не продавал по 10–20 тысяч?»

«Ну ладно, сначала доплати пропущенные за эти месяцы налоги, а потом поговорим!»

«Ты?…… Боже мой!»

Здесь старик Тан применил к Ву тактику «убрать лестницу после того, как поднялся наверх».

Старик Тан прекрасно понимал, что ключ к успеху в этой дискуссии — заставить У признать рост своего оборота. Убеждать его разумными доводами не получалось, а давить на него — тоже. Поэтому он сменил тему, воспользовавшись законным статусом и обычными обязанностями налоговой службы как посредника в рыночной деятельности, взял за

«лестницу» бизнес по продаже костюмов, который очень интересовал У, и в нужный момент поднялся на «высокое здание» под названием «объем оборота», очень тактично и постепенно подводя У к вершине. Как только тот поднялся наверх, лестницу внезапно убрали. Таким образом, У был вынужден безропотно доплатить налоги.

На смертном одре Лао-цзы в последний раз спорил со своим учеником об истине.

Лао-цзы: «Есть ли у меня ещё зубы?»

Ученик: «Ни одного не осталось».

Лао-цзы: «А язык ещё на месте?»

Ученик: «Язык сохранился в полной целости».

Лао-цзы: «Зубы — твёрдые, но их нет, а язык — мягкий, но он есть. Почему так?»

Ученик: «Зубы слишком много жевали пищу, слишком много работали на протяжении всей жизни, износились и выпали».

Лао-цзы покачал головой, выражая несогласие.

Другой ученик: «Учитель, вы плохо заботились о зубах, поэтому они выпали».

Лао-цзы покачал головой, снова выразив несогласие.

Ученики: «Учитель, мы действительно не знаем причины».

Лао-цзы: «Запомните: путь сильных и жестких ведёт к смерти, а путь мягких и слабых — к жизни; мало желаний и открытое сердце, бездействие и принятие того, что да-

ёт жизнь; встретив сильное и жёсткое, прими его; встретив жёсткое и мягкое, победи его. Вам необходимо учиться у воды. Природа воды чрезвычайно мягка, а сильные и жёсткие непременно гниют; вода способна существовать вечно, а мягкость способна победить жёсткость».

Ученики: «Учитель, ваши мудрые наставления мы запечатлеем в сердцах и в душах».

На смертном одре Лао-цзы, используя свои зубы в качестве лестницы, терпеливо наставлял учеников, а в конце убрал лестницу, чтобы объяснить им суть учения; метод, который он применил, также называется «искусством подниматься по лестнице и убирать её».

Ключ к «искусству подниматься по лестнице и убирать её» заключается в том, чтобы правильно выбрать лестницу — такую, которая будет привлекательна для противника. В то же время нужно шаг за шагом углубляться, побуждая противника «подниматься по лестнице»; как только он взойдёт на высоту, нужно воспользоваться моментом и быстро убрать лестницу. Оказавшись без пути отступления, противник будет вынужден признать своё поражение.

4. «Сначала отпустить, чтобы потом поймать» — проявление мастерства

Практичные люди в своих делах не прибегают к тактике «хочешь поймать — отпусти», а действуют прямо и прямолинейно, используя одни и те же методы, что категорически недопустимо.

Если тебе нравится девушка, и ты смотришь на неё, говоря: «Ты мне очень нравишься!», — тебе конец: с этого момента ты окажешься в плену её очарования и уже не сможешь выбраться.

Женщины — существа непостижимые: если ты скажешь ей: «Я тебя очень люблю», она, возможно, испугается твоего энтузиазма и сбежит. Напротив, если тебе нравится какая-то девушка, но ты намеренно делаешь вид, что тебе всё равно, и уходишь от неё, она, напротив, будет прилагать ещё больше усилий, чтобы завоевать тебя. Только тот, кто понимает этот принцип, сможет добиться успеха у женщин.

По той же логике, в межличностных отношениях, если ты хочешь привлечь собеседника к себе, попытки завоевать его расположение приведут к обратному результату. Если же ты намеренно отдалишься от него, он сам, не осознавая этого, начнёт приближаться к тебе.

Если ты хочешь жениться на женщине, сначала можешь искренне сблизиться с ней и завоевать её расположение, но как только она проявит интерес, сразу же сделай вид, что уходишь от неё. В этом случае она сразу же сама начнёт приближаться к тебе. Это решающий момент: ты должен крепко ухватить её за руку и устремиться в зал для свадебных церемоний.

«Если хочешь что-то отнять, сначала дай это». В этом суть действия. В общении с людьми, если с самого начала будешь одержим идеей «заманить» собеседника в свои сети, ты, на-

против, вызовешь у него отвращение, и он сочтёт тебя назойливым и назойливым.

В 36-й главе «Дао-де-цзы» есть такая фраза: «Если хочешь сжать что-то, сначала расправь это; если хочешь ослабить что-то, сначала укрепи это; если хочешь уничтожить что-то, сначала возвеличи это». Это означает, что если ты хочешь что-то сократить, сначала нужно это удлинить; если хочешь что-то ослабить, сначала нужно это укрепить; если хочешь уничтожить противника, сначала нужно сделать его сильным — это и есть непрямое мышление по принципу «хочешь поймать — сначала отпусти».

В эпоху «Весны и осени» царь У Фу Цзя нанёс сокрушительное поражение государству Юэ. Только благодаря тому, что царь Юэ Го Цзянь подкупил большим количеством золота, драгоценностей и красавиц любимого вельможу царя У Бо Шао, попросив его заступиться за Юэ, государство Юэ избежало ужасной участи — полного уничтожения. Тем не менее, царю Юэ и его супруге всё же пришлось отправиться в государство У: один в качестве подданного царя У, а другая — в качестве его наложницы, чтобы служить ему.

По прибытии в государство У царь Юэ и его супруга были заперты уэцким царем в каменной комнате рядом с гробницей; их намеренно заставили ходить с растрепанными волосами и в грязной одежде, а также поручали им выполнять черную работу: ухаживать за лошадьми, убирать и готовить еду. Несмотря на то что Го Цзянь пережил столь тяжелые ис-

пытания и унижения и его сердце было переполнено гневом, он, тщательно обдумав ситуацию, понял: чтобы отомстить за эту великую обиду и уничтожить государство У, необходимо заставить царя У считать себя великим, потакать его гордыне, роскоши и разврату — только так появится надежда на возрождение государства Юэ.

Поэтому Го Цзянь и его спутники ничуть не проявляли недовольства по поводу возложенных на них унизительных обязанностей. Однажды, когда царь У Фу Цзя заболел, Го Цзянь даже лично попробовал на вкус его испражнения, чтобы поставить диагноз. Его преданность настолько успокоила царя У, что тот в конце концов освободил их.

Вернувшись, Го Цзянь день и ночь обдумывал способы мести и пришёл к выводу: чтобы уничтожить государство Ву, нужно заставить всех — от правителя до подданных — погрязнуть в роскоши и удовольствиях, а также убедить их, что государство Юэ подчиняется им и не питает никаких других намерений, продолжая применять тактику «притвориться слабым, чтобы поймать сильного».

С одной стороны, царь Юэ Го Цзянь поощрял производство, накапливал богатства и вооружал войска, готовясь к тому дню, когда сможет отомстить; с другой — послал лучших плотников, отобрал лучшие строительные материалы и подарил их царю У, чтобы государство У, воздвигая грандиозные дворцы, растрачивало силы народа и деньги; одновременно он отправил красавицу, не имеющую себе равных

по красоте, — Си Ши, чтобы она обольстила сердце царя У. С тех пор царь У Фу Цзя не питал никакой настороженности по отношению к государству Юэ и целыми днями погрязал в женских утехах. Государство Юэ воспользовалось моментом, чтобы посеять раздор в окружении царя У, заставив его полагаться на ничтожеств и отдаляться от верных министров, а в конце концов даже подтолкнув его к убийству верного министра У Цзысю. Когда настал подходящий момент, государство Юэ одним ударом уничтожило государство У, убило Фу Цзя и таким образом достигло господства.

Стремясь к большому успеху в жизни, нельзя вести себя прямолинейно перед противником, а следует применять тактику «хочешь поймать — отпусти». Такая дальновидная стратегия невозможна без нелинейного мышления; в то же время нельзя прямолинейно реагировать на противников, представляющих опасность для себя, поэтому все эти аспекты очень важны. 5. Боковой удар, мягкий подход и юмор

Человек, стремящийся к успеху, должен научиться использовать три приёма — фланговый удар, мягкий подход и юмор — в общении с другими, чтобы не ранить их чувства своей прямолинейностью. Это чрезвычайно важно!

(1) Косвенные намеки

То есть не говорить прямо, а косвенно и тактично дать понять собеседнику, чтобы он осознал ваше недовольство и отказался от несоответствующих намерений. Эта техника обычно выражается в форме вопроса, например: А и Б

— хорошие друзья, каждый из них считает другого своим близким другом. Однажды молодой сотрудник их организации, В, сказал А: «А, мне всегда казалось, что этот парень Б слишком серьёзен, прямо до упрямства, ты так не думаешь?»Услышав слова С, А сразу же почувствовал неприязнь и подумал: «Этот парень за моей спиной порочит моего хорошего друга». Но он не стал высказывать своё недовольство, а притворился серьёзным и сказал: «С, позволь мне сначала спросить тебя: если бы я за твоей спиной обсуждал своего хорошего друга, а он об этом узнал, не стал бы он со мной враждовать?» Услышав это, С мгновенно покраснел и замолчал. Здесь А использовал приём деликатного намека. На вопрос С он не ответил прямо «да» или «нет», а сменил тему, поставив собеседника перед сложной дилеммой, которая как раз и сыграла роль намека: с одной стороны, он дал понять, что «Б — мой хороший друг, и я не буду вместе с тобой обсуждать его за спиной», а с другой — выразил недовольство тем, что С обсуждает и порочит Б за его спиной. В то же время, поскольку такая подсказка носит достаточно деликатный и неявный характер, она не ставит собеседника в слишком неловкое положение.

(2) Мягкий упрек

Некоторые девушки любят при малейшем поводе сердиться на своего парня, чтобы продемонстрировать свою индивидуальность. Если эта девушка — любимица родителей или избалованная младшая сестра старшего брата, она тем более

не может терпеть недовольства со стороны других. Некоторые влюбчивые юноши, вызвав недовольство своей девушки какой-то фразой, боясь обидеть свою «принцессу», спешат извиниться, а некоторые даже принижают себя, прося прощения, чтобы продемонстрировать верность возлюбленной, хотя на самом деле в этом нет никакой необходимости. Дочь одного начальника, Сюэ, когда встречалась с Ли из нашего отдела, всегда демонстрировала некое чувство превосходства.

Дело в том, что Ли был сыном крестьян, после окончания университета его направили работать клерком в компанию, и у него не было никаких «задних дверей». Однажды Сюэ пришла в гости к Ли и постоянно выражала недовольство некоторыми бытовыми привычками его семьи, время от времени шепча что-то Ли на ухо. После ужина она заставляла младшую сестру бегать кругами: то кипятить воду, то приносить чай и так далее. Сяо Ли, наблюдая за этим, чувствовал себя очень неловко. Воспользовавшись моментом, он с улыбкой сказал сестре: «Чтобы стать мастером, сначала нужно пройти ученичество! Тебе сейчас не помешает поучиться, чтобы в будущем, когда ты выйдешь замуж в чужую семью, ты могла бы выставлять себя мастером». Услышав эти слова, Сюй, казалось, сразу что-то поняла и впоследствии была вынуждена признать перед Ли, что переборщила. Ли, не упустив момента, напомнил Сюй пословицей «Чтобы стать мастером, сначала нужно быть учеником», тем самым избе-

жав прямого конфликта. Даже если собеседник в тот момент испытывал легкое недовольство, позже он всё равно пришёл бы к пониманию.

(3) Юмористическое напоминание

Юмор — это смазка для межличностных отношений, и иногда выражение недовольства собеседником с помощью юмора может быть неплохим способом. Вот одна забавная история: в ресторане придирчивая женщина заказала яичницу. Она сказала официантке: «Белок должен быть полностью прожарен, а желток — полностью сырой, он должен быть жидким. Не жарьте на слишком большом количестве масла, соли добавьте поменьше, а перца — чуть-чуть. И ещё: это должно быть свежее яйцо, снесенное весёлой деревенской курицей».

«Позвольте спросить, — мягко сказала официантка, — а как насчёт курицы по имени Ачжэнь? Она вам подойдет?»

В этой небольшой шутке официантка использовала приём «юмористического напоминания». Столкнувшись с придирчивой посетительницей, официантка не выразила напрямую недовольство её чрезмерными требованиями, а, следуя логике собеседницы, задала ещё более нелепый и смешной вопрос, чтобы дать понять: ваши требования слишком завышены, мы не можем их выполнить. Таким образом, она с юмором выразила своё недовольство этой посетительницей.

Кроме того, с людьми, питающими злобу, не стоит вступать в бескомпромиссную борьбу до последнего; достаточно

«пошевелить траву, чтобы спугнуть змею», чтобы защитить себя; когда грубые люди оскорбляют вас, достаточно «стукнуть по камню, чтобы спугнуть тигра», и они вовремя остановятся. Лучше не доводить людей до крайности; только будучи гибким и уступчивым человеком, можно найти своё место в этом мире.

Межличностные отношения сложны. Честный человек неизбежно сталкивается с несправедливостью и недобросовестными людьми, и ему приходится выражать своё недовольство; порой необходимо деликатно упрекнуть близких, чтобы они поняли. Однако умение выразить такое недовольство — целое искусство, особенно в не принципиальных вопросах: выразить недовольство, не нарушив при этом гармонии в отношениях, действительно нелегко. Намеки, мягкие упреки и юмористические замечания — три идеальных «оружия».

6. Как справляться с упреками и контролировать их

Честные люди часто сталкиваются с упреками со стороны других, и в таких ситуациях настроение неизбежно портится. Вот как можно реагировать на упреки и справляться с ними:

(1) Доброжелательные упреки

Слушатель задает вопросы или высказывает возражения, поскольку у него есть сомнения или он не согласен с тем, о чём идёт речь. На доброжелательные упреки следует отвечать, исходя из своих знаний, серьезно и ответственно из-

лагая свою точку зрения или отвечая на вопросы собеседника. Если вопрос не касается государственных или организационных секретов и не противоречит общественным нравам, следует отвечать на все вопросы, не уклоняясь с помощью дипломатических формулировок типа «не могу раскрыть эту информацию». Если действительно невозможно ответить, следует честно извиниться или оставить возможность обсудить этот вопрос в другой раз.

(2) Злонамеренная критика

Слушатели намеренно затрудняют жизнь говорящему, устраивают розыгрыши с целью поставить его в неловкое положение или опозорить.

На злонамеренные нападки следует отвечать в том же духе, решительно и категорично опровергая или разоблачая их, при этом можно использовать различные приемы: либо ответить язвительной репликой, либо ответить тем же, либо проявить юмор и остроумие. Кроме того, сталкиваясь с нападками, преследующими скрытые мотивы, можно прибегнуть к методу смены темы.

Как правило, в рамках одного мыслительного процесса смысловое содержание и объем понятий, используемых в речи, должны быть определёнными, соответствовать закону тождества в логике и не допускать произвольного изменения границ понятий. Однако в некоторых особых случаях люди могут использовать неопределённость и неоднозначность самой речи для «подмены понятий», чтобы сущностное значе-

ние определённых понятий в разговоре у собеседников не совпадало, с целью достижения особого коммуникативного эффекта. 7 Не перекрывайте себе пути отступления

Тот, кто способен любить своих врагов, занимает позицию инициатора; тот, кто проявляет инициативу, «управляет другими, а не подчиняется им». Проявляя инициативу, вы не только сбиваете с толку собеседника, заставляя его запутаться в вашем отношении к нему, но и сбиваете с толку третьих лиц, которые не могут понять, враги вы с собеседником или друзья, и даже могут ошибочно посчитать, что вы «превратили врага в друга». Однако только вы сами знаете, враг это или друг, но ваша инициатива ставит собеседника в пассивную позицию, вынуждая его «принимать вызов» и «отвечать на атаку». Если противник не сможет «полюбить» вас в ответ, то он получит оценку вроде «недальновидный»; при сравнении вес обеих сторон сразу становится очевидным. Поэтому публичное объятие вашего врага не только в определенной степени снижает его враждебность по отношению к вам, но и позволяет избежать усугубления вашей враждебности по отношению к нему. Другими словами, между враждой и дружбой остается «серая зона», которая позволяет избежать явного проявления враждебности, иначе это может перекрыть вам путь вперед и отступление.

Кроме того, ваше поведение лишит соперника оснований для дальнейших атак: если он проигнорирует ваше объятие и продолжит нападать на вас, то навлечёт на себя осуждение

окружающих.

Поэтому перед началом соревнований на арене оба участника должны пожать друг другу руки, поклониться или обняться, а после соревнований повторить это еще раз — это самый распространенный пример публичного объятия врага.

У каждого человека своя мудрость, свой опыт, свои ценности и жизненный опыт, поэтому в общении с людьми конфликты неизбежны — будь то борьба за интересы или спор о том, кто прав, а кто виноват. И такие конфликты особенно заметны в условиях жесткой конкуренции в деловом и промышленном обществе.

Большинство людей, оказавшись в водовороте конфликта, невольно начинают нервничать: с одной стороны, из-за репутации, с другой — из-за интересов. Поэтому, как только они оказываются «правы», они не прощают сопернику и не отступают, пока не заставят его объявить перемирие или поднять белый флаг. Однако принцип «не прощать, даже если ты прав» позволяет вам, конечно, трубить в рог победы, но одновременно является прелюдией к следующему конфликту. У «потерпевшего поражение» оппонента тоже есть свои соображения, связанные с престижем и интересами, и он, конечно же, будет стремиться «отмстить».

«Не прощать, даже если ты прав» — это ваше право, но почему бы не «простить, даже если ты прав»?

Что значит «быть правым, но проявить снисходитель-

ность»? Это значит оставить сопернику путь к спасению, дать ему возможность спасти лицо, сохранить ему достоинство и опору. Сделать это нелегко, но если это удастся, вы получите от этого много пользы.

(1) Если, будучи правым, не пощадить соперника и загнать его в угол, это может пробудить в нем волю к «выживанию», а раз речь идет о «выживании», он может пойти на любые средства, что нанесет ущерб вам самим. Например, если мышь заперта в комнате и не может сбежать, она, стремясь выжить, будет грызть предметы в вашем доме. Оставьте ему путь к спасению — для него важнее «спастись», и он не причинит вам вреда.

(2) Если собеседник неправ и сам осознает свою вину, то, когда ваша правота очевидна, оставьте ему путь к спасению — он будет вам благодарен и в будущем обязательно отплатит добром. Даже если этого не произойдет, не стоит уничтожать собеседника — это нечестно. Прощать, когда вы правы, — это также накопление добродетели.

(3) Мир огромен, но люди часто «ещё встретятся». Если сегодня, будучи в праве, вы не простите собеседника, кто знает, не встретитесь ли вы с ним в будущем лицом к лицу? Если в тот момент он будет силен, а вы — слаб, вы рискуете оказаться в невыгодном положении. «Будучи в праве, простите собеседника» — это также значит оставить себе запасной выход.

Кроме того, вам следует подумать: сколько же «выгоды»

вы получите, если, будучи в праве, не простите собеседника? Если «большая выгода» действительно «большая», то почему бы не «простить»? Ведь это не сильно повлияет на вашу «большую выгоду »; что же касается «небольшой выгоды», то, раз она «небольшая», тем более нет необходимости не прощать. Поэтому:

(1) В делах и в отношениях с людьми не нужно действовать слишком жестко и жестоко.

(2) Раз уж «правота» ясна, почему бы не выразиться дипломатично?

К тому же, прощать — это тоже радость.

Человек в некоторых аспектах отличается от животных: все поступки животных обусловлены их природой и являются естественными реакциями. Но человек иной — после размышлений он может, исходя из текущих потребностей, делать различные выборы в своих поступках, например — научиться любить своих врагов. Научиться «любить» своего врага — это очень сложно, потому что у подавляющего большинства людей при виде «врага» возникает импульс уничтожить его, чтобы облегчить душу; а если обстоятельства не позволяют или нет возможности уничтожить противника, то, по крайней мере, они сохраняют холодное отношение или произносят язвительные слова, ставящие собеседника в неловкое положение. Из этого видно, насколько трудно «любить» врага. Именно потому, что это сложно, достижения людей различаются по уровню и масштабу. Иными сло-

вами, тот, кто способен публично обнять врага, часто достигает большего, чем тот, кто не способен «любить» врага. 8. Не следовать общепринятым нормам

Многие слишком практичные люди часто привязаны к традиционному образу мышления, руководствуются общепринятыми законами мышления, идут по проторенным дорогам и делают то, что уже делали другие. Но нужно понимать, что прогресс общества движется за счёт инноваций. Осмелитесь войти в «запретную зону», и вы пожнёте обильные плоды. Сломать оковы стереотипов и смело идти впереди всех — вот что отличает настоящего новатора.

Однажды на радио пригласили в качестве ведущего одного гениального бизнесмена, и все с нетерпением ждали, что он поделится секретами успеха. Но он лишь слегка улыбнулся и сказал: «Лучше я задам вам задачку. В одном месте обнаружили золоторудное месторождение, и люди устремились туда толпами, но на пути стояла большая река. Как бы вы поступили?»

Кто-то предложил обойти реку в обход, кто-то — переплыть её. Но он лишь улыбался, не произнося ни слова. Спустя некоторое время он спросил: «Почему обязательно нужно добывать золото? Почему бы не купить лодку и не начать перевозить пассажиров?»

Все ошеломились, а он добавил: «В такой ситуации пассажиры с радостью заплатили бы даже все, что у них есть, до последних трусов, ведь впереди их ждет золото!»

Одним из важных проявлений «оков мышления» является «оковы следования за толпой». «Следование за толпой» — это подчинение множеству, покорность общему мнению, плыть по течению. Под влиянием «оков следования за толпой» я поступаю так же, как поступают другие.

Слишком практичный человек не может ограничиваться существующими рамками мышления, он должен быть гибким в мыслях и искать свой собственный путь — это и есть «идти своим путем».

9. Смело заводите друзей

Как завоевать сердце того, с кем хочется сблизиться? Это очень сложный вопрос.

В мире есть такой тип людей, которые всегда ходят с мрачным выражением лица или ведут себя так, будто к ним трудно подойти, что заставляет окружающих держаться от них на расстоянии. И что ещё более досадно: чем выдающийся человек, тем сложнее с ним сблизиться. Несмотря на то, что вы искренне хотите познакомиться с ним, вам не хватает смелости, потому что вы не можете понять его настроения.

Однако бояться людей, которые кажутся недоступными, совершенно не нужно. Те, кто выглядит недоброжелательно, в большинстве случаев просто от природы застенчивы — они ни в коем случае не злонамеренны. На самом деле среди тех, к кому трудно подойти, гораздо больше хороших людей, чем среди тех, к кому можно легко приблизиться.

Люди, которые кажутся недоступными, сами по себе хо-

тели бы быть более открытыми, но из-за врождённой застенчивости не могут в полной мере проявить свою дружелюбие, из-за чего с виду они кажутся холодными и безразличными, и все стараются держаться от них подальше. «Почему-то люди всегда держатся от меня на расстоянии?» — они постоянно испытывают такое чувство одиночества. Это чувство одиночества заставляет их становиться всё более недоступными, что приводит к замкнутому кругу.

Поэтому в отношении людей этого типа вам следует пойти нестандартным путем и установить контакт, проявив смелость и решимость. Например, не бойтесь набраться мужества и попробовать завязать общение с теми, кто выглядит наиболее внушающим страх — собеседник наверняка встретит вас с распростертыми объятиями, что станет для вас неожиданностью. Более того, именно люди этого типа впоследствии могут стать вашими доверенными лицами.

Поэтому, даже если вначале вам придётся преодолеть очень высокую стену, как только вы начнёте общаться с труднодоступными людьми, в большинстве случаев вы легко сможете стать близкими друзьями. И наоборот, у тех, у кого на начальном этапе стена кажется низкой, внутри души, как правило, скрывается ещё одна стена, и даже если вам удастся легко установить поверхностные отношения, развивать их дальше будет нелегко.

С этой точки зрения, хотя такие люди на первый взгляд кажутся высокомерными и труднодоступными, в сущности

они все же являются продуктом своей застенчивости. «Поскольку я по натуре застенчив, мне и не нужно расширять круг знакомств…» — такая мысль является ошибочным суждением. Вам следует понять, что нет ни одного человека, который не испытывал бы застенчивости, и что чем застенчивее человек, тем больше он заслуживает доверия.

Поэтому, если вы хотите расширить круг общения, вместо того чтобы стыдиться своей застенчивости, лучше признать, что вы действительно застенчивы. Кроме того, вы должны признать, что у вас всего лишь несколько друзей. Даже при одинаковом количестве знакомых одни люди считают, что у них мало друзей, а другие — что у них обширный круг общения. Однако возможность расширить круг общения есть именно у первых. Ощущение, что у вас мало друзей, не означает, что на самом деле вы знакомы с небольшим количеством людей, а свидетельствует о том, что вы предъявляете к друзьям более строгие требования.

10. Пообщайтесь с разными людьми, не бойтесь хлопот

Один американский продавец, занимавшийся распространением «Энциклопедии», придя на дом, чтобы продать детскую «Энциклопедию», столкнулся с очень упрямой хозяйкой. Она ни за что не хотела тратить деньги на покупку «Энциклопедии» для своего ребенка. Ниже мы приводим лишь небольшой отрывок из разговора продавца с этой хозяйкой.

«Сэр, мой ребёнок вообще не интересуется книгами, раз-

ве не будет пустой тратой тратить столько денег на покупку «Энциклопедии» для него?» — сказала дама.

Увидев, насколько упряма эта дама, продавец решил «попробовать» ее. Он оглядел обстановку в доме и сказал: «Мадам, я готов поспорить, что вашему дому уже не менее 50 лет, но он до сих пор остается таким прочным — значит, фундамент тогда был заложен очень хорошо. Чтобы ребенок вырос успешным, нужно с детства заложить прочную основу, а наша «Энциклопедия» как раз и предназначена для того, чтобы заложить эту основу у детей».

«Мой ребёнок ненавидит читать, пожалуйста, не заставляйте меня тратить деньги зря!»

«Как я могу вас заставлять?» — мягко ответил продавец. «Мадам, разве любовь к ребенку не является естественной чертой матери? Если бы ваш ребенок простудился или у него были проблемы с развитием конечностей, разве вы оставили бы его без внимания? Вы бы, наверняка, давно отвели его в больницу на обследование и лечение, и даже если бы это стоило больших денег, вы бы с радостью их потратили, верно?»

«А какое это имеет отношение?»

В этот момент продавец стал серьёзным: «Как это не имеет отношения? Простуда и болезни конечностей — это болезни тела. У человека может болеть и голова, он может страдать от всевозможных невидимых болезней. Нелюбовь к чтению у детей — одна из них. Наша «Энциклопедия» — именно то лекарство, которое поможет излечить эту болезнь. По-

смотрите, какие здесь красивые иллюстрации и какие интересные истории! Разве вы не готовы потратить эти небольшие деньги, чтобы вылечить у вашего ребёнка нежелание читать? Вы что, хотите, чтобы он стал простодушным и бесперспективным человеком? Даже если рассматривать это как инвестицию в интеллект, вам всё равно стоит купить ребёнку детскую «Энциклопедию».»

«Я просто в восторге от вас, как же вы умеете уводить разговор в сторону!» — улыбнулась дама. «А сколько составляет ежемесячный взнос?»

Продавец добился успеха. Узнав, что собеседница не хочет покупать, он не растерялся и не стал прямо убеждать её, а использовал ловкую метафору, чтобы отвлечь внимание от темы, а затем естественным образом вернулся к покупке книги — всё сложилось как нельзя лучше.

Честные люди не умеют ходить вокруг да около, потому что их характер не позволяет говорить неискренне. На самом деле, умение говорить окольными путями часто является «козырем» при решении сложных задач.

Глава 3.

Избегайте открытости: чрезмерная умность не всегда к лучшему

1. Ум может сыграть злую шутку

Чрезмерная умность, естественно, может сыграть злую шутку. Например, если начальник слишком искусно скрывает свои намерения и не показывает своих эмоций, это,

безусловно, является эффективным средством контроля над подчинёнными, но иногда, перегибая палку, он не только не достигает цели укрепления авторитета, но и вызывает у подчинённых психологическое сопротивление, что приводит к обратному результату.

В первые годы существования Китайской Республики Юань Шикай был одержим идеей взойти на императорский трон. Он поручил своим приспешникам раздувать общественное мнение, и вскоре повсюду разлетелись слухи, а сторонники, призывавшие его к коронации, не переставали появляться. Юань Шикай в душе радовался, но внешне вел себя очень серьезно и при любой возможности заявлял окружающим, что он поддерживает республику и верен Китайской Республике, даже перед своими ближайшими соратниками Фэн Гочжаном и Дуань Цируем.

Говорят, что Фэн Гочжан однажды специально приехал в Пекин, чтобы выяснить у Юань Шикая, в чем дело. Юань Шикай притворился серьезным: «Гочжан, мы с тобой свои люди, разве ты не понимаешь моих мыслей? Могу сказать тебе прямо: полномочия и обязанности президента уже ничем не отличаются от полномочий императора; если только не думать о своих детях и внуках, то нет никакой необходимости становиться императором. Мой старший сын инвалид, а второй хочет стать литератором; я не могу доверять им даже должность ротного командира, как же я могу возложить на них тяжёлую ношу государства? К тому же, если взглянуть

на историю Китая, императорские семьи всегда заканчивали плохо; даже ради блага моих детей и внуков я не могу заставить себя обречь их на беду. Конечно, император может передать престол достойному, а не своему сыну. Но президент тоже может передать власть достойному — разве в этом вопросе президент и император не одинаковы?»

Фэн Гочжан, выслушав это, вставил: «Президент говорит от всего сердца. Но в будущем, когда заслуги президента станут огромными и наступит время, когда небо и люди сойдутся воедино, боюсь, что от этого будет невозможно отказаться!»

Юань, казалось, очень рассердился и решительно заявил: «Нет, я ни за что не пойду на такую глупость! У меня есть сын, который учится в Лондоне, и я помог ему приобрести там небольшую недвижимость. Если кто-то будет настаивать, я уеду в Лондон и больше не буду вмешиваться в дела государства».

Услышав столь искреннее признание старого Юаня, Фэн Гочжан, естественно, перестал испытывать какие-либо подозрения.

Однако едва Фэн Гочжан покинул резиденцию Юаня, как Юань Шикай в ярости вернулся в свой кабинет и стал громко ругать Фэн Гочжана за неблагодарность, повторяя: «Фэн Гочжан — это просто возмутительно! Гочжан — это просто возмутительно!»

Хитрый и коварный Юань Шикай всегда любил застав-

лять своих подчинённых гадать о своих мыслях; из-за своей чрезмерной скрытности даже самые доверенные генералы порой с трудом угадывали его истинные намерения. Фэн Гочжан, полагаясь на то, что он много лет служил старику Юань, принял ложные слова Юань Шикая за искренние признания. Но секрет не может оставаться тайной вечно: едва Фэн Гочжан вернулся в Нанкин, как «Чоуаньское общество» — яркий пример органа, стремящегося к восстановлению монархии, — открыто объявило о своём создании в телеграмме. Фэн не смог сдержаться, запрыгал на месте и в ярости воскликнул: «Старик действительно мастер интриг! Он уже давно не считает меня своим человеком!» С тех пор он разошёлся с Юань Шикаем. По-настоящему можно сказать: «Умный погубил себя своим умом». Юань Шикай тщательно скрывал свои намерения и тщательно всё рассчитывал, но в итоге потерпел позорную неудачу: его подчинённые отвернулись от него, а близкие покинули его!

Всё, доведённое до крайности, обращается в свою противоположность; у всего есть своя мера. Скрытые намерения можно использовать, но нельзя злоупотреблять ими, и, главное, нельзя их раскрывать. Все хитрости необходимо маскировать, поскольку они вызывают подозрения; это особенно относится к скрытым намерениям, поскольку они вызывают неприязнь. Обман — явление весьма распространённое, поэтому вам следует быть предельно осторожным. Однако вы не должны давать понять, что настороже, иначе это может

вызвать недоверие к вам. Если люди узнают, что вы настороже, они почувствуют себя оскорбленными и, напротив, будут искать повод для мести, что приведет к непредвиденным бедам. Во всех делах тщательно обдумывайте свои действия — это всегда принесет большую пользу. В данном случае особенно важно глубоко проанализировать ситуацию. Успех любого действия зависит от того, насколько тщательно продуманы средства его реализации. 2. Ни в коем случае не считайте себя гением

Если вам удастся без труда проникнуть в истинные намерения собеседника, значит ли это, что дело сделано? Нет, именно в этот момент между вами по-настоящему начинается борьба умов. Способность заглянуть в душу собеседника — это всего лишь преимущество, которое дает вам оружие. Гораздо важнее то, как вы будете использовать это острое оружие, которое держите в руках. Если вы не знаете, как им пользоваться, а просто беспорядочно размахиваете им, то не только не поразите собеседника, но и, скорее всего, нанесете вред себе. Поэтому ни в коем случае не злоупотребляйте этим оружием, которое легко может причинить вред.

Для начала приведу историю о том, как хвастовство своей даром предвидения привело к поражению.

Синлин-цзюнь, сводный брат царя Вэй, в то время входил в число «четырёх принцев» и пользовался огромной известностью; число гостей, приезжавших к нему из-за восхищения его именем, достигало 3000 человек.

Однажды Синлин-цзюнь как раз играл в шахматы с царем Вэй во дворце, когда внезапно поступило сообщение о том, что на северной границе поднялся сигнальный костёр — возможно, это был сигнал о нападении врага. Услышав эту новость, царь Вэй немедленно отложил шахматную фигуру и собрался созвать вельмож, чтобы обсудить меры противодействия врагу. Сидевший рядом Синлин-цзюнь, не теряя самообладания, остановил царя Вэя и сказал: «Не торопитесь. Возможно, правитель соседнего государства устроил охоту, а наши пограничные стражи ошиблись, приняв дым за сигнал о нападении врага, и подняли дымовой сигнал в качестве предупреждения».

Через некоторое время поступило новое сообщение: сигнал о нападении врага, о котором сообщили ранее, оказался ложным; на самом деле правитель соседнего государства устроил охоту.

Тогда царь Вэй с удивлением спросил у Синлин-цзюня: «Откуда ты об этом знаешь?» Синлин-цзюнь с гордостью ответил: «У меня есть свои информаторы в соседнем государстве, поэтому я заранее знал, что правитель соседнего государства сегодня отправится на охоту».

С тех пор царь Вэй постепенно стал отдаляться от Синлин-цзюня. Позже Синлин-цзюнь подвергся ложному обвинению, утратил доверие царя Вэя, а в старости погряз в пьянстве и разврате, в результате чего умер от болезни.

Любой человек, узнав о том, о чём не знают другие, неиз-

бежно испытывает чувство превосходства. Такие достоинства, недоступные окружающим, необходимо скрывать, чтобы не навлечь на себя беду. Разве не жаль, что такой известный политик, как Синлин-цзюнь, из-за того, что на мгновение не сумел сдержаться, обрёл пожизненное сожаление?

Ниже приведена история, которая является полной противоположностью ситуации с Синлин-цзюнем.

В государстве Ци жил чиновник по имени Си Сми, чей дом, как раз, находился по соседству с резиденцией влиятельного вельможи Тянь Чана. Тянь Чан был человеком, полным амбиций; впоследствии он обманул своего правителя, предал государство, взял короля в заложники и, назначив себя канцлером, захватил всю власть. Хотя Си Сми и подозревал Тянь Чана в коварных намерениях, он продолжал вести себя как обычно, ничем не выдавая своих подозрений.

Однажды Си Сми отправился в резиденцию Тянь Чана с протокольным визитом, чтобы выразить свое уважение. Тянь Чан, приняв его в соответствии с обычаями, в порядке исключения привёл его на верхний этаж своей резиденции, чтобы полюбоваться видом. Си Сми стоял на верхнем этаже и оглядывал окрестности: с востока, запада и севера открывался беспрепятственный вид, но с юга обзор закрывало большое дерево, растущее во дворе Си Сми. Тогда Си Сми понял, с какой целью Тянь Чан привёл его на верхний этаж.

Вернувшись домой, Си Сми немедленно приказал срубить то дерево, которое закрывало вид Тянь Чану.

Как раз когда рабочие приступили к рубке дерева, Си Сми внезапно приказал им немедленно прекратить работу. Семья, удивлённая этим, спросила его о причине. Си Сми ответил:

«В народе говорят: „Знать о рыбе в бездне — к несчастью“, то есть проникнуть в чужие тайны — не к добру. Сейчас Тянь Чан замышляет что-то важное и боится, что его намерения будут раскрыты. Если я, следуя намеку Тянь Чана, срублю это дерево, он только посчитает меня чрезвычайно сообразительным, а это принесёт мне вред, а не пользу. Если же я не срублю дерево, он, в худшем случае, немного упрекнет меня за неспособность понять его намерения, но это не приведет к смертельной опасности. Поэтому я лучше притворюсь, что ничего не понимаю, чтобы сохранить свою жизнь».

Эта история учит нас, что излишняя осведомлённость может привести к беде, и это была одна из стратегий древних китайских мудрецов, направленных на самосохранение.

Современное искусство «проницания в человеческое сердце» также должно учитывать этот момент: не позволяйте собеседнику понять, что вы уже знаете его секреты, иначе смысл проницания в человеческое сердце будет полностью утрачен. Однако, если вы намеренно хотите, чтобы собеседник понял, что вы можете проникнуть в его мысли, то, конечно, это не относится к данному правилу.

Как же следует использовать это с таким трудом добытое

оружие проникновения в душу человека? Это зависит от позиции каждого. Например:

то, чем собеседник гордится, следует по возможности хвалить; а о его постыдных поступках лучше забыть и не упоминать.

Когда собеседник боится, что его сочтут эгоистом, и не решается действовать, следует предоставить ему благородный повод, чтобы он обрел уверенность и смог действовать.

В отношении человека, полного уверенности в себе и даже несколько самонадеянного, не стоит напрямую обсуждать его планы; можно привести похожие примеры, чтобы ненавязчиво напомнить ему об этом.

Чтобы удержать собеседника от действий, угрожающих обществу, следует убеждать его, ссылаясь на риск для его репутации, и намекнуть, что такие действия нанесут ущерб и его собственным интересам.

Если вы хотите похвалить собеседника, приведите в пример других людей, чтобы похвалить его косвенно; если же хотите дать совет, также следует использовать подобный метод и убеждать его косвенно.

Если собеседник — человек весьма уверенный в себе, не критикуйте его способности; если он считает себя решительным, не указывайте на его ошибочные суждения, чтобы не вызвать у него гнева и обиды; если он хвастается своей хитростью, не указывайте на его слабые места, чтобы не причинить ему страданий и огорчения.

Учитывайте позицию собеседника во время разговора: если вы будете демонстрировать свои знания и красноречие, не вызывая у него раздражения, он с большей готовностью примет ваше мнение.

Само собой разумеется, что вышеупомянутые методы высказывания замечаний подходят как для подчиненных, обращающихся к начальству, так и для обычных межличностных отношений. Если вы сможете поставить себя на место собеседника, и проанализировать ситуацию с его точки зрения, то сможете по-настоящему завоевать его доверие.

Метод «постановки себя на место собеседника» позволяет не только понять его мысли, но и определить дальнейшие действия после этого.

Говоря более понятно, этот метод заключается в том, чтобы, не давая собеседнику проникнуть в ваши намерения, заставить его неосознанно самостоятельно прийти к пониманию и осознанию. Искусство здесь заключается в том, чтобы действовать из-за кулис, заставляя собеседника думать, что он и сам изначально намеревался поступить именно так, и при этом он ни в коей мере не догадывается, что им манипулируют!

Одним словом, когда вы проникли в намерения собеседника, ни в коем случае не давайте повода для подозрений и постарайтесь, чтобы все планы осуществлялись естественно — только так ваша стратегия будет реализована успешно и без сбоев.

Когда человек проник в намерения собеседника, принять решение о том, какие действия предпринять, бывает весьма сложно — возможно, даже сложнее, чем само проникновение в его намерения. Особенно когда дело тесно связано с вами самим, сохранить душевное равновесие становится ещё труднее. Поэтому, прежде чем пытаться проверить собеседника, необходимо психологически подготовиться; в противном случае, как только ситуация станет для вас крайне неблагоприятной, вы сами начнете колебаться, и реализация плана, естественно, столкнется с теми или иными препятствиями.

Вот пример: когда вы обнаруживаете, что собеседник тайно нарушает доверие, вас охватывает ярость, и вы не можете спокойно обдумать ответные меры, что, естественно, не позволяет вам поразить его в самое уязвимое место и нанести решающий удар. Поэтому в такой ситуации необходимо действовать хладнокровно, иначе все предыдущие усилия пойдут насмарку, а все замыслы окажутся напрасными!

В жизни человека самое главное — понимать, как следует поступать; в противном случае вы будете действовать бездумно, что не только не приведёт к успеху, но и создаст ещё больше проблем. Согласно принципам науки об успехе, в общении с людьми необходимо помнить о «понимании», только так можно проникнуть в суть дела и правильно судить о добре и зле. В противном случае ваше зрение будет затуманено «туманом».

3. Управлять мудрым с помощью глупости

Разница между глупостью и мудростью сводится к разнице между недальновидностью и проницательностью. Глупый не обязательно проиграет, а мудрый не обязательно выиграет. Как это доказать?

Во времена династии Мин в Южном Дзяне жил известный ученый по имени Сюй Сянь, обладавший даром красноречия и умением вести споры. Однажды его назначили сопровождающим чиновником, который должен был доставить дань в столицу по каналу. По традиции двор должен был выслать людей за пределы столицы, чтобы встретить его на корабле. Все чиновники и военачальники при дворе знали, что Сюй Сянь обладает даром красноречия, и, опасаясь, что не смогут с ним поспорить и окажутся в неловком положении, один за другим отказывался от этой миссии под различными предлогами. Тогда канцлер переложил ответственность на императора Мин Чэнцзу, предложив ему принять решение. Император, не задумываясь, взял красную кисть, наугад выбрал одного из дворцовых слуг и приказал канцлеру назначить именно его императорским посланником.

Когда императорский посланник поднялся на борт, Сюй Сянь, естественно, проявил к нему безграничное почтение и заговорил, как водопад. Императорский посланник произнес несколько формальных вежливых фраз и замолчал. Увидев такое поведение императорского посланника, Сюй Сян решил, что тот обладает глубокой скрытностью, и еще больше

воодушевился, разговаривая с неистовой быстротой. А императорский посланник лишь смотрел на Сюй Сяна, слегка улыбался, кивал в знак одобрения, не давая ни слова в ответ. Сюй Сян говорил целую вечность, у него пересохло во рту, он почувствовал, что разговор теряет интерес, и замолчал.

С таким человеком, как Сюй Сян, действительно трудно справиться: он был красноречив и обладал острым умом, и если бы кто-то вступил с ним в сложную дискуссию, он, возможно, проявил бы себя с необычайной силой. Но Мин Чэнцзу поступил иначе: он послал в качестве императорского посла одного из своих придворных, чтобы «управлять умным с помощью глупого», в результате чего красноречие Сюй Сяна оказалось напрасным, и ему ничего не оставалось, как замолчать. Сюй Сян, красноречиво излагая свои мысли, не находя никого, кто бы ему ответил, почувствовал себя крайне неловко и с досадой сдался. Уловка императора Мин Чэнцзу можно назвать гениальной.

Рассмотрим ещё один пример: последний император Шу Лю Чан — одна из самых известных фигур в истории Китая. Он прославился не благодаря своим способностям, а как раз из-за своей «неспособности» — по общепринятому мнению, этот человек был типичным неудачником. О нём ходит множество легенд, в той или иной степени носящих оскорбительный характер, так что впоследствии даже его детское прозвище «Аду» стало синонимом тупости и неспособности.

Так кем же на самом деле был Лю Чань? С точки зре-

ния самосохранения он был необыкновенным талантом, который умел притворяться глупым.

В мае 263 года нашей эры государство Цао Вэй начало масштабное наступление на Шу, вооружённые силы Шу оказались не в силах противостоять врагу, и Лю Чань был вынужден сдаться.

Благодаря тому, что Лю Чан «понимал, как обстоят дела», он получил льготное обращение со стороны противника. В следующем году Лю Чана перевезли на север, в Лоян.

Прибыв в Лоян, Лю Чан обнаружил, что ситуация складывается довольно тонко: Цао Вэй присвоил ему титул «князя Аньло», однако реальный правитель Цао Вэй, Сыма Чжао, только что получивший титул «князя Цзинь», внешне проявлял к нему доверие, но в душе питал подозрения и настороженность. Поэтому этот последний император Шу-Ханя, прозванный «Аду», решил использовать свой характер «Аду» для самосохранения.

Вскоре Ся Ма Чжао устроил банкет в честь Лю Чаня. Во время трапезы были специально приглашены артисты, демонстрировавшие искусства Шу. По тайному указанию Ся Ма Чжао некоторые из них притворялись, что, увидя эту сцену, не смогли сдержать эмоций и тихонько всхлипывали. Сидевший рядом с Сыма Чжао Лю Чань, по идее, тоже должен был испытывать печаль, но, увидев изменчивое выражение лица Сыма Чжао, он сразу же насторожился и поэтому притворился улыбающимся, сохраняя невозмутимый вид. Сма-

Чжао, который всегда считал Лю Чаня беспомощным «Аду», успокоился и тихо сказал своему доверенному лицу Цзя Чун: «До каких же пределов может дойти бесчувственность человека! Даже если бы Жуге Лян был жив, он не смог бы долго поддерживать его, не говоря уже о Цзян Вэе».

Цзя Чун, которого всегда называли «свободным ученым», в шутку ответил: «Если бы не это, как бы вы, господин, смогли его заполучить!»

Когда представление подошло к концу, Сыма Чжао в шутку спросил Лю Чаня: «Ты скучаешь по Шу?»

Ошеломлённый Лю Чан ответил: «Здесь так весело, что я не скучаю по Шу!»

Эти слова на удивление обманули Сыма Чжао и даже Фа Чжэна, бывшего министра Шу-Ханя, который вместе с Лю Чанем сдался Вэй. После банкета Фа Чжэн дал Лю Чаню совет: ««Ваш ответ только что был несколько неуместен. Если в будущем господин Сыма снова задаст вам подобный вопрос, вам следует со слезами на глазах и с грустью сказать: „Могилы моих предков находятся в Шу, как я могу не скучать по ней?“» Поразмыслив немного, Лю Чан кивнул.

Через несколько дней Сыма Чжао, чьи подозрения ещё не полностью рассеялись, вновь спросил Лю Чаня, скучает ли тот по своей родине. Следуя наставлениям Фа Чжэна, Лю Чань произнес наизусть те слова и притворился печальным, стараясь изо всех сил сдержать слёзы. Увидев это, Сыма Чжао (который заранее договорился с Фа Чжэном) вне-

запно сказал: «Почему твои слова так похожи на манеру речи Фа Чжэна?»

Лю Чан притворился удивлённым, открыл глаза и сказал: «Откуда ваш господин это знает? Это именно то, чему меня научил Фа Чжэн!»

С тех пор Сыма Чжао был занят узурпацией власти и больше не питал злых намерений по отношению к Лю Чану.

Благодаря тактике «скрывать свои способности ради самосохранения» Лю Чан, несмотря на то что оказался в опасной ситуации, избежал беды и благополучно дожил до конца своих дней.

В повседневной жизни некоторые люди искусно используют то, что в глазах окружающих они кажутся «тупыми» и «неспособными», чтобы сохранить себя и обмануть бесчисленное количество умных людей. Это в полной мере подтверждает известную поговорку: «Глупые — самые умные, а умные — самые глупые».

4. Тщеславие вредит человеку

Найти в этом мире человека, лишенного тщеславия, так же сложно, как найти человека, не скрывающего в душе своих низменных чувств. На самом деле тщеславие — не что иное, как попытка людей скрыть за ним свои низменные мотивы. Однако у людей, отличающихся «маленькой хитростью», это тщеславие проявляется особенно ярко.

Один человек потерпел неудачу в бизнесе, но продолжал изо всех сил поддерживать прежний образ жизни, боясь, что

окружающие заметят его неудачу. В надежде когда-нибудь восстановить свое положение он часто устраивал обеды, чтобы завязать нужные связи. Во время банкетов он нанимал частный автомобиль, чтобы забирать гостей, и нанимал двух поденщиц, притворявшихся горничными; блюда подавались одно за другим, а он строгим взглядом удерживал своих детей, давно не знавших, что такое мясо, от того, чтобы набрасываться на еду. Несмотря на то что предыдущая бутылка вина ещё не была допита, он с грохотом открыл последнюю бутылку XO из шкафа. Когда гости, догадывавшиеся о его положении, наелись и напились и собрались уходить, каждый из них горячо поблагодарил его и бросил сочувственный взгляд, но ни один не предложил ему помощи.

Стремление завоевать признание окружающих — вполне естественная и нормальная человеческая психология, однако, получив определённое признание, люди всегда хотят получить ещё больше. Поэтому на протяжении всей жизни человек часто живёт в клетке тщеславия, стремясь к признанию окружающих. Фактически, это отражает тщеславную психологию, требующую одобрения и согласия других: «Твоё мнение обо мне важнее, чем моё собственное».

Возможно, вы тратите очень много времени на то, чтобы добиться одобрения окружающих, или же на то, чтобы беспокоиться о том, что они не одобрят ваши поступки. Если одобрение или согласие других стало для вас «необходимостью» в жизни, то у вас появилось ещё одно дело, ко-

торым нужно заниматься. Возможно, сначала вы думали: «Ведь всем нам нравятся аплодисменты, лесть и похвалы». Когда нам льстят, мы чувствуем себя очень хорошо. Кто не хочет, чтобы ему льстили и делали комплименты? Нет никакой необходимости запрещать людям так поступать. Само по себе одобрение других не несет в себе вреда; на самом деле, лесть доставляет удовольствие. Стремление к одобрению других становится заблуждением и проявлением тщеславия только тогда, когда оно превращается в необходимость, а не в простое желание.

Если вы жаждете одобрения или согласия других, то, получив их признание, вы почувствуете счастье и радость. Однако, если вы погрязнете в этой непреодолимой тщеславности, то, не получив этого признания, вы почувствуете, что ваша самооценка резко упала. В этот момент в вашу душу проникнет чувство отчаяния. Точно так же, как только поиск одобрения других станет для вас «необходимостью», вы отдадите значительную часть себя «посторонним». Под влиянием тщеславия, стремясь к признанию со стороны других, вы вынуждены подчиняться любым требованиям «посторонних», даже в мелочах. Если «посторонние» с вами не согласны, вы не осмеливаетесь действовать самостоятельно. В такой ситуации тщеславие заставляет вас полагаться на то, что другие будут отстаивать ваше достоинство или сохранят вам лицо. Только когда они вас хвалят, вы чувствуете себя хорошо.

Такое тщеславие, требующее одобрения других, чрезвычайно вредно, но настоящие проблемы возникают тогда, когда вам приходится во всём спрашивать у других разрешения. Если вы действительно обладаете таким тщеславием, то ваша жизнь обречена на множество страданий и неудач. Более того, вы будете чувствовать, что ваш образ себя слаб и бессилен, лишен социального статуса.

Если вы хотите обрести личное счастье, вам необходимо искоренить из своей жизни эту тщеславность, требующую одобрения окружающих. Такое тщеславие — это психологический тупик, из которого вы ни в коем случае не извлечете никакой пользы.

Трагедии, вызванные соревнованием из-за тщеславия, — это самое несчастное и ужасное явление. Примеров того, как люди теряют жизнь из-за тщеславного соперничества, не счесть, а тех, кому удаётся вечно поддерживать своё тщеславие, можно пересчитать по пальцам! Любой тщеславный человек рано или поздно вступит в конфликт со своими соседями, коллегами, женой, детьми и даже с природой, которая не знает, что такое тщеславие, и в конце концов потерпит полное фиаско. Тщеславие может обманывать самого себя и других, но оно ни в коем случае не обманет природу; тщеславие — это оскорбление природы, а природа не терпит никаких оскорблений.

Человеческое тщеславие уже настолько глубоко укоренилось, что его трудно искоренить. С древних времён многие

философы и религиозные деятели высказывали предупреждения и даже подвергали его моральному осуждению, однако всё это оказалось бесполезным: оно не только не утратило своей силы, но и становится всё более разгульным. Чтобы в корне решить проблему человеческого тщеславия, нужно не то, как его уничтожить, а как его исправить, направив в полезное русло. Если кто-то тщеславится из-за богатства, достаточно сказать ему: «Вложи свои деньги в какое-нибудь дело, чтобы обеспечить людям дополнительную гарантию безопасности», — и тогда он сможет заслужить прощение.

Тщеславие — это черта характера, которая предполагает наступление, а не оборону, поэтому тщеславный человек не только вонзит острый клинок в свои низменные чувства, но и повернет его в другую сторону, чтобы поразить других; поэтому вокруг каждого тщеславного человека всегда полно врагов, и он не может насладиться радостью взаимной помощи в жизни. 5 Ум — это нож

В мире существует настоящий ум и ложный ум. К сожалению, некоторые люди относятся к числу ложноумных, но не осознают этого, и результат можно предвидеть.

В эпоху «Трёх царств» Ян Сюй занимал должность главного секретаря при Цао Цао. Поначалу Цао Цао очень ценил его, но Ян Сюй стал выходить за рамки своего положения, сначала просто проявляя мелкую хитрость. Например, однажды кто-то подарил Цао Цао коробку сыра. Цао Цао съел немного, затем закрыл крышку и написал на ней вертикаль-

но три иероглифа: Никто не мог понять, что это значит. Увидев это, Ян Сю взял ложку и раздал всем по кусочку, сказав: «Эти три иероглифа „“ означают, что каждый должен съесть по кусочку, в чём же тут сомневаться!»

Ещё одна история произошла во время строительства резиденции канцлера. Как только каркас главных ворот был готов, Цао Цао лично пришёл осмотреть его. Он ничего не сказал, а лишь написал на воротах иероглиф и ушёл. Увидев это, Ян Сюй приказал рабочим сузить ворота. Когда его спросили, почему, он ответил, что иероглиф в контексте ворот означает «широкий», а канцлер, видимо, посчитал ворота слишком широкими.

В общем, у Ян Сюя был один недостаток: он не учитывал обстоятельства, не анализировал симпатии и антипатии окружающих, а лишь выставлял напоказ свою мелкую сообразительность. Конечно, само по себе это ещё не привело бы к серьёзным проблемам, но кто бы мог подумать, что впоследствии он постепенно ввязался в семейные дела Цао Цао.

В феодальную эпоху выбор преемника правителем был чрезвычайно серьёзным вопросом, а те, кто претендовал на престол — будь то братья или племянники — буквально теряли голову от жажды власти, поэтому такая борьба зачастую была самой жестокой и ожесточённой. Однако Ян Сюй, не понимая ситуации, упорно ввязывался в эту опасную авантюру, причём не забывая время от времени выставлять напоказ свою мелкую сообразительность.

Старший сын Цао Цао, Цао Пи, и третий сын, Цао Чжи, оба были кандидатами на роль преемника. Цао Чжи был талантливым поэтом и мастером речи, что очень нравилось Цао Цао. Цао Цао хотел назначить его наследным принцем. Узнав об этом, Цао Пи тайно пригласил в свой дворец песенного мастера (должность) У Чжи, чтобы обсудить меры противодействия, но, опасаясь, что Цао Цао узнает об этом, спрятал У Чжи в ящике из больших бамбуковых пластин и внёс его в дворец, заявив снаружи, что в нём находятся шелка и ткани. Об этом узнал Ян Сю, и, не задумываясь, сразу же пошёл доложить Цао Цао, в результате чего тот послал людей к дворцу Цао Пи для досмотра. Узнав об этом, Цао Пи сильно испугался и поспешил послать человека сообщить об этом У Чжи, попросив его срочно придумать выход из положения. У Чжи, услышав это, сохранил хладнокровие и велел посланнику передать Цао Пи: «Ничего страшного, завтра тебе просто нужно будет загрузить в большой ящик из бамбуковых планок шелк и ткани и внести его в резиденцию». Результат можно было предвидеть: Цао Цао заподозрил, что Ян Сю помогал Цао Чжи подставить Цао Пи, и, придя в ярость, стал ещё больше ненавидеть Ян Сю.

Кроме того, Цао Цао часто проверял способности Цао Пи и Цао Чжи, каждый раз обращаясь к ним за советом по важным государственным и военным делам. Ян Сюй написал для Цао Чжи более десяти ответов, и каждый раз, когда у Цао Цао возникал вопрос, Цао Чжи отвечал, опираясь на эти

записи. Поскольку Ян Сюй занимал должность главного секретаря в канцелярии канцлера и хорошо знал внутреннюю кухню государственных и военных дел, ответы Цао Чжи, составленные по его текстам, естественно, всегда были точными, что неизбежно вызывало у Цао Цао новые подозрения. Позже Цао Пи подкупил одного из свит Цао Чжи и передал Цао Цао ответы, написанные Ян Сю. Цао Цао так разозлился, что у него из глаз пошли искры, и он возмущённо воскликнул: «Как смеет простолюдин обманывать меня!»

В другой раз Цао Цао велел Цао Пи и Цао Чжи выйти за ворота города Е, но тайно приказал стражникам не пропускать их. Цао Пи первым наткнулся на препятствие и был вынужден послушно вернуться. Узнав об этом, Цао Чжи вновь обратился за советом к своему советнику Ян Сю, который прямо сказал ему: «Ты выходишь из города по приказу короля Вэй; кто осмелится тебе помешать, того просто убей». Цао Чжи, последовав этому совету, действительно убил стражника и вышел из города. Узнав об этом, Цао Цао сначала удивился, но, узнав правду, ещё больше разгневался и начал искать повод, чтобы избавиться от этого не знающего меры парня.

Наконец, подходящий повод действительно представился. В двадцать четвёртом году эры Цзяньань (219 год н. э.) Лю Бэй двинулся на гору Динцзюнь, и его великий полководец Хуан Чжун убил правую руку Цао Цао — Ся Хо Юаня. Цао Цао лично возглавил войско и отправился в Ханьчжун, что-

бы дать решающий бой Лю Бэю, но ход сражения складывался не в его пользу: он боялся продвигаться вперёд, опасаясь Лю Бэя, но и отступать не мог, чтобы не подвергнуться насмешкам. Однажды вечером охранник пришёл спросить ночной пароль; Цао Цао как раз пил куриный бульон и, не задумываясь, ответил: «Куриные ребра».

Услышав это, Ян Сюй вновь проявил свою «хитрость» и, не дожидаясь приказа начальника, приказал солдатам собрать вещи и приготовиться к отступлению. Узнав об этом, Цао Цао воскликнул: «Команда, переданная королём Вэй, — „куриные ребра“. Но эти куриные ребра — вещь такая: выбросить их жалко, а есть — безвкусно. Это точно соответствует нашему нынешнему положению: идти вперед — не выиграть, отступать — боимся насмешек, долго задерживаться бесполезно. Лучше вернуться пораньше, поэтому и начали готовиться заранее, чтобы не паниковать в последний момент». Услышав это, Цао Цао чуть не лопнул от ярости и в гневе воскликнул: «Как этот ничтожец смеет распространять слухи и сеять смуту в рядах нашей армии!» Затем он приказал палачам вывести Ян Сю и обезглавить его, а голову повесить у ворот лагеря в качестве предупреждения для тех, кто не подчиняется военным приказам.

Хотя вскоре после этого Цао Цао действительно отвёл войска, но, если говорить объективно, смерть Ян Сюй была вполне заслуженной. Подумайте сами: столкновение двух армий — это дело чрезвычайной важности, как можно, ос-

новываясь на одной команде, выставлять напоказ свою мелкую хитрость и действовать по своему усмотрению? Независимо от того, были ли между ними упомянутые ранее трения, уже одного этого достаточно, чтобы показать, что Ян Сюй был человеком, гордящимся своим талантом, поступающим по-своему, доверяющим только себе и не задумывающимся о последствиях своих поступков. Поведение и характер Ян Сюя действительно заслуживают внимания, и мы должны рассматривать его лишь как предупреждающий пример, ни в коем случае не как образец умного человека.

6. Не разрушайте свою карьеру из-за умности

Почему умные люди сталкиваются с неудачами?

Многие люди с очень высоким IQ совершают самые разные глупости, разрушающие их будущее, и причины этого, в основном, следующие:

(1) Гордыня и самонадеянность

Умные люди всегда знают немного больше, чем обычные люди, поэтому им легко принять, что они знают всё.

(2) Изолированность

Если человек особенно умён, то с детства он склонен к изоляции, поскольку чувствует себя чужим среди других детей, теряет терпение по отношению к тем, кто мыслит медленнее, и, естественно, начинает общаться только с такими же умными подростками. Если во взрослом возрасте он продолжит придерживаться этой привычки — «летать в облаках, действовать в одиночку», пренебрегая сотрудничеством

с другими, отвергая чужой опыт своей умностью и отказываясь принимать чужие мнения, — то дело обстоит очень плохо.

(3) Независимость от последствий

Умные люди всегда думают: «Мой следующий гениальный ход — это…». Поскольку они постоянно считают себя всемогущими, им нравится идти на риск, и в результате их ум часто становится их проклятием.

(4) Чрезмерная жажда победы

Многие умные люди не понимают одного простого факта: всегда найдется кто-то сильнее, всегда найдется гора выше; даже если вы стоите на вершине в какой-то области и превосходите других в этом, это не означает, что вы обязательно добьетесь успеха в другой сфере.

Основная причина неудач умных людей заключается в том, что они смотрят на других свысока, часто ставят себя на пьедестал, действуют, не задумываясь о последствиях, и всегда стремятся победить других.

7. Не хвастайтесь чрезмерно

В «Чжуан-цзы» есть такая поговорка: «Прямые деревья срубают первыми, а сладкие колодцы иссякают первыми». Обычно для заготовки древесины выбирают прямые деревья; колодцы, из которых бьёт сладкая вода, иссякают первыми. Исходя из этого, то же самое можно сказать и о подборе талантов. Некоторые люди, обладающие выдающимся талантом, но слишком явно демонстрирующие свои способно-

сти, хотя и получают высокие должности и продвигаются по службе, также легко становятся объектами насмешек окружающих.

Сюэ Даохэн из династии Суй в 13 лет уже мог толковать «Комментарий к «Веснам и осеням» по Леву». При императоре Гаоцзу он занимал должность заместителя министра внутренних дел. При императоре Ян он был префектом Паньчжоу. В пятом году эры Дайе его отозвали в столицу, где он представил «Оду Гаоцзу». Император Ян, прочитав её, не был доволен и сказал: «Это всего лишь красивые слова». Его назначили дофом Сили. Император Ян Сюй Сюй считал себя выдающимся литератором и свысока смотрел на всех ученых страны, не желая, чтобы кто-либо превзошел его. Великий цензор воспользовался случаем и заявил, что Сюэ Даохэн, полагаясь на свой талант, не слушает наставлений и питает мысли о мятеже. Тогда император Ян Сюй Сюй приказал повесить Сюэ Даохэна. Все под небом считали смерть Сюэ Даохэн несправедливой. Разве он не погиб именно потому, что, проявив всю свою остроту ума, вызвал зависть и стал жертвой злобы?

Что же делать в такой ситуации? В «Чжуан-цзы» предлагается философия «и-дай».«И-дай» — это птица, которая очень хорошо машет крыльями, но в остальном не отличается ничем особенным. Когда другие птицы летят, она летит за ними; когда вечером они возвращаются в гнездо, она возвращается вместе с ними. Когда стая движется вперёд, она ни-

когда не стремится быть первой, а когда отступает — никогда не отстаёт. Во время кормления она не вырывается вперёд и не отстаёт от стаи, поэтому редко подвергается опасности. На первый взгляд такой образ жизни кажется несколько консервативным, но, если вдуматься, возможно, именно такой подход является наиболее целесообразным.

Ван Сэнцянь из династии Южная Сун был внуком Ван Дао из династии Восточная Цзинь. При императоре Вэнь из династии Сун он занимал должность среднего сына принца, а при императоре У — должность главы канцелярии. Еще в юном возрасте Ван Сэнцянь прославился своим мастерством в каллиграфии стилем «ли». Император Вэнь из династии Сун, увидев иероглифы, написанные им на белом веере, восхищенно воскликнул: «Не только его почерк превосходит почерк Ван Сяньчжи, но и его манеры и обходчивость превосходят его».» Во времена императора Сяо-Ву династии Сун, когда тот захотел, чтобы только его имя прославилось на весь мир благодаря каллиграфии, Сенгцянь не осмеливался показывать свои подлинные работы. В годы правления Дамин он часто писал очень плохо, благодаря чему избегал неприятностей.

Во всех делах заранее оставлять себе запасной выход, не хвастаться чрезмерно своими талантами — только такой человек не совершит серьезных ошибок. В современном высококонкурентном обществе это может казаться заурядным, но на самом деле является способом выживания по-своему.

Поэтому талантливый человек должен считать умение защитить себя частью своего таланта: тот, кто не умеет защитить себя, пусть и обладает талантом, но заставляет его преждевременно угаснуть, не сумев принести больше пользы обществу.

8. Не показывать эмоции, скрывать свои чувства

Людей, лишенных радости, гнева, печали и веселья, не существует — они просто не показывают их на лице. А в межличностном общении это очень важно. Поэтому нужно держать свои эмоции при себе и не показывать их другим без необходимости. Иными словами, не высказывать легко свои взгляды, мнения, радости, гнев, печаль и веселье — это и есть «скрывать свои истинные намерения», важный метод контроля над соперником. Некоторые люди предпочитают скрывать свои мысли и чувства, не давая другим заглянуть в свою душу и оценить свои возможности; таким образом, сопернику трудно найти лазейку, иначе легко раскрыть своё истинное лицо.

Вероломный министр династии Тан Ли Линьфу был человеком, «сладким на словах, но коварным в душе»; он привык скрывать свои истинные намерения, обладал чрезвычайной хитростью и имел выдающееся умение подкупать и управлять подчиненными.

Император Сюаньцзун династии Тан благоволил к генералу-немирю Ань Лушаню и возлагал на него большие надежды. Этот человек, притворяясь верным, был на самом деле

великим злодеем: внешне он казался грубоватым, но внутри таил коварные замыслы. С виду он производил впечатление простодушного и честного человека, но в душе был чрезвычайно хитрым и коварным. Ань Лушань всеми силами старался завоевать расположение императора Сюаньцзуна и императорской наложницы Ян, с каждым днём укрепляя своё положение и власть, а вместе с тем и становясь всё более высокомерным, постепенно переставая обращать внимание на придворных. За исключением того, что перед Сюаньцзуном он притворялся покорным, ко всем остальным он вел себя высокомерно и невежливо, и Ли Линьфу давно заметил это.

Однажды Ли Линьфу вызвал Ань Лушаня на аудиенцию. Прибыв в резиденцию Ли, Ань Лушань глубоко поклонился, сел на место для гостей и принял вызывающую позу. Ли Линьфу оставался невозмутимым, просто пристально смотрел на него, не произнося ни слова. Увидев глубокий и пронзительный взгляд Ли Линьфу, Ань Лушань почувствовал себя несколько неловко, и его высокомерие сразу же уменьшилось вдвое. В этот момент Ли Линьфу повернулся и велел слугам вызвать на аудиенцию доктора Ван Гуна. Войдя в комнату, Ван Гун быстрыми мелкими шажками подошёл к Ли Линьфу и, соблюдая все правила этикета, низко поклонился ему, ведя себя крайне осторожно и трепетно, словно боясь сказать лишнее слово или сделать неверный шаг.

В то время Ван Гун занимал во дворе фактически второе место после Ли Линьфу и всегда был на равных с Ань Луша-

нем. Увидя, с каким почтением и страхом Ван Гун относится к Ли Линьфу, Ань Лушань невольно почувствовал некоторое смущение; хотя он и не повторил глубокого поклона, сразу же стал вести себя почтительно, не смея даже громко дышать. Только после ухода Ван Гуна Ли Линьфу заговорил с Ань Лушанем. Он так проницательно описал намерения и душевные переживания Ань Лушаня, что попал прямо в самую суть его мыслей; Ань Лушань был крайне удивлён, не ожидая, что даже сокровенные тайны его души будут так тонко и ненавязчиво раскрыты Ли Линьфу, и тут же весь облился потом, так что рубашка прилипла к телу.

Тогда Ли Линьфу снял с себя мантию и накинул её на Ань Лушаня, утешив его ласковыми словами. С тех пор Ань Лушань, хотя и часто пренебрежительно относился к другим придворным вельможам, очень боялся Ли Линьфу. Каждый раз, приезжая в столицу, он с особой осторожностью наносил визит Ли Линьфу, и при каждой беседе Ли Линьфу проникал в самые потаенные уголки его души, заставляя его бледнеть и обливаться потом. Находясь в Фаньяне, каждый раз, когда из столицы возвращался посланник, первым делом Ань Лушань спрашивал, что о нём сказал Ли Линьфу: если он слышал слова похвалы, то радовался от всей души, а если — предупреждения, то, прикоснувшись рукой ко лбу, говорил: «О, мне нужно быть более осторожным, иначе на меня обрушится великая беда». Ань Лушань боялся Ли Линьфу настолько сильно. Ли Линьфу тоже заметил, что у Ань Луша-

ня зародились мятежные намерения, но считал, что до своей смерти ему ничего не угрожает — в любом случае Ань Лушань не сможет занять его место в качестве канцлера. Главное — наслаждаться богатством и славой при жизни; а что будет с династией Тан — какая разница? Поэтому до самой смерти Ли Линьфу Ань Лушань так и не осмелился поднять мятеж.

В последние годы жизни Ли Линьфу боролся за власть с Ян Гочжуном, который, опираясь на поддержку императорской наложницы Ян, имел небольшое преимущество. В то время Ли Линьфу был стар и тяжело болен, он уже напоминал свечу на ветру. Узнав, что Ли Линьфу находится при смерти, Ян Гочжун в душе обрадовался. Чтобы выяснить, насколько это соответствует действительности, он лично отправился в дом Ли Линьфу, чтобы навестить его. Неизвестно почему, но, несмотря на измождённый от болезни вид, взгляд Ли Линьфу оставался таким же пронзительным, что у Ян Гочжуна невольно подкосились ноги, и он с грохотом упал на колени перед больничной постелью. Увидев это, Ли Линьфу проронил две слёзы и сказал: «Линьфу скоро умрёт. После моей смерти ты непременно станешь канцлером, и впредь я вверяю тебе дела моей семьи».» Ян Гочжун уже успел на собственном опыте убедиться в силе Ли Линьфу и хорошо знал, насколько этот человек коварен и вероломен. Опасаясь, что Ли Линьфу устроит какую-нибудь уловку, чтобы обмануть его, он очень нервничал, весь облился потом и

долго не смел произнести ни слова. Это дает представление о том, насколько Ли Линьфу был коварным человеком.

На самом деле радость, гнев, печаль и веселье — это основные человеческие эмоции, и в этом мире, наверное, не существует таких людей, чьё сердце было бы спокойно, как вода, и не испытывало бы ни радости, ни гнева, ни печали, ни веселья! Если и есть такие люди, то это, разве что, «люди в вегетативном состоянии». Человек, лишенный радости, гнева, печали и удовольствия, на самом деле довольно страшен, потому что вы не знаете, как он отреагирует на то или иное событие, какое мнение он имеет о том или ином человеке, и это вызывает у вас растерянность, когда вы сталкиваетесь с ним, поскольку не знаете, как себя вести. Каждый человек в той или иной степени обладает умением читать по лицу и понимать настроение собеседника; они будут корректировать свой стиль общения с вами в зависимости от ваших эмоций и, в свою очередь, использовать ваши эмоции в своих интересах. Вы же, сами того не замечая, подвергаете свою волю контролю со стороны других. Если вы неправильно выражаете свои эмоции, это иногда может привести к необоснованным неприятностям. Поэтому умелые правители, как правило, не проявляют эти эмоции без необходимости, чтобы не дать другим увидеть свои слабости и не предоставить им повод для манипуляций. Чем искушённее человек в политических интригах, тем глубже его скрытность.

9 Большинство бедствий приходит из-за собственных

слов В Китае есть пословица: «Многословность ведет к ошибкам». Она означает, что если человек постоянно говорит без умолку, то, говоря слишком много, он естественным образом раскрывает в своих словах множество проблем. Например, ваше отношение к вещам, ваше мнение о развитии событий, ваши планы на будущее и т. д. просачиваются в речи, становятся известны вашим противникам, которые затем разрабатывают соответствующую стратегию, чтобы победить вас. Кроме того, когда вы много говорите, в ваших словах неизбежно затрагиваются другие люди. Поскольку люди находятся в разных условиях, их психологические ощущения различаются, а одно и то же высказывание в зависимости от места и интонации может выражать разные эмоции; при передаче слов другие люди неизбежно добавляют своё субъективное понимание. К тому моменту, когда содержание вашего разговора дойдёт до собеседника, его смысл может уже сильно измениться, что неизбежно приведёт к недоразумениям, разладу и, в конечном итоге, к вражде.

Кроме того, находясь в разных состояниях, человек говорит в разном настроении, и содержание его слов также меняется. Когда настроение хорошее, взгляд на вещи и людей, возможно, больше соответствует собственным мыслям, поэтому похвальных слов может быть больше; иногда, когда настроение плохое, в разговоре неизбежно проскальзывает цинизм, и люди говорят много лишнего, навлекая на себя массу неприятностей.

Поэтому древние говорили: «То, что проявляется в управлении, — это мелочи для народа; то, что остается незаметным в управлении, — это проявление мудрости святого; стремление к личной выгоде — это стремление мелкого человека; стремление к великому — это дело святого».

В народе говорят: «Болезни приходят через рот, беды выходят из него», и в этих словах действительно есть доля правды. Большинство бедствий приходит из-за собственных слов, поэтому, если быть осторожным в высказываниях, можно избежать бед.

Беды, связанные с речью, проявляются главным образом в следующих аспектах: во-первых, в неосторожных высказываниях о государственных и политических делах; именно поэтому в древности, а также в чайных и гостиницах до освобождения на дверях висели таблички с надписью «Не обсуждайте государственные дела»; во-вторых, в критике окружающих людей и событий — именно такие неосторожные и не продуманные высказывания, не учитывающие последствий, раздражают начальство и коллег, тем самым заложив зародыш беды; в-третьих, это сплетни и раздувание скандалов в обществе, подобно болтливой женщине, которая сегодня обсуждает дела семьи А, а завтра — семьи Б; такие высказывания, свидетельствующие об отсутствии воспитания, неизбежно приводят к мести. Умение соблюдать меру в речи и говорить в самый подходящий момент — это проявление воспитания и высокого уровня культуры: нельзя ни болтать без

умолку, ни быть слишком сдержанным, когда нужно высказаться. Как видно, речь отражает уровень воспитания и умение человека вести себя в обществе; необходимо правильно соблюдать меру и учитывать ситуацию.

Кто много говорит, тот обязательно ошибётся, а ошибка обязательно приведёт к потере. В общении с людьми не следует многословность — в этом заключается истина. 10. Безопаснее всего не выставлять себя напоказ

Слишком умные люди всегда стремятся продемонстрировать весь свой талант, не подозревая, что у каждого рано или поздно появляется возможность проявить свои способности, и нужно уметь ею воспользоваться. Никто не может добиваться успеха каждый день; некоторые талантливые люди выставляют напоказ даже свои незначительные способности, превращая их в яркие черты своей личности, а когда проявляются их выдающиеся способности, это производит потрясающее впечатление. Когда у вас есть талант и вы умеете его правильно продемонстрировать, результат обязательно будет поразительным.

Мы также не должны быть напыщенными, ведь хвастовство легко перерастает в высокомерие, а высокомерие неизбежно вызывает пренебрежение. Демонстрация талантов должна сопровождаться скромностью, чтобы не скатиться в вульгарность. Чрезмерное выставление талантов на показ не вызывает уважения у мудрых людей; лучше, чтобы безмолвие говорило громче слов, а талант проявлялся

непринужденно. Искусное прикрытие — лучший способ заслужить похвалу, ведь люди испытывают любопытство к тому, чего не понимают. Не раскрывайте все свои способности сразу — действуйте постепенно, постепенно увеличивая их количество. Добившись одного блестящего успеха, приступайте к следующему; получив бурные аплодисменты, ожидайте ещё большего успеха.

Человеку, особенно талантливому, следует не выставлять свои сильные стороны напоказ: это позволяет не только эффективно защитить себя, но и в полной мере раскрыть свой талант. Необходимо не только побороть и преодолеть болезненную психологическую склонность к слепой гордыне и самонадеянности, не проявляя в чем бы то ни было чрезмерной дерзости и назойливости, но и привить в себе добродетель скромности и уступчивости. Как гласит пословица: «Цветок должен быть полураспустившимся, а вино — полупьяным». Когда цветок расцветает во всей своей красе, его либо сразу срывают, либо начинается его увядание. То же самое и в жизни: когда вы достигли успеха и наслаждаетесь им, ни в коем случае не следует высоко поднимать нос, смотреть на всех свысока и считать себя выше всех — в таком случае неудивительно, что вы станете мишенью для других! Поэтому, какими бы выдающимися ни были ваши умственные способности, обязательно помните: не считайте себя слишком выдающимся, не придавайте себе слишком большого значения, не воображайте себя святым или мудрецом, спасающим

страну и народ. Лучше сдержите свою резкость, прижмите хвост и скрывайте свой талант.

Чжэн Цзуангоу готовился к походу на Сюй. Перед битвой он сначала устроил в столице соревнования, чтобы отобрать предводителей. Узнав, что настал шанс проявить себя и заслужить заслуги, все полководцы с нетерпением бросились в бой, готовые продемонстрировать своё мастерство.

Первым видом соревнований был фехтовальный поединок. Все полководцы выкладывались на полную: мечи летали, щиты колыхались, а участники сражались, набрасываясь друг на друга. После нескольких раундов были отобраны шесть человек для участия в следующем этапе.

Вторым видом соревнований было стрельба из лука: шесть победивших полководцев должны были выпустить по три стрелы, и победителем считался тот, кто попал в самую середину мишени. Четверо первых полководцев попали то в край мишени, то в самую середину. Пятым вышел на стрельбу Гунсунь Цзыду. Он был мастером боевых искусств, молод и дерзок, и никогда не считал других достойными внимания. Он натянул тетиву, выпустил три стрелы и все три попали в самую середину мишени. Подняв голову, он бросил взгляд на последнего стрелка и отошел.

Последним стрелком был старик с немного седеющей бородой по имени Ин Каошу. Он когда-то убеждал Цзян-гона примириться с матерью, и Цзян-гон очень его ценил. Ин Каошу подошёл, не торопясь, и «свист-свист-свист» — три

стрелы полетели, тоже попав в самую середину мишени, и он сыграл вничью с Гунсунь Цзыду.

В соревновании осталось только двое участников. Князь Чжуан приказал привести боевую колесницу и сказал: «Вы двое встаньте на расстоянии ста шагов и одновременно бросьтесь за этой колесницей. Тот, кто захватит её, станет первым военачальником». Гунсунь Цзыду презрительно взглянул на соперника, будучи уверенным в победе. Но кто бы мог подумать, что на полпути Гунсунь Цзыду поскользнулся и упал. К тому времени, как он поднялся, Ин Каошу уже захватил колесницу. Гунсунь Цзыду, конечно же, не собирался сдаваться и бросился отбирать колесницу. Увидев это, Ин Каошу поднял колесницу и помчался прочь; князь Чжуан поспешил послать людей, чтобы остановить его, и объявил Ин Каошу предводителем. Гунсунь Цзыду затаил обиду.

Инь Каошу действительно оправдал надежды Цзян-го: во время штурма столицы государства Сюй он, подняв большое знамя, первым взобрался по лестнице на крепостную стену. Увидев, что Инь Каошу совершил великий подвиг, Гунсунь Цзыду так закипел от зависти, что вытащил стрелу, натянул тетиву, прицелился и выпустил стрелу в Инь Каошу, стоявшего на крепостной стене. Стрела пронзила Инь Каошу насквозь, и тот рухнул с крепостной стены. Другой полководец, Цзя Шуин, полагая, что Ин Каошу был убит стрелой воинов Сюй, поспешно взял боевое знамя и вновь повел воинов в

штурм, в результате чего столица Сюй была наконец взята.

Типичным примером того, как чрезмерная самоуверенность приводит к беде, в древности было положение, когда подданный своими выдающимися заслугами затмевал своего господина. Во время завоевания империи герои со всех сторон собирались под одним знаменем, демонстрируя свои способности, и каждый из них превосходил другого. Государь, конечно, нуждался в талантах этих людей, чтобы реализовать свои амбиции по завоеванию мира. Но после умиротворения страны таланты этих отважных полководцев и заслуженных воинов никуда не исчезали; в этот момент их способности становились для императора источником беспокойства и угрозой, поэтому в первые годы после основания государства нередко происходили случаи произвольных казней заслуженных воинов — это и есть так называемое «убить осла после того, как он помол».

Убийство Хань Сина, поджог Палаты Празднования Победы императором Тайцзу из династии Мин — все это примеры именно этого. Прочитав «Роман о Трёх царствах», вы, возможно, заметили, что после смерти Лю Бэя Чжугэ Лян, казалось бы, не совершал ничего значительного, в отличие от того времени, когда Лю Бэй был жив, — тогда он был стратегом, полным мудрости и таланта, и ярко проявлял свои способности. Под руководством такого мудрого правителя, как Лю Бэй, Чжугэ Ляну не приходилось опасаться подозрений, да и сам Лю Бэй не мог обойтись без него, поэтому он мог в

полной мере проявить свой талант, помогая Лю Бэю. После смерти Лю Бэя на престол вступил Аду.

Лю Бэй в присутствии вельмож сказал: «Если этот мальчик способен править, то поддержите его; если же он не годен быть правителем, то лучше уже вам самим провозгласить себя правителем». Чжугэ Лян тут же покрылся холодным потом, растерялся и, плача, преклонился на колени, говоря: «Как я могу не приложить все свои силы, не проявлять преданность и верность до самой смерти, не ослабляя усилий ни на мгновение?» Сказав это, он ударил головой о землю так, что из носа потекла кровь. Каким бы милосердным и праведным ни был Лю Бэй, он не стал бы уступать власть Чжугэ Ляню. Сказав, что Чжугэ Лян может стать правителем, откуда ему было знать, что у того нет намерения убить его? Поэтому, с одной стороны, Чжугэ Лян действовал осторожно и трудился до изнеможения, а с другой — постоянно вел военные походы, чтобы не дать повода для «шантажа». Кроме того, он значительно сдерживал свою яркость, намеренно демонстрируя, что он стар и бесполезен, чтобы избежать беды. Это была стратегия «скрытия таланта», и сдерживание своей яркости было проявлением великой мудрости Чжугэ Ляна.

Если не проявлять своих способностей, то, возможно, никогда не получишь важных поручений; если же проявлять их слишком явно, то легко подвергнешься подковам со стороны других — хотя и сможешь добиться временного успеха, тем

самым сам выкопаешь себе могилу. Когда ты демонстрируешь свой талант, ты тем самым зарождаешь семена кризиса, поэтому проявлять свои способности нужно в меру.

Только скрыв свои козыри, ты сможешь навсегда оставаться авторитетом. Поэтому, демонстрируя свои умения, необходимо соблюдать тактику и не раскрывать все свои секреты сразу — только так ты сможешь долго пользоваться славой и заставить других всегда полагаться на тебя. Наставляя или помогая тем, кто обращается к вам за помощью, вы должны пробуждать в них чувство восхищения и постепенно, понемногу, демонстрировать свои достижения. Сдержанность и умеренность — залог выживания и победы, особенно в важных делах.

Глава 4.

Уравновешенный характер: чем больше спешишь, тем больше рискуешь всё испортить

1. Сделай шаг назад — и путь станет шире

По-настоящему умные люди умеют мягко преодолевать жесткость и, отступая, на самом деле продвигаются вперед; такой «извилистый» путь иногда оказывается более эффективным, чем прямой.

Один доктор компьютерных наук, учившийся в США, после окончания учебы искал там работу. Имея внушительную степень доктора наук, он, естественно, не мог соглашаться на низкие требования при поиске работы. В результате он постоянно наталкивался на препятствия, и многие компании

отказывали ему в приеме на работу. Поразмыслив, он решил убрать все свои дипломы и снова искать работу, представившись как человек с «самым низким статусом».

Вскоре его приняли на работу в одну из компаний в качестве оператора-вводчика. Для него это было словно стрельба из пушки по воробьям, но он всё равно выполнял свою работу добросовестно, ни в чём не халявив. Вскоре начальник заметил, что он умеет находить ошибки в программах, чего не могли сделать обычные операторы-вводчики. Тогда он показал свой диплом бакалавра, и начальник перевёл его на должность, соответствующую уровню выпускника университета.

Спустя некоторое время начальник заметил, что он часто высказывает оригинальные и ценные предложения, намного превосходящие уровень обычного выпускника вуза; тогда он предъявил диплом магистра, и начальник, увидев его, снова повысил его в должности.

Еще спустя некоторое время начальник почувствовал, что этот сотрудник по-прежнему отличается от других, и решил «расспросить» его; только тогда тот предъявил диплом доктора наук. К этому моменту начальник уже имел полное представление о его профессиональном уровне и без колебаний доверил ему более ответственную должность.

Последняя должность этого доктора наук и была той самой целью, к которой он стремился изначально. Однако прямой путь к успеху оказался неудачным, и, сделав шаг назад,

чтобы затем двигаться по кривой, он наконец достиг желаемого.

«Отступать, чтобы продвинуться», «идти от низкого к высокому» — это и искусство самовыражения, и стратегия выживания в конкурентной борьбе. В прыжках в высоту, когда вы находитесь очень близко к планку, перепрыгнуть её с одного разбега нелегко, а вот отступив на несколько шагов и набрав больший разбег, шансы на успех могут оказаться гораздо выше. Так устроены и жизненные стратегии продвижения и отступления.

Подход этого доктора был умным: сначала он снизил свой статус и отбросил высокомерие, даже позволив другим недооценивать себя, а затем искал возможности всесторонне продемонстрировать свой талант, заставляя окружающих снова и снова смотреть на него другими глазами, благодаря чему его имидж постепенно становился всё более внушительным.

Если с самого начала вы создадите впечатление, что вы просто великолепны, и на вас возложат всевозможные надежды, но впоследствии ваши действия будут раз за разом разочаровывать окружающих, то в результате вас будут все больше и больше презирать. Этот эффект контраста заслуживает внимания каждого. Чем выше ожидания окружающих, тем легче заметить вашу посредственность и обнаружить ваши ошибки. Напротив, если изначально на вас не возлагали больших надежд, ваши достижения будут замечаться с большей легкостью и даже удивлять окружающих.

Многие молодые люди, только что окончившие учебные заведения, не понимают этой психологии и часто стремятся привлечь к себе внимание с самого начала, хвастаясь своим образованием, навыками и талантами. Даже если окружающие вам поверят и у них сформируется определенный психологический стереотип, малейшая ошибка или промах в работе часто приведет к тому, что вас начнут презирать. Представьте: если студент бакалавриата и докторант достигнут одинаковых результатов, кого люди будут ценить больше? Они скажут, что студент бакалавриата — выдающийся человек. У вас, как у доктора наук, более высокая степень, и, по логике вещей, вы должны обладать более высокими навыками, но если вы ничем не отличаетесь от других, чем же вы так выдаетесь? Психологические стереотипы трудно искоренить, поэтому тем, кто только что приступил к новой работе, не следует слишком рано раскрывать себя. Когда вы остаетесь незамеченными, даже небольшой успех может произвести фурор — в этом и заключается преимущество того, чтобы не выставлять себя напоказ. Если вам поручат какую-то работу, и вы скажете: «Я гарантирую, что справлюсь », — это почти так же плохо, как сказать «Я не смогу», а то и хуже. Вы должны сказать: «Позвольте мне попробовать». В результате вы все равно справитесь отлично, но оценка ваших действий будет совершенно иной.

Как гласит пословица: «Сделай шаг назад — и путь станет шире». «Отступление», о котором здесь идет речь, — это

другой способ продвижения. Временно отступить, набраться сил и дождаться подходящего момента — такое «отступление с целью дальнейшего продвижения» позволит действовать быстрее, лучше, эффективнее и решительнее. Отступление необходимо для последующего продвижения, а временный отказ от некоторых целей, мешающих достижению общей цели, нужен для того, чтобы в конечном итоге добиться большего успеха. Само по себе такое «отступление» уже несет в себе смысл продвижения, и является скорее стратегией продвижения.

Искусство поиска работы того доктора компьютерных наук, обучавшегося в США, можно назвать просто гениальным: поначалу он слишком рьяно стремился к идеальной цели, что, напротив, только принесло ему лишние хлопоты и не привело к результату; лучше было бы пойти на компромисс, использовать отступление как шаг вперед и выбрать непрямой путь к успеху.

Настоящие умные люди понимают, что прелесть искусства уступки заключается в том, чтобы поместить себя в безопасную зону и не допустить провала из-за поспешности. Это стратегия самоконтроля!

2 Умение отказываться

«Умение отказываться» — это особое состояние души, пренебрежительное отношение к мирским делам после пережитых взлетов и падений, осознание ценности богатства после прохождения через все превратности жизни, проявле-

ние уверенности в себе, когда все планы продуманы до мелочей. Только когда все становится ясным как день, можно понять, что такое отказ, и научиться ему; только поняв и научившись отказываться, можно достичь большого успеха.

Поэтому в жизни так много беспокойств именно потому, что, сталкиваясь с проблемами, люди не хотят уступать другим ни на шаг; на самом деле это очень глупое поведение.

Ян Бин был министром династии Сун; в преклонном возрасте он ушел на покой и беззаботно доживал старость в своем доме. Его дом был просторным и уютным, а семья — многочисленной. Однажды, сидя за письменным столом и собираясь взять в руки «Чжуан-цзы», он услышал, как несколько его племянников вбежали в комнату и громко воскликнули: «Беда! Соседи захватили большую часть нашего старого дома, их нельзя прощать!»

Услышав это, Ян Бин спросил: «Не торопитесь, расскажите по порядку: они захватили землю нашего старого дома?» «Да», — ответили племянники.

Ян Бин спросил ещё: «Чья усадьба больше — их или наша?» Племянники, не поняв смысла вопроса, ответили: «Конечно, наша усадьба больше».

Ян Бин спросил ещё: «Какое влияние на нас оказывает то, что они захватили часть старого участка?» Племянники ответили: «Никакого особого влияния. Пусть это и не причиняет вреда, но они ведут себя неразумно, поэтому их нельзя оставлять безнаказанными!» Ян Бин улыбнулся.

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.