

A vibrant red rose with green leaves rests on a white stone balustrade in the foreground. In the background, a large, white, classical-style building with columns and a pediment is visible under a bright sky. The text is overlaid on the left side of the image.

Белый ДОМ,

красная роза.

РЭН АСАХИНА

Рэн Асахина

Белый дом, красная роза

<https://litres.ru/74619947>

SelfPub; 2026

Аннотация

Белый дом или красная роза? Надёжность или чувство? Деньги или любовь? Эта книга бьёт прямо по тем вопросам, которые пары часто откладывают до первого серьёзного кризиса. Мужчинам она говорит о зарботке, таланте, карьере и правилах деловой игры. Женщинам о самостоятельности, собственной финансовой опоре, выборе партнёра и цене зависимости. А обоим о том, что отношения не живут в вакууме: на них давят жильё, статус, амбиции, работа, ожидания и секреты. Это провокационная, местами жёсткая книга, с которой хочется спорить, но именно поэтому её трудно закрыть. Если вам нужен разговор о любви без сахарной глазури, открывайте первую страницу.

Содержание

Предисловие	4
Глава 1. Стань мужчиной, умеющим зарабатывать	7
Глава 2. Настоящий талант — ключ к успеху	56
Глава 3. Секреты успешной карьеры	108
Конец ознакомительного фрагмента.	114

Белый дом, красная роза

Предисловие

Белоснежная квартира, ярко-красные розы и мужчина, глубоко любящий тебя, — мечта многих девушек. Долгий путь любви заканчивается счастливым браком. Идеальный принц в мечтах многих девушек — это тот, кто сможет сделать ей предложение, подарив белый домик и красные розы. «Брак без любви не приносит счастья, но брак без дома тоже не приносит счастья...» — эта фраза из фильма Фэн Сяогана «Сторона А, сторона Б» точно раскрывает суть дела.

«Даже герой может потерпеть поражение из-за одной копейки» — эта поговорка отражает неловкость, трудности и страдания мужчины, лишенного денег. Хотя деньги не всегда приносят счастье, без них добиться счастья гораздо сложнее. Каждый мужчина в глубине души понимает, что между деньгами и мужской уверенностью в себе существует прямая зависимость. Беспокойство и чувство неполноценности из-за отсутствия денег, восторг и чувство собственного достоинства из-за их наличия — я думаю, что большинство мужчин испытывали и то, и другое. Поэтому большинство людей считает, что для мужчины главное — зарабатывать деньги; а умение зарабатывать — это настоящий талант.

Однако для женщин возникает вопрос: выходить замуж

ради квартиры или ради любви? В настоящее время многие одинокие молодые люди старшего возраста остаются «невольными одиночками» или же их браки распадаются отчасти из-за проблем с жильем. По мере того как вес квартиры на чаше весов любви становится всё тяжелее, девушки и их родители всё больше ценят именно жильё, а не характер и качества человека. Говорят, что брак — это могила любви, а сейчас жильё стало могилой брака. Очевидно, что давление, связанное с покупкой жилья, уже повлияло на личную жизнь части людей: жильё и брак, хлеб и розы стали для них дилеммой. В эту эпоху, когда любовь хрупка, как стекло, и призрачна, как пузырь, большинство девушек считают, что жильё гораздо надежнее и реальнее, чем муж или парень.

Если бы любовь и жильё были как розы и хлеб, что бы вы выбрали? Роза на какое-то время расцветает самым прекрасным и ярким цветом, но когда однажды она завянет, сколько людей вспомнят о её былой красоте? Точно так же любовь, когда она появляется, прекраснее и романтичнее розы, но когда однажды её затмевают бесконечные рабочие и жизненные проблемы, сколько людей о ней вспомнят?

Говорят, что до 25 лет женщины выбирают любовь, а после 25 — дом, и реальность такова, что это жестоко. Конечно, многие женщины, несмотря ни на что, выбирают любовь. Но если любовь и дом невозможно совместить, что вы выберете? Неужели нельзя иметь и рыбу, и медвежью лапу? Действительно ли женщина, живущая в доме, обязательно

счастлива? Мы считаем, что лучше выйти замуж за хорошего мужчину, чем за дом.

Глава 1. Стань мужчиной, умеющим зарабатывать

У мужчины в этой жизни есть много неотъемлемых обязанностей. Чтобы выполнять эти обязанности, необходимо обладать определенными условиями. Деньги — это опора мужчины, его престиж и его уверенность в себе. Для мужчины зарабатывание денег — это не только средство к существованию, но и основа для обретения чувства безопасности, а также обязанность перед обществом и семьей.

В эту эпоху раздутых материальных желаний бедность человека воспринимается как несостоятельность. Если мужчина не может обеспечить себе даже триразовое питание, кто будет уважать его по-настоящему? В лучшем случае люди будут лишь притворяться, что заботятся о его чувствах и репутации. Можно сказать, что деньги — это символ способностей мужчины, а главное — его престиж и достоинство. Мужчина, испытывающий финансовые затруднения, более чувствителен к деньгам, у него более сильное чувство собственного достоинства, и его легче ранить.

Зарабатывание денег — это вызов, с которым каждый мужчина должен справиться. Для семьи мужчина, умеющий зарабатывать, приносит близким счастье и чувство безопасности. Неважно, что у мужчины заурядная внешность или

небольшой рост, неважно даже, если он из скромной семьи — главное, чтобы у него было умение добиваться успеха и соединять себя с богатством; тогда его жизнь станет ценной. Поэтому мужчина обязательно должен уметь зарабатывать деньги. Правильное понимание смысла зарабатывания денег, осознание их ценности и знание секретов успеха в этом деле имеют решающее значение для каждого мужчины. То, что позволяет мужчине держать спину прямо и чувствовать себя уверенно в своей мужской роли, — это не его высокий рост, привлекательная внешность или престижное место работы, а его способности и процветающее богатство, ставшее результатом этих способностей.

Не миритесь с бедностью

В нашем окружении часто слышны такие слова:

«Ты когда-нибудь видел такого представителя среднего класса, как я: без квартиры, без машины, боящегося заболеть и не имеющего надёжной опоры на старости?»

«Даже с квартирой я не отношусь к среднему классу: у меня ипотека, от которой не хватает воздуха, и зарплата, которая никогда не растёт».

«Раз у меня есть квартира и машина, значит, я из среднего класса? Я каждый день живу в тревоге, в душе я совершенно не отношусь к среднему классу».

Жизнь ни у кого не может проходить гладко, всегда возникают различные неудачи. Главное — суметь мотивировать себя, подняться после падения и взять на себя ответствен-

ность за свою жизнь. «Стальной магнат» Карнеги однажды сказал: «Я совершенно не боюсь бедности, но боюсь духовной бедности. Мне больше всего нужно пробудить в себе способность бороться с этой бедностью». Эти слова полны воодушевления и решимости — это жизненный опыт успешных людей.

Как гласит пословица: «Детскую бедность не купишь за деньги, а дети бедняков рано становятся главами семьи». Если вы сейчас бедны, вам следует радоваться тому, что у вас есть огромное богатство. Именно из-за бедности вы становитесь более трудолюбивыми и целеустремленными; именно из-за бедности вы вынуждены думать о том, как изменить свою жизнь. Таким образом, бедность превращается в богатство, давая вам больше жизненного опыта — а это и есть ценное богатство жизни.

У разных людей разные критерии того, кто такой «плохой мужчина»: одни считают плохим мужчину, лишенного чести и чувства ответственности, другие — того, кто пьёт и играет в азартные игры, третьи — того, кто не заботится о жене и не уважает родителей. Но есть один тип плохих мужчин, который хуже всех перечисленных выше, — это мужчины, которые мирятся с бедностью. Бедность сама по себе не страшна; страшно то, что у человека нет мужества смотреть бедности в глаза и бросить ей вызов. Мы должны использовать бедность как питательную почву, посеять в ней семена надежды, чтобы бедность расцвела и превратилась в богатство.

Жизнь Ли Ка-шена, самого богатого человека Китая, — это легендарная история, и он принёс благосостояние миллионам китайских семей. На протяжении всего его пути к успеху слово «богатство» сияло ярким светом. Бывшая бедность и испытания заложили прочный фундамент на его пути к богатству, и жизнь этого миллиардера подтверждает утверждение: «Бедная жизнь — это тоже богатство».

Хотя в юности господин Ли Ка-син жил в бедности, сталкиваясь с жизненными трудностями, он верил в свои силы. По его мнению, чтобы добиться большого успеха, нужно смело мотивировать себя и стремиться встать на ноги, иначе неудача сломит тебя. Однако сделать это очень сложно. Путь к успеху — это тяжелый процесс, который закаляет ум и все-сторонне формирует личность. Люди, сумевшие подняться после неудач, не являются теми простыми личностями, какими они кажутся на первый взгляд; за их внешностью скрываются невообразимые истории и переживания.

Первоначальной мечтой Ли Ка-сена было стать учителем, а не бизнесменом. Если бы не обстоятельства, заставившие его пойти на этот шаг, он бы никогда не занялся бизнесом. Возможно, герои рождаются в тяжелые времена: начав заниматься бизнесом, Ли Ка-сен без колебаний бросился в бурный океан коммерции и в конце концов стал самым богатым человеком китайского происхождения. Ранние неудачи заставили Ли Ка-сена очень рано ощутить суровость жизни, но именно благодаря этому у него сформировался стойкий

характер.

От уютной и благополучной семьи, погружённой в атмосферу книг, до скитаний и жизни в чужбине; от беззаботной жизни, когда не нужно было беспокоиться о еде и одежде, до прекращения учёбы ради заработка и содержания семьи, от маленького подмастерья до продавца; от директора завода «Чанцзян Пластик» до «короля пластиковых цветов»; от компании «Чанцзян Проперти Лимитед» до «Чанцзян Индастриз (Групп) Лимитед»...

На протяжении нескольких десятилетий Ли Ка-син, опираясь на свою неукротимую волю, выдающийся талант и честный и добрый характер, завоевал себе место в деловом мире Гонконга и, неустанно борясь, в конце концов стал самым богатым человеком среди миллиардов китайцев.

О счастье и несчастье в жизни может судить только история. Страдания и бедность не обязательно являются препятствиями на пути к успеху. Говорят, что в Швейцарии, как только рождается ребенок, в больнице сразу же включают компьютер и через сеть регистрации населения вносят в регистрационную карточку ребенка такие данные, как имя, пол, время рождения и имущество. Особенно интересно то, что почти все швейцарцы, заполняя графу об имуществе своего новорожденного ребенка, указывают «время». Они считают, что для ребёнка, особенно для новорождённого, единственным богатством может быть только время, а не что-либо другое. Действительно, время — это семья бо-

гатства, которое у вас есть, но вы должны усердно возделывать эту землю и бороться, иначе оно может оказаться лишь пустым зерном. Запомните: если вы победите бедность, она станет вашим богатством; если бедность победит вас, она станет вашим унижением!

Чем же, в конечном счёте, обладает человек после рождения? По сути, это не что иное, как несколько десятилетий времени. Так называемая жизнь — это процесс постепенного расходования времени: одни стремятся к положению и обменивают своё время на власть; другие стремятся к богатству и постепенно превращают его в деньги; третьи стремятся к беззаботности и спокойно проводят свои дни в тишине и уюте. Поэтому можно сказать так: независимо от того, сколько вам лет, самое главное — научиться учиться, овладеть умением самостоятельно искать знания. Ведь начальная школа — это не стартовая черта, средняя школа — не стартовая черта, университет — тоже не стартовая черта. Ключевым моментом является тот момент, когда ваш ум созреет настолько, что вы сами поймёте необходимость усердно учиться и уже научитесь учиться — вот это и есть настоящая стартовая черта в жизни. Поэтому вы должны верить: если прилагать усилия, никогда не поздно, потому что —

В жизни везде есть стартовые линии

В эпоху экономических знаний только принцип «учись до конца жизни» позволит вам не остаться позади. Сейчас многие выпускники престижных университетов теряют ра-

боту вскоре после трудоустройства именно потому, что они не учились должным образом в университете и, выйдя в общество, не продолжали обучение: их багаж знаний оказался недостаточным, и в результате они были вытеснены с рынка труда. Думаю, большинство из вас видели забеги на длинные дистанции и хорошо знают: тот, кто вырывается вперед на старте, не обязательно добежит до финиша первым — случаи, когда отстающие догоняют лидеров и в итоге становятся победителями, встречаются очень часто. Но как только люди возвращаются с беговой дорожки в реальную жизнь, они часто упускают этот факт из виду.

Временное отставание — не беда, главное — найти способ наверстать упущенное. Если ты отстаешь в одном, можешь наверстать упущенное в другом; если отстаешь сегодня, можешь наверстать завтра; если отставал в начальной школе, можешь наверстать в средней; если отстаешь в школе, можешь наверстать в обществе... Стоя на стартовой линии сегодня, ты отстаешь; стоя на стартовой линии завтра, ты, возможно, станешь победителем. Психология и физиология людей бесконечно разнообразны, и в жизни изначально не существует так называемой единой стартовой линии.

Черчилль был одним из величайших политиков XX века, во время Второй мировой войны он занимал пост премьер-министра Великобритании.

Черчилль однажды отказался от поступления в университет из-за плохих оценок, переквалифицировался на поступ-

ление в военную академию, но дважды провалил вступительные экзамены и только с третьей попытки с трудом поступил.

В юности Черчилль был очень озорным мальчиком, и его симпатии и антипатии к учебным предметам были очень явными. Одна из его классных руководительниц в начальной школе говорила: «Мое впечатление о Черчилле в то время было таким: этот невысокий мальчик с красным лицом был самым озорным ребенком во всем классе. Я даже считала, что он был самым большим озорником не только в классе, но и во всем мире».

Он поступил в школу Харлоу (старинную государственную среднюю школу в Великобритании) с самыми низкими оценками.

Существует ещё одна малоизвестная история о поступлении Черчилля в школу Харлоу: на вступительном экзамене в его тесте по латыни были только одна буква и пятно от чернил, и, конечно же, он не сдал экзамен. Однако директор школы заявил, что он сдал, и разрешил ему поступить. Директор мотивировал своё решение тем, что сын Рэндольфа наверняка не может быть таким слабым учеником.

В школе Харлоу он особенно не любил изучать классические языки, такие как греческий и латинский, и всегда получал неудовлетворительные оценки.

Вспоминая свои школьные годы в Харлоу, Черчилль говорил: «Мои учителя, видя, что я в столь юном возрасте читаю такие сложные книги, но при этом получаю плохие оцен-

ки, по-видимому, затруднялись определить, был ли я ранним развитым ребенком или же у меня наблюдалось задержка умственного развития».

Таких людей, как Черчилль, которые раскрывают свой потенциал поздно, некоторые называют «поздно распускающимися бутонами». И в древности, и в наши дни, как в Китае, так и за рубежом, примеры людей, достигших успеха в зрелом возрасте, встречаются повсеместно: балерина Маргот Фонтейн только в 42 года впервые вышла на сцену вместе с известным балетным танцором Рудольфом Налеевым, Дарвин выдвинул теорию эволюции в 50 лет, а Рассел получил Нобелевскую премию по литературе в 79 лет. В Китае, во времена Западной Чжоу, Цзян Тайгоу занял пост канцлера только в возрасте «драконьего котла» и т. д. Закон позднего расцвета таланта показывает людям, что в любом возрасте есть возможность и шанс достичь успеха.

Все больше людей считают, что бедность человека — это, в первую очередь, бедность ума. Чтобы жить в достатке, нужно сначала обрести мышление, нацеленное на богатство. Только когда ум богат, могут наполниться и карманы. Обладая мышлением, нацеленным на богатство, можно избавиться от бедности. Миллиарды не купят правильного мировоззрения, а правильное мировоззрение может принести вам миллиарды. Сначала нужно обрести мышление богача, чтобы жить богатой жизнью. Поэтому мудрый человек сначала меняет своё мышление, вырывается из рамок прежней

однообразной жизни, и когда появляется возможность, он не только улавливает её, но и сам создаёт новые возможности. Поэтому, чтобы заработать большие деньги, вы должны — «прозреть»

Самое большое различие между людьми заключается в том, что находится выше шеи: успех и неудача, богатство и бедность — иногда это всего лишь разница в одной мысли.

В каждой еврейской семье, когда ребенок становится достаточно взрослым, мать открывает священное писание, капает на него каплю меда и просит ребенка поцеловать мед на странице. Они считают, что это самое сладкое.

Дети из еврейских семей в процессе взросления почти всегда сталкиваются с таким вопросом: «Если однажды твой дом сгорит, что ты возьмешь с собой, спасаясь бегством?»

Если ребенок отвечает, что деньги или бриллианты, мать спрашивает дальше: «Есть одно сокровище, у которого нет ни формы, ни цвета, ни запаха. Знаешь ли ты, что это?»

Если ребенок не мог ответить, мать говорила: «Дорогой, тебе нужно взять с собой не деньги и не бриллианты, а мудрость. Мудрость никто не сможет у тебя отнять — пока ты жив, она всегда будет с тобой».

Вот в чём заключается сила мудрости!

Многие люди часто жалуются, что у них нет возможности заработать, не подозревая, что на самом деле их мышление заблокировано. Билл Гейтс сказал: «Самое большое богатство — это не горы денег, а умный мозг. Раскройте свой

ум, и всё вокруг станет источником дохода». Карнеги однажды сказал: «Человеку без широкого кругозора бесполезны даже самые лучшие возможности — он словно уже лежит на смертном одре». Видно, насколько важно для людей умение мыслить! Богатые люди всегда смотрят вперед и используют свой ум, чтобы обдумывать свой будущий путь в жизни.

Мышление определяет путь, ум — кошелек. В эпоху глобальной экономической интеграции «экономика знаний» уже получила широкое признание. Если проанализировать успешных людей всех времён и народов, то становится ясно: они заняли завидные «троны миллионеров» именно благодаря своему уникальному интеллекту.

Мудрость предпринимательства позволяет им пробудить дремлющие в душе выдающиеся и уникальные качества, а также обширные знания; мудрость конкуренции помогает им с лёгкостью уклоняться от невидимого дыма боевых действий и блеска мечей; мудрость инноваций строит для них мост к богатству. Большинство людей не обращают внимания на ничтожные мелочи, считая их обыденными. Только те, кто умеет думать, способны активно размышлять и стремиться к их улучшению. Заставьте мозг работать, и, возможно, совершенно неожиданно ваша голова превратится в кошелек.

Давным-давно мороженого с начинкой не было. Чтобы съесть мороженое, продавец поднимал его бамбуковой палочкой, клал в бумажный стаканчик, а покупатель ел его с

помощью маленькой деревянной палочки. В принципе, такая мелочь вообще не требовала умственных усилий. Но вот наш «дурачок» решил поразмыслить над способом подачи мороженого.

Однажды этот «дурачок» купил несколько стаканчиков мороженого для детей и не мог отделаться от мысли, что есть такое мороженое неудобно, особенно детям: они часто пачкали себе лицо мороженым, и эта сладкая липкость доставляла им дискомфорт. Вытирая детям лица, он подумал: а не стало бы удобнее для покупателей, особенно для детей, если бы изменить этот способ подачи? И с тех пор он начал сосредоточенно размышлять над этой проблемой. Он долго думал, но так и не придумал ничего подходящего. Он записал эту идею, сделал много копий и раздал их друзьям, попросив высказать свои мнения в надежде, что они помогут ему поскорее «одеть» мороженое в оболочку.

Однако в ответ он получил лишь насмешки и издевки. Конечно, среди них были и искренние советы, убеждавшие его отказаться от этой глупой затеи и не заикливаться на этой скучной проблеме. Но он не отказался от своей цели и упорно продолжал думать о том, как «одеть» мороженое. Потратив три-четыре месяца, он наконец разработал для мороженого очень красивую оболочку, очень похожую на то мороженое с начинкой, которое мы едим сейчас, и которое очень удобно есть. Изначально он решил открыть собственную фабрику по производству мороженого с начинкой, но

из-за нехватки средств был вынужден продать это небольшое изобретение крупной фабрике по производству мороженого, получив в обмен весьма солидное состояние и став небольшим состоятельным человеком. «Глупость» этого «дурачка» привела к появлению изобретения, благодаря которому мороженое обрело свою «одежду» и стало продаваться по всему миру!

Умные люди побеждают благодаря своему уму. Всемирно известный мастер по достижению успеха Наполеон Хилл выдвинул концепцию «Мыслите о богатстве», то есть создавайте богатство с помощью собственного ума. Если человек умеет только усердно трудиться, но не умеет думать головой, он в конечном итоге не станет слишком богатым. В современную эпоху экономики знаний, если ваш кошелек не наполняется, то, скорее всего, проблема в вашей голове.

Что касается такого дела, как открытие лапшичной, то бедные и богатые люди думают совершенно по-разному. Бедные считают, что вложив 20 000 юаней, за год получить 20 000 юаней чистой прибыли — это уже очень неплохо. Даже если у бедных есть деньги, они не решаются их потратить, а если наконец и набираются решимости инвестировать, то не хотят рисковать и в итоге так и не могут сделать этот шаг. А богатые исходят из принципа «вложи 10 000, получи 10 000». Богатые думают так: если в одну лапшичную вложено всего 20 000 юаней, то при капитале в 100 миллионов юаней разве не придётся открыть 5000 таких заведений? Чтобы

управлять ими всеми по отдельности, сколько хлопот придётся понести большому боссу и сколько волос он потеряет от усталости? Лучше уже инвестировать в гостиницу: одной гостиницы хватит, чтобы оправдать весь капитал, и даже при доходности всего 20 % годовая прибыль составит 20 миллионов юаней!

Чтобы измениться, каждому человеку прежде всего необходимо изменить своё мышление и свои представления. Даже если вы настолько бедны, что у вас ничего нет, кроме головы, способной думать, вы сможете превратить камень в золото и создать безграничное богатство.

В мире много умных людей, но почему подавляющее большинство из них не богаты? Потому что они не знают: в эпоху финансовой мудрости — чтобы заработать большие деньги, сначала нужно научиться зарабатывать

Если у вас нет опыта в бизнесе и нет достаточных средств, чтобы «купить» этот опыт, то, сталкиваясь с различными заманчивыми отраслями с высоким доходом, ни в коем случае не торопитесь и не инвестируйте вслепую. Начните сначала с роли ученика, изучайте различные методы ведения бизнеса, постоянно повышайте свои личные способности, и как только настанет подходящий момент, расширение и укрепление бизнеса перестанут быть мечтой.

Как гласит пословица: «Сначала ученик, потом хозяин». На самом деле даже маленький ученик может добиться больших успехов.

После окончания средней школы Ли Юн уехал от родителей на юг в поисках работы. Оказавшись в незнакомом городе, он устроился в частную обувную мастерскую, чтобы научиться шить обувь. Эта мастерская специализировалась на производстве утепленных домашних тапочек с изображениями знаков китайского зодиака, которые экспортировались в Россию и другие страны.

Одаренный природным талантом Ли Юн быстро освоил весь комплекс технологий — от дизайна обуви до изготовления образцов и пошива — и заслужил доверие хозяина, благодаря чему его ежемесячная зарплата достигала более 2000 юаней. Несмотря на высокую зарплату, она не представляла для Ли Юна особого соблазна. От подмастерья до квалифицированного рабочего, от управления до маркетинга, от разработки маркетинговых стратегий до освоения рынков — он пробовал себя во всех возможных сферах деятельности. Стать подмастерьем он решил именно для того, чтобы однажды открыть собственное дело и завоевать своё место под солнцем.

Через год Ли Юн вернулся на родину, чтобы организовать обувную фабрику. В том году, имея при себе 600 юаней и образцы, привезенные из ученичества, он в одиночку отправился в Пекин в поисках сбыта для своей продукции. Он бегал по городу три дня подряд, но безрезультатно. На четвёртый день Ли Юн встретил одного из Вэньчжоу, который уже давно вел бизнес в Пекине. Тот рассказал Ли Юну, что

есть внешнеторговый рынок, специализирующийся на оптовой продаже за границу одежды, обуви, головных уборов и товаров повседневного спроса. Ли Юн был вне себя от радости, нашёл этот рынок и вскоре заключил договор о продаже.

Появившись сбытовым рынком, следующим шагом стало реальное создание фабрики. Однако открытие фабрики было нелегким делом: нужно было решить вопросы с финансированием, производственными помещениями и рабочими. Чтобы нанять опытных швей, как только он услышал, что поблизости есть земляки, вернувшиеся с обувной фабрики, он сразу же пошёл к ним с просьбой, но те не захотели идти, и ему пришлось уговорить четырех своих родственников работать на фабрике. Ли Юн сам выступил в роли мастера и шаг за шагом научил их дизайну, изготовлению образцов и шитью. Вначале за день каждая из них могла изготовить всего несколько пар обуви, но через месяц они уже делали более 40 пар в день, а в самый продуктивный день — более 80 пар. В первый год производства фабрика изготовила в общей сложности более 10 000 пар обуви, которые были полностью реализованы в Пекине.

Узнав, что в родном городе кто-то открыл обувную фабрику, многие опытные швеи, работавшие вдали от дома, пришли на фабрику, привлечённые её репутацией. Сегодня на обувной фабрике Ли Юна работает более 30 человек, годовой объём производства утеплённой обуви превышает 70 000 пар, а объём производства составляет более 500 000 юа-

ней.

Качество — это жизнь предприятия, и чтобы конкурировать с крупными фабриками, нужно побеждать только за счёт качества. Он требует от рабочих не стремиться к скорости, а стремиться к качеству, и даже если это означает меньший заработок, качество должно быть гарантировано. За несколько лет ни одна пара обуви не была возвращена из-за проблем с качеством. Пекинские агенты не только охотно ведут с ним дела, но и знакомят его с иностранными бизнесменами. Однажды российский предприниматель специально приехал на его фабрику с осмотром и сразу же заказал более 20 000 пар; вернувшись в Пекин, он прислал по факсу дополнительный заказ.

По мере роста объёма заказов Ли Юн всё больше ощущал, что фабрика слишком мала, чтобы удовлетворить рыночный спрос. Как раз в это время многие жители городка стали приезжать к нему за советами и выражать желание инвестировать. Ли Юн заключил с ними партнерские соглашения, поощрял их вкладывать средства и по собственной инициативе направлял ведущих технических специалистов фабрики для обучения их рабочих, а сам брал на себя сбыт продукции. С помощью Ли Юна в городке сразу появилось пять новых обувных фабрик, число рабочих выросло до более чем 200 человек, годовой объем производства достиг более 500 тысяч пар, а стоимость продукции превысила 4 миллиона юаней.

Ученики, на которых раньше крупные предприниматели смотрели свысока, сегодня добились больших успехов и завоевали их уважение. Сегодня на основанной им обувной фабрике производятся разноцветные теплые домашние тапочки с изображениями двенадцати знаков зодиака: они имеют красивый дизайн, а изображения животных на верху тапочек выполнены с поразительной точностью и выглядят очень реалистично.

Вы когда-нибудь учились зарабатывать деньги? Подавляющее большинство людей — нет, поэтому подавляющее большинство людей до сих пор не умеет зарабатывать. Мы не учились зарабатывать деньги в начальной школе, не учились в средней школе, не учились в университете, и даже в вузах, специализирующихся на финансах и экономике, нельзя получить знаний о том, как по-настоящему зарабатывать деньги. Похоже, в нашей системе образования действительно есть серьёзные проблемы! Умные бедняки, у вас высокий IQ, но ваш финансовый IQ слишком низкий!

Никто не рождается знающим — кто же от природы умеет зарабатывать деньги? Финансовая грамотность отличается от интеллекта: интеллект частично определяется генетикой, а финансовая грамотность на 100 % зависит от обучения и самосовершенствования. Масайоси Сун, Ли Ка-син и все другие миллиардеры не умели зарабатывать деньги с рождения, но у них есть две общие черты: во-первых, сильное стремление к заработку; во-вторых, высокая способность к

обучению. Именно поэтому они превзошли обычных людей и достигли вершин богатства.

Ум не равен мудрости: ум не приносит денег, а мудрость позволяет зарабатывать большие деньги. Настоящие миллионеры, которые начали с нуля, не обязательно имеют высокое образование, но обязательно обладают большой мудростью. Они — те, кто лучше всех умеет учиться зарабатывать деньги; у каждого из них есть свой необыкновенный путь освоения этого искусства. Благодаря обучению они уловили законы заработка, освоили секреты успеха, взяли бразды правления в свои руки и стали героями богатства! Горький говорил: «Самообразование — это университет без стен». Каждый из нас может самостоятельно осваивать знания о том, как зарабатывать деньги.

Герои рождаются из простого народа, и их происхождение не имеет значения. Хотите стать миллионером? Хотите войти в ряды героев богатства? Тогда поспешите учиться зарабатывать: читайте книги и газеты о заработке, слушайте лекции по заработку, учитесь у элиты мира финансов, обращайтесь за советом к знатокам из своего окружения и так далее. Например, чтобы торговать акциями, вам нужно учиться у Баффета, особенно его инвестиционной философии. Если вы хотите открыть свой бизнес, учитесь у Масайоси Суна, который за два года прочитал 4000 книг (не знаю, как он это сделал). А ещё Ли Ка-син: чтобы открыть свой бизнес, он специально устраивался на работу в другие компании, чтобы

«подглядывать» за их методами. Учитесь у успешных людей, действуйте так же, как они, развивайте свою мудрость, повышайте финансовую грамотность, обобщайте секреты заработка — и очень скоро вы станете богатыми. Рассматривайте предприятие как классную комнату, а опыт работы по найму — как процесс обучения, укрепляйте свои основы. Стажировка позволяет не только накопить ограниченный «капитал», но и приобрести необходимые знания — это действительно отличный стартовый этап.

Путь к заработку похож на сражение на поле боя: каждый хочет стать победителем, но для этого необходимо глубоко понять принцип «квадрата и круга»: нужно иметь гибкую стратегию, позволяющую адаптироваться к обстоятельствам, и в то же время твердо придерживаться принципов, не изменяя своей сущности. Давайте поговорим о принципе «квадрата и круга».

«Внешняя округлость, внутренняя прямолинейность» — искусство зарабатывания денег

В деле «квадрата и круга» нужно уметь объединить эти два начала. Если знать только «квадрат», но не знать «круг», то человек будет слишком прямолинеен, и ему будет трудно добиться успеха; если знать только «круг», но не знать «квадрат», то он станет «травой на стене» — тяжелым вверху и лёгким внизу — и ему также будет трудно добиться успеха. Только объединив эти два начала, проявляя гибкость и приспосабливаясь к обстоятельствам, чтобы неизменным оста-

ваться среди бесчисленных перемен, можно встать на путь, ведущий к успеху.

Генеральный директор американской компании «Домино Фудс» Ферсек успешно воплотил принцип «внешней округлости и внутренней прямолинейности»: он поставил репутацию своей компании на первое место, не побоявшись пожертвовать значительными экономическими выгодами.

Однажды он вел дела с одной компанией, которая в тот момент из-за нехватки сырого теста стояла на грани закрытия. Однако беда не приходит одна: как раз в этот момент грузовик, перевозивший сырое тесто, сломался по дороге, из-за чего груз не мог быть доставлен в эту компанию вовремя. Узнав об этом, Ферсек, чтобы не задержать доставку и гарантировать прибытие груза в срок, немедленно арендовал транспортный самолет для доставки сырого теста в этот магазин, который стоял на грани закрытия. Однако все были весьма озадачены его поступком, ведь стоимость этого сырого теста составляла менее 10 % от стоимости перевозки самолетом. Ферсек объяснил всем: «Ведение бизнеса — это не только зарабатывание денег, но и вопрос честности и добросовестности. Самолет доставил не просто несколько сотен циннов сырого теста, но и репутацию и авторитет компании».

На протяжении многих лет именно благодаря такой философии ведения бизнеса эта компания занимала непоколебимые позиции в американской пищевой промышленности.

Хотя это всего лишь небольшая история, в ней заключена

глубокая философия: зарабатывание денег является целью многих людей, но, занимаясь этим, нужно сохранять правильное отношение к делу и подходить к нему честно и прямолинейно, то есть твердо придерживаться своих принципов. Как гласит пословица: «В мыслях будь гибким, в поступках — твердым» — именно в этом и заключается суть.

В жизни важно быть «внешне гибким, внутренне честным», и в делах тоже важно быть «внешне гибким, внутренне честным» — это залог успеха как в личной жизни, так и в работе. Так называемая «внешняя гибкость» означает умение адекватно контролировать свои эмоции в зависимости от ситуации, вести себя с людьми великодушно и тактично, действуя с легкостью и уверенностью. А «внутренняя честность» означает, что, зарабатывая деньги, нужно оставаться честным и соблюдать правила. Только так вы сможете занять непоколебимую позицию на пути к богатству, полном соперничества и борьбы. Согласно легенде из истории Китая, при чеканке монет изначально были воплощены идеи Конфуция. Конфуций говорил, что хотя в деловых отношениях человек вынужден быть внешне гибким, в душе он должен оставаться честным и принципиальным, поэтому монеты чеканились в форме «круглой снаружи и квадратной внутри» и почитались как «брат Конфуций».

В деловом мире повсюду царит острая конкуренция, но в этой борьбе за выживание Ли Ка-син сумел завоевать столько деловых друзей. Это неразрывно связано с его принципом

поведения «снаружи круглый, внутри честный»: он заботится как о своих интересах, так и об интересах других, ведя себя и действуя безупречно. Поняв это, вы естественным образом привлечете к себе потоки богатства!

Если вы хотите встать на путь заработка, вам следует уделять особое внимание принципу самосовершенствования «внешняя округлость, внутренняя прямолинейность»: в делах будьте «округлыми», в жизни — «прямолинейными». Это не только высшее достижение в общении с людьми и признак зрелости, но и способ сдать достойный экзамен на свое будущее.

«Гладкость», о которой здесь идет речь, не означает «уклончивость» — обман, манипуляции, нарушение принципов в делах, а представляет собой средство повышения собственного уровня культуры и гибкого решения проблем посредством навыков общения и поведения в обществе. Поэтому необходимо правильно соблюдать «меру» между этими двумя качествами, чтобы не впасть в самовосхищение и не оттолкнуть от себя окружающих. Как гласит пословица: «В начале жизни человек по своей природе добр». Пережив все взлеты и падения, вы должны сохранить в душе прежнюю твердость, чтобы проложить себе путь к финансовому успеху.

Если внимательно наблюдать за жизнью, можно заметить, что у людей, достигших больших успехов, почти всегда есть одна общая черта: независимо от того, умны они или нет, на-

сколько высок их интеллект, в какой сфере они работают и какую должность занимают, они всегда занимаются тем, что у них получается лучше всего. Иными словами, для успеха необходимо — зарабатывать деньги, опираясь на свои сильные стороны

Преимущество — это та область, в которой человек наиболее силен и хорошо разбирается; именно в ней ему легче всего проявить свои способности. Умение максимально эффективно использовать свои сильные стороны — это удачный отправной пункт на пути к заработку. Если вы хотите создать богатство, вам следует сначала четко осознать свои сильные и слабые стороны.

Жил-был маленький мальчик, который в результате автомобильной аварии лишился левой руки. Несмотря на потерю левой руки, мальчик остался очень сильным духом. Позже он проявил большой интерес к дзюдо и очень хотел начать заниматься этим видом спорта. Наконец, его мечта сбылась: он стал учеником японского мастера дзюдо и начал учиться этому искусству.

Поскольку ему это нравилось, он учился очень усердно, но проучившись три месяца, мальчик понял, что учитель научил его всего одному приёму. Мальчик был очень озадачен и решил разобраться в этом.

Наконец, однажды мальчик решился спросить учителя: «Могу ли я научиться ещё каким-нибудь приёмам?»

Учитель посмотрел на мальчика, погладил его по голове

и сказал: «Хотя ты выучил всего один приём, этого вполне достаточно. Если будешь усердно тренироваться, этого приёма хватит, чтобы победить любого соперника».

Мальчик, слушая слова мастера, по-прежнему был озадачен, но всё же последовал его совету и усердно тренировался, оттачивая этот приём.

Позже мастер взял мальчика на соревнования, и тот, применив приёмы, которым его научил мастер, на удивление легко выиграл первые два раунда. В третьем раунде соперник оказался гораздо сильнее и выше мальчика, и во время поединка мальчик, казалось, испытывал некоторые затруднения. Судья, чтобы не допустить травмы мальчика, дал сигнал о временной остановке и хотел прекратить бой, но мастер мальчика не согласился и настоял на продолжении поединка.

Соревнование продолжилось, и когда оно возобновилось, соперник, считая победу обеспеченной, ослабил бдительность. Мальчик воспользовался моментом, снова применил тот самый приём и одержал победу.

По окончании поединка мальчик спросил у своего тренера: «Почему мне удалось победить соперника, применив всего лишь этот один прием?»

Учитель ответил ему: «Во-первых, этот прием, который ты отрабатываешь, — один из самых сложных в дзюдо; во-вторых, если во время поединка соперник хочет нейтрализовать этот прием, ему остаётся только схватить тебя за ле-

вую руку».

Таким образом, в этом поединке слабость мальчика обернулась его сильной стороной, и благодаря усердному обучению и упорным тренировкам он сумел раскрыть свой потенциал до предела — это заслуживает глубокого размышления каждого из нас.

В современном обществе многие стремятся к успеху и богатству, однако успех или неудача, много или мало богатства — всё это не имеет значения. Важно сначала понять, в чём заключаются твои сильные стороны, и использовать их для создания возможностей. Только так твой талант сможет проявиться, и тогда богатство и успех, к которым ты стремишься, сами придут к тебе.

Каждый момент жизни полон возможностей. Каждый урок в школе — это возможность, каждый экзамен — это возможность, каждая статья, опубликованная в газете, — это возможность, каждая коммерческая сделка — это возможность... Каждый раз — это шанс продемонстрировать свою элегантность и вежливость, решительность и смелость, а главное — проявить свою честность. Выдающиеся люди не ждут, пока возможность сама к ним придет, а ищут и хватают её, используют её, покоряют её, превращая в своего слугу. Возможности часто появляются перед вами, и вы вполне можете воспользоваться ими, превратив их в благоприятные условия. А вам нужно сделать только одно: действовать. Только слабые и нерешительные люди всегда ищут оправда-

ния, говоря, что у них нет возможностей, и постоянно кричат: «Возможность! Дайте мне возможность!»

Соломон сказал: «Глаза мудрого находятся на голове, а глаза глупого — на спине». Полагаю, каждый хочет быть мудрым человеком, поэтому не ждите, пока представится возможность, а должны — самостоятельно создавать возможности

Само по себе существование в этом мире означает, что Бог наделил вас привилегией бороться и стремиться к успеху. Вы должны использовать эту возможность, в полной мере раскрыть свой талант и стремиться к успеху — тогда то, что эта возможность сможет вам дать, будет гораздо больше, чем она сама по себе. Ленивые люди всегда жалуются на отсутствие возможностей и на нехватку времени, а трудолюбивые люди всегда неустанно работают и прилагают усилия. Умный человек умеет находить возможности даже в мелочах, а небрежный легко упускает их из виду.

Независимо от того, какие испытания выпадают на долю человека в жизни, всегда есть два вида возможностей: хорошие и плохие. В хороших возможностях скрываются плохие, а в плохих — хорошие. Главное — с какой точки зрения, с каким настроением и каким взглядом мы к ним относимся.

Если смотреть на них с оптимизмом, широтой взглядов и позитивным настроением, то даже плохая возможность превратится в хорошую. Если же относиться к ним с пессимизмом, унынием и разочарованием, то даже хорошая возможность

будет воспринята как плохая. В жизненных обстоятельствах всегда присутствуют две возможности: для оптимистичных, беспристрастных и позитивно настроенных людей обе они являются хорошими; для пессимистичных, унылых и негативно настроенных людей обе они являются плохими.

Возможности всегда сопутствуют риску, и только те, кто осмеливается рисковать, способны воспользоваться возможностью и добиться успеха. А робкие и осторожные люди, даже если возможность находится прямо перед ними, не осмеливаются сделать шаг вперед и вынуждены просто смотреть, как она исчезает из виду.

Один миссионер случайно упал в реку с бурным течением. Но он не запаниковал, потому что верил, что Бог обязательно спасёт его. Как раз мимо берега проходил человек, но миссионер, полагая, что Бог спасёт его, не стал звать на помощь. Когда течение унесло его к середине реки, он заметил впереди плавающее бревно, но, по-прежнему полагая, что Бог спасёт его, продолжал барахтаться в воде, то всплывая, то погружаясь. В конце концов он утонул.

После смерти монаха его душа, полная негодования, обратилась к Богу с вопросом: «Я был таким набожным миссионером, почему же Ты не спас меня?» Бог удивлённо спросил: «А мне-то что удивляться? Я дал тебе два шанса, почему же ты ни одним из них не воспользовался?»

Жизнь полна возможностей, дело только в том, умеем ли мы ими воспользоваться. Известный английский писатель

Элиот однажды написал: «Золотые мгновения в огромном потоке жизни мимолетны, и мы не видим ничего, кроме песка; ангелы приходят к нам, но мы не узнаем их, когда они стоят перед нами, и упускаем их из виду».

У американцев XX века тоже есть пословица: «Путь к неудаче устлан упущенными возможностями». Если мы будем активно искать возможности, смело их обнаруживать, хвататься за них и немедленно действовать, то сможем превратить возможности в реальность.

Многие сидят и ждут, пока «возможность» постучится в дверь, ошибочно полагая, что «богиня удачи» действительно существует, не подозревая, что «удача» носит случайный, неожиданный характер. Например, человек купил лотерейный билет и выиграл миллион — это удача.

Есть одна мудрая пословица: «Богиня удачи посещает каждого человека на свете. Но если она обнаруживает, что этот человек не готов к её приходу, она войдёт через парадную дверь, а потом вылетит через окно». Для ленивых даже уникальный шанс, который выпадает раз в тысячу лет, бесполезен, а трудолюбивые люди способны превратить самую обыденную возможность в уникальный шанс.

Дух видит больше, чем глаза! Некоторые бездумные наблюдатели способны видеть лишь внешнюю оболочку вещей. Только пронизательный взгляд способен проникнуть сквозь явления, углубиться в внутреннюю структуру и сущность вещей, увидеть различия, провести сравнение и уловить то, что

скрывается за внешней оболочкой — более глубокое и существенное.

До Галилея многие замечали, как подвешенные предметы ритмично раскачиваются взад-вперед, но только Галилей сделал на этом основе ценное открытие. Один из приходских служителей собора в Пизе, долив масло в подвешенную масляную лампу, ушел, оставив лампу бесконечно раскачиваться. Галилео, молодой человек, которому тогда было всего восемнадцать лет, замороженно наблюдал за раскачиванием лампы, и в одно мгновение ему пришла в голову идея «измерения времени». После этого Галилео, посвятив 50 лет усердным исследованиям, успешно изобрел маятник. Это изобретение сыграло чрезвычайно важную роль в точном измерении времени и в астрономических исследованиях. Даже сегодня, как бы мы ни оценивали его значение, это не будет преувеличением. Ещё однажды Галилео случайно услышал, что голландский торговец очками изобрёл прибор, с помощью которого можно было чётко видеть удалённые объекты. Это побудило Галилео серьёзно изучить принципы, лежащие в основе этого явления, что привело к его успешному изобретению телескопа и, таким образом, заложило основу современной астрономии.

Бог справедлив: он дарует каждому одинаковые возможности. Однако одни добиваются успеха, становясь в одночасье бизнес-гигантами и представителями высшего общества, а другие всю жизнь проводят в бездеятельности, не достиг-

нужно ничего. Причина заключается в том, что одни используют представившиеся возможности, а другие легко позволяют им ускользнуть.

Чтобы получить шанс, нужно сначала правильно его понять. Шанс не возникает из ниоткуда — это явление, которое естественным образом возникает, когда развитие событий достигает определённой стадии. Поэтому нельзя просто сидеть и ждать шанса: подход «ждать у корня дерева, пока не появится заяц» обречён на провал. Возможности действительно даются нелегко, но, как только вы их ухватили, ни в коем случае не отпускайте их, а максимально используйте все преимущества, которые они приносят. Ведь появление возможности — это кульминация личных усилий, достигших определённого уровня, результат наших стараний. Поэтому в этот момент не стоит стесняться, нужно быть немного «жаднее». Наполеон однажды сказал знаменитую фразу: «Солдат, не мечтающий стать маршалом, — плохой солдат». Это лучшее толкование понятия «амбиции». Поэтому мы говорим: чтобы совершить великие дела — необходимы амбиции

Чем больше у человека амбиций, тем больше он получает. Насколько велики амбиции, настолько велик и успех. В Китае есть такая старинная поговорка: «Стремись к вершине — достигнешь середины; стремись к середине — достигнешь дна». Это означает, что если вы ставите перед собой высокую цель, то часто получаете меньше, чем планировали,

а если цель умеренная, то результат будет значительно ниже ожидаемого. Из этого видно: чтобы совершить великое дело, необходимо ставить перед собой высокие цели и иметь дальновидные амбиции. Человек с амбициями уже наполовину добился успеха; тот, кто лишен амбиций, обречен на посредственную жизнь.

Трое рабочих клали стену.

К ним подошёл человек и спросил: «Чем вы занимаетесь?»

Первый рабочий раздражённо ответил: «Разве не видно? Строим стену».

Второй рабочий поднял голову, улыбнулся и сказал: «Мы строим высотное здание».

Третий рабочий, напевая песню и продолжая работать, широко улыбнулся: «Мы строим новый город».

Спустя 10 лет первый рабочий кладёт стены на другой стройке; второй сидит в офисе и рисует чертежи — он стал инженером; а третий рабочий — начальник первых двух.

Один был не в духе, другой улыбался, а третий напевал песню — одна и та же работа, но разные настроения. На самом деле, работа, которой вы сейчас занимаетесь, — это начало великого дела. Осознаете ли вы это — от этого зависит, сможете ли вы достичь больших успехов.

На пути к успеху некоторые участки часто сопряжены с риском. Тем, у кого нет больших амбиций, кто труслив, как мышь, и боится, что даже падающий листок может ударить

по голове, очень трудно пройти этот путь, не говоря уже о том, чтобы сорвать тот заманчивый плод с дерева впереди. А те, кто обладает большими амбициями, смел в риске и обладает необыкновенной смелостью, получают совершенно иные плоды.

Если человек с большими амбициями твёрдо решил достичь чего-то, то, движимый смелостью и силой подсознания, он преодолеет все препятствия на своём пути, и успех станет реальной и надёжной гарантией.

Только обладая амбициями совершить великие дела, человек начинает творить. Амбиции могут сделать нашу жизнь лучше и придать ей яркость. Амбиции — это цель и направление наших усилий; даже если цель не будет достигнута, она дарит нам безграничные мечты и делает нашу жизнь более насыщенной и разнообразной. Будь то страдания или гнев, пока мы живы, мы не должны терять веру и надежду. Кто же не хочет крепко держать руль судьбы в своих руках?

Психологи, изучающие творческую деятельность и научное разнообразие, рассматривают амбиции как один из самых творческих стимулов; они убеждены, что амбиции по своей сути являются источником жизненной энергии. Один философ сказал: «Самореализация — одна из самых возвышенных потребностей человека. Она всегда была стимулом в жизни, внутренней движущей силой, удерживающей людей от того, чтобы бросить дело на полпути. Чем сильнее стремление к самореализации, тем с большей уверенностью чело-

век идет по жизненному пути и тем выдающимися являются его достижения».

Действительно, амбиции — это великая сила, формирующая чувство собственного достоинства; они способны сделать человека более совершенным и подтолкнуть его к поиску своего пути вперед. Если человек не следует за теми, кто знает больше, умнее или совершеннее его самого, то обрести мудрость, развиваться и совершенствоваться ему будет, если не невозможно, то, по крайней мере, очень трудно.

Амбиции — это опора, на которую человек опирается, совершая поступки и проживая свою жизнь; они помогают преодолевать все жизненные трудности и достигать берега победы. Если в сердце нет амбиций, это равносильно тому, что человек сам вынес себе смертный приговор.

Один мудрец сказал: «Жизнь — не то, чего я ищу; смерть — не то, чего я желаю; но годы между жизнью и смертью — это то, чем я могу воспользоваться». Поэтому, когда мы поднимаем голову и с тоской размышляем о прошлом, улетучившемся, как дым, лучше опустить взгляд и заглянуть в свою душу: горит ли ещё огонь амбиций, приносит ли он тебе свет и тепло? Когда мы ложимся спать и пытаемся вновь пережить вчерашние сны, не пора ли сделать что-то для себя?

Конечно, для достижения успеха одной амбиции далеко не достаточно; гораздо важнее, чтобы вы также — поставить перед собой чёткую цель

Не кажется ли вам, что жизнь проходит без энтузиазма,

что вы просто убиваете время день за днём, год за годом, и кроме того, что с каждым днём вы стареете и становитесь всё более угрюмыми, ничего другого не видите, довольствуясь существующим положением дел и живя по принципу «сегодняшний день — сегодняшний монах»? Вы блуждаете в тюрьме, которую сами себе построили, испытываете беспокойство и не знаете, как изменить ситуацию. Задумывались ли вы, где окажетесь через десять лет, через пять лет или даже через год? Многие люди проживают всю жизнь без цели и смысла. Относитесь ли вы к их числу?

Человек без цели — самый жалкий человек на свете. Без высоких целей всю жизнь можно прожить лишь в качестве фонового персонажа и придатка других людей. Только увидев то, чего не видят другие, можно совершить то, чего не могут сделать другие.

Очень страшно, когда человек не видит своего будущего. Наличие перспективы задает высоту жизненных стремлений, а как только у человека появляются стремления, будущее уже не кажется таким далеким. Человек, живя и занимаясь чем бы то ни было, обязательно должен иметь цель. Цель — это путеводитель к успеху: только поставив перед собой высокие цели, человек будет сознательно и неустанно стремиться к ним и в конечном итоге добьется успеха.

Большая цель в жизни — это великая мечта, для достижения которой, возможно, потребуется десятилетие, двадцать лет или даже вся жизнь неустанной борьбы. Те, кто смотрел

сериал «Двор семьи Цяо», знают, что главный герой, Цяо Дунцзя, посвятил всю свою жизнь реализации грандиозной мечты — сделать серебряные векселя общепринятым платёжным средством по всей стране. В некотором смысле он добился успеха, потому что с самого начала поставил перед собой большую цель, и все его последующие усилия привели к успеху его семьи. С другой стороны, сформулировать такую грандиозную цель точно и подробно очень сложно, особенно для тех, кто не обладает достаточным опытом, не имеет широкого кругозора и не отличается хорошей способностью к принятию решений. Однако по мере накопления опыта в достижении важных целей и реализации поэтапных среднесрочных и краткосрочных задач человек будет подниматься всё выше и смотреть всё дальше, и только тогда облик главной цели жизни станет постепенно ясным и чётким, пока не сформируется окончательно.

Однажды учитель попросил весь класс написать сочинение на тему «Моя мечта, когда я вырасту». Сын одного наездника написал целых семь листов, описывая свою великую мечту: он хотел иметь собственную ферму для разведения лошадей. Он тщательно нарисовал план фермы площадью 200 му, на котором были отмечены расположение конюшен, беговой дорожки и т. д., а в центре этой обширной фермы он планировал построить огромный особняк площадью 400 квадратных футов. Он вложил огромные усилия в подготовку этого доклада, но, к его удивлению, учитель поставил ему

красную и крупную «F», а рядом написал: «Зайди ко мне после уроков».

Полный фантазий, он после уроков пошёл к учителю с докладом: «Почему вы поставили мне неудовлетворительную оценку?» Учитель ответил: «Ты ещё так молод, не стоит постоянно строить воздушные замки. У тебя нет денег, нет семейного положения, у тебя ничего нет. Построить ферму — это очень затратное дело: тебе придётся тратить деньги на покупку земли, на покупку чистокровных лошадей и на их содержание». Затем он добавил: «Если ты согласишься переписать более реалистичное заявление о поступлении, я пересмотрю твою оценку».

Вернувшись домой, мальчик несколько раз обдумывал ситуацию, а затем обратился за советом к отцу. Отец лишь сказал ему: «Сынок, это очень важное решение, и ты должен принять его самостоятельно».

Поразмыслив несколько дней, он решил вернуть первоначальный вариант, не изменив ни одного слова, и сказал учителю: «Даже если мне поставят красную двойку, я не хочу отказываться от своей мечты».

Спустя более 20 лет этот учитель привёл своих 30 учеников на ферму того самого мальчика, которого он когда-то критиковал, чтобы провести там неделю в лагере. Перед отъездом он сказал мальчику, который к тому времени стал фермером: «Мне немного стыдно признаться. Когда ты учился в средней школе, я остудил твой энтузиазм. За эти годы я го-

ворил то же самое многим ученикам. К счастью, у тебя хватило упорства, чтобы добиться своей цели».

Судя по всему, большие цели позволяют достичь великих дел, а мелкие цели — лишь топчут на месте. Без далеко идущих целей не будет и мотивации; блуждая целый день без цели, в конце концов ты потеряешь курс и никогда не достигнешь берега успеха.

Поставив чёткую цель, нужно затем —
выбрать подходящий проект

Правильно сделать первый шаг в предпринимательстве — действительно очень важный вопрос. Можно сказать, что правильный выбор проекта — это уже половина успеха в бизнесе. Каждый хочет найти проект с небольшими инвестициями, низким риском и хорошими перспективами, но, боюсь, найти такое не так просто. Как правило, инвестиции и риск пропорциональны друг другу, а риск и перспективы — тоже.

Нет «лучшего» проекта — есть только подходящий и неподходящий для вас. Посмотрите, почему другим удаётся добиться успеха: в большинстве случаев это происходит потому, что они нашли идеальное сочетание своих интересов и способностей, определили своё направление и неуклонно шли к цели.

Один и тот же проект: одни добиваются успеха, а другие — нет. Поэтому крайне важно всесторонне оценить свои способности. Как гласит пословица: «Знай себя и знай про-

тивника — и в сто сражениях не потерпишь поражения».

Чтобы найти подходящий проект, в первую очередь нужно точно определить направление своего предпринимательства! Мы часто сталкиваемся с такой ситуацией: муха изо всех сил пытается вылететь через прозрачное стеклянное окно (она не знает, что это стекло, и думает, что это воздух). Снова и снова она ударяется о стекло, несмотря на то что постоянно меняет позу и метод. В конце концов она ранит себе голову до крови, но так и не смогла вылететь. На самом деле, всего в десяти шагах от неё широко распахнута дверь, и ей достаточно было бы лишь немного изменить направление, чтобы с лёгкостью вылететь на свободу.

Люди порой, как и муха, совершают глупости: упрямо считая, что это прибыльный бизнес, они ставят на кон свои сбережения, накопленные за несколько десятилетий, как на азартную игру, и, движимые одним лишь энтузиазмом, отчаянно бросаются в дело. При этом они совершенно не учитывают местные представления о потреблении, степень принятия рынком и потребности людей, не задумываются о сбыте продукции и даже не задаются вопросом о подлинности самого проекта, в результате чего раз за разом терпят полное фиаско. Предпринимательство — дело, требующее определённых навыков, но не нуждающееся в смелости опрометчивого человека.

Поэтому при выборе проекта для предпринимательства необходимо учитывать свои реальные возможности. Не сто-

ит бросаться в омут с головой, увидев отрасль, обещающую заманчивую сверхприбыль. Ведь многие проекты, которые кажутся хорошими, не обязательно подходят именно вам.

Ниже приведены восемь ценных советов по инвестированию в предпринимательские проекты, признанных многими успешными людьми:

1. Малое лучше, чем большое

Крупные проекты после запуска характеризуются высокой удельной стоимостью, прочной технической базой и способны стать опорой экономики, но требуют больших капиталовложений и сложны в управлении. Обычным инвесторам же лучше выбирать проекты с небольшими инвестициями, быстрой окупаемостью и низким уровнем технической сложности.

2. Тяжелая промышленность уступает легкой

Инвестиции в тяжелую промышленность характеризуются длительным циклом, высокими затратами и медленной окупаемостью, поэтому, как правило, не являются сферой, в которой соревнуются частные инвесторы. Будь то производство и переработка или торговля и дистрибуция, работа с продукцией легкой промышленности, особенно с потребительскими товарами, сопряжена с меньшими рисками, требует меньших инвестиций и меньших усилий, а также позволяет быстро получить результаты, поэтому особенно подходит для частного капитала.

3. Товары повседневного спроса уступают продук-

там питания

«Пища — это небо для народа»: три раза в день питаться необходимо в любое время, а с учетом праздников спрос на рынке продуктов питания остается стабильно высоким. Помимо технического надзора и санитарного контроля, правительство, как правило, не вмешивается в вопросы масштабов, ассортимента, распределения и структуры пищевой промышленности. Инвестиции в пищевую промышленность могут быть как крупными, так и небольшими; в эту сферу легко войти, и здесь имеется широкий выбор.

4. Мужчины «уступают» женщинам

В деловых кругах есть известная поговорка: «Чтобы заработать на женщинах, нужно залезть в их кошельки». Маркетинговые исследования показывают, что более 70 % покупательной способности общества находится в руках женщин. Если ориентироваться на женщин как целевую аудиторию, вы обнаружите гораздо больше возможностей.

5. Взрослые «уступают» детям

Рынок детского потребления обширен, характеризуется высокой степенью спонтанности покупок, а также подвержен влиянию рекламы, эмоций и окружающей обстановки, поэтому инвестиции в этот рынок являются перспективным выбором.

6. Молодежь «уступает» пожилым

Китайцы издавна уважают и заботятся о пожилых. В связи со старением населения в нашей стране спрос на товары

для пожилых людей постоянно растёт. Конкуренция в сфере различных биологически активных добавок, спортивного инвентаря и лекарственных средств достигла пика. Инвестиции в рынок товаров для пожилых людей — очень перспективный выбор.

7. Многопрофильность уступает специализации

Большой ассортимент и массовые продажи — таково типичное мышление обычного инвестора. Специализация в производстве и сбыте позволяет легко создать технологическое преимущество и преимущества масштабного производства. Примером этого являются ставшие в последние годы широко известными рынок мелких товаров в Вэньчжоу и рынок одежды в Иу, которые процветают.

8. Лучше заниматься тем, что знаешь

Как гласит пословица: «Другая отрасль — как другая гора». Выбирая отрасль, в которой хорошо разбирается, инвестор получает больше информации, понимает направления развития рынка и может принимать правильные решения.

В общем, опыт в предпринимательстве — это то, что постепенно накапливается в процессе работы; только лично прочувствовав его, можно извлечь из него наиболее точные и реальные уроки и выводы.

В любом случае, при выборе подходящего проекта, во-первых, нужно оценить рыночные перспективы, а во-вторых — проверить, соответствует ли он действующим законам и нормам страны. Чтобы понять, есть ли у проекта рыночный

потенциал, требуется определенная дальновидность. Даже самый хороший проект нельзя реализовывать, если он противоречит законам и нормам страны.

Определившись с целями и выбрав подходящий проект, нужно сразу же —

не медлите, действуйте немедленно

Билл Гейтс однажды сказал: «Не думайте, что люди, достигшие выдающихся успехов, чем-то отличаются от обычных людей. Единственное отличие заключается в том, что когда появляется возможность, они действуют, не колеблясь ни на мгновение — вот в чём секрет успеха».

Многие терпят неудачу не только из-за отсутствия уверенности в себе, но и потому, что не могут воплотить свои убеждения в действия и не отступать ни перед чем, дойдя до конца.

Если вы постоянно думаете о «сейчас», то сможете многое сделать; если же постоянно думаете о «когда-нибудь» или «когда-то в будущем», то ничего не добьётесь. Иметь хорошую идею и воплотить её в жизнь — это две разные вещи.

Однажды у древнегреческого оратора Демосфеста спросили: «С чего следует начинать в искусстве ораторского мастерства?»

Он ответил: «Действие».

«А что на втором месте?»

«Действие».

«А третье?»

«Все равно действие».

Нельзя тянуть с чем-либо, иначе упустишь благоприятный момент и не увидишь и тени успеха. Эту истину многие понимают в глубине души, но, боюсь, трудно воплотить в жизнь, потому что выжидание и даже бесконечные раздумья — общая проблема подавляющего большинства людей. В одной песне есть прекрасные слова: «В мире есть справедливость, усилия всегда вознаграждаются, лучше не говорить, а делать, а если делать, то делать лучше всех».

Обычные люди часто вначале обладают грандиозными идеалами, но из-за отсутствия привычки действовать немедленно эти идеалы начинают угасать, рождаются всевозможные негативные мысли и сомнения в их осуществимости, и в итоге они даже отказываются от своих идеалов, после чего ведут посредственную жизнь, довольствуясь тем, что есть, и смиряясь с судьбой. Именно поэтому успешные люди всегда составляют меньшинство.

Один мастер юмора однажды сказал: «Самая большая трудность каждого дня — это вылезти из тёплого одеяла в холодную комнату». Он прав. Когда вы лежите в постели и считаете, что вставать — это неприятное занятие, оно действительно становится трудным делом. Но стоит только вовремя откинуть одеяло, сформировав привычку или автоматический рефлекс, как вставать станет чрезвычайно просто и легко. Успешные люди не ждут, пока у них поднимется настроение, чтобы приступить к делу, а сами подталкивают се-

бя к действию.

Действие — это ключ, открывающий дверь к успеху; одно реальное действие важнее целой дюжины программ. Успех достигается благодаря действиям, а не мечтам. Когда мы собрали вещи и готовы отправиться к цели, следующим ключевым шагом становится — начать действовать.

Действие — это мощное средство, открывающее двери к успеху; иначе говоря, просто сидеть и мечтать о том, чтобы изменить свою жизнь, — все равно что строить воздушные замки; только действуя своими руками, можно обрести шанс на успех.

В жизни часто встречаются люди, которые бесконечно планируют свои дела, постоянно считая, что их замыслы несовершенны, а время ещё не настало, в результате чего они откладывают дело на потом, и всё ускользает из рук. На самом деле, даже самая хорошая новая идея будет иметь недостатки, а даже самый обычный план, если его решительно воплотить в жизнь и постараться выполнить как можно лучше, гораздо лучше, чем вообще не начинать. Ситуацию нужно менять с помощью действий; если просто сидеть и ждать, пока наступит подходящий момент, то, скорее всего, его никогда не дождешься, а если он и наступит, то пролетит, как белая лошадь мимо щели, и его будет невозможно ухватить.

Чтобы добиться успеха, нужно смело действовать. Но если вы заставляете себя открыть собственное дело и жертвуете временем ради больших денег, то лучше вообще не пы-

таться, ведь в итоге вы можете не только не заработать, но и жалеть об этом всю жизнь. Поэтому к зарабатыванию денег нужно подходить с позитивным настроем.

Стабильный и осторожный бизнес, хотя и приносит доход, чаще всего приносит лишь небольшие суммы, а крупные доходы — редкость. Поскольку вы стремитесь к стабильности, вы довольствуетесь тем, что есть, и вам трудно увидеть более высокие перспективы прибыли; поскольку вы осторожны и не решаетесь рисковать, вы упускаете возможности, которые находятся у вас под носом, и у вас нет шанса быстро накопить состояние. Поэтому те, кто хочет заниматься крупным бизнесом, должны понять:

только рискуя, можно заработать большие деньги

В деловых кругах распространена такая поговорка: «Рискуя по-крупному, зарабатываешь по-крупному; рискуя по-мелкому, зарабатываешь по-мелкому; не рискуя, не зарабатываешь». Все успешные люди понимают, что без труда нет плодов: ни один успех не даётся легко, каждый успех требует принятия определённого риска. Те, кто стремится только к комфорту и не обладает духом риска, не достигнут больших успехов — так было всегда, с древних времён и до наших дней.

Риск — это то, чем увлекаются практически все решительные люди. Только осмеливаясь рисковать и бросать вызов пределам своих возможностей, можно прочувствовать всю великолепие жизни. Когда человек принимает реши-

тельное решение, это означает, что возможны два исхода: либо успех, либо провал. Если у нас нет достаточной уверенности и мужества, чтобы взять на себя этот риск, то проявить решительность будет очень сложно.

В сфере бизнеса риск и прибыль зачастую находятся в прямой зависимости. Если риск невелик, то все стремятся к такому делу, но и прибыль от него будет ограниченной; если же риск велик, многие от него отказываются, и тогда потенциал получения прибыли становится гораздо выше.

Человеку, стремящемуся добиться успеха в деле, необходим именно этот дух, позволяющий смело идти на риск. Ведь риск порой может превратиться в давление, давление — в движущую силу, а движущая сила — в прибыль. Здесь нет места для трусов. Не смея рисковать и не желая брать на себя риск, невозможно добиться успеха.

Вспомните, как более десяти лет назад спекулянты, вложившие в фондовый рынок всего несколько тысяч юаней, через несколько лет стали миллионерами; а уличные торговцы, начавшие с нескольких сотен юаней, через десять лет превратились в крупных предпринимателей. Глядя на их успех, многие не могут с этим смириться и говорят: «Если бы я тогда занялся этим, то заработал бы гораздо больше, чем они». Верно! Возможно, ваши способности превосходят их, ваши знания шире, а опыт богаче, но почему же вы тогда не осмелились это сделать? Это и вопрос смелости, и вопрос характера: трусливый и боязливый характер сдерживает ваши ша-

ги к риску.

Сынь Цзяньтао, молодой человек из Тайюаня, увидев выгодную возможность для бизнеса, не обратил внимания на возражения окружающих, смело принял решение заниматься тем, что ему нравится, и в итоге добился успеха.

Небольшой город Мурманск, расположенный на северо-западе России, на протяжении многих лет редко посещался коммерсантами из разных стран из-за своего положения в устрашающем Северном полярном круге. Сунь Цзяньтао, однако, решил рискнуть и открыл здесь первый китайский ресторан. Некоторые утверждали, что ужасающие морозы и «полярная ночь» очень скоро приведут к тому, что он потеряет все свои вложения. Но произошло как раз наоборот: всего за несколько лет он не только стал владельцем одного из немногих роскошных отелей в этом регионе, но и превратился в «знаменитость из списка богатейших», имя которой известно каждому!

Говоря о своём успехе, Сунь Цзяньтао с воодушевлением заметил: «Для создания бизнеса порой нужны дальновидность и смелость. Быть смелее — это значит преодолеть слабость, заключающуюся в стремлении к одной лишь стабильности, а именно: действовать решительно, идти на риск и верить в то, что ты сможешь преодолеть жизненные трудности».

Смелость не передаётся по наследству — всё зависит от самого человека: сможет ли он преодолеть различные труд-

ности и активно принимать любые вызовы. Конечно, иногда «быть смелее» не означает действовать небрежно или слепо, и не означает стремиться вперед, не обращая внимания на реальность. Это не смелость, а опрометчивость. Амбициозные люди в жизни, когда представляется возможность, всегда готовы проявить смелость и попробовать свои силы. Большинство таких людей умны, способны и строги к себе.

Многие люди не осознают свой потенциал, и чрезмерная осторожность является одной из главных причин этого. Они знают, что могут добиться большего, но никогда не набираются смелости, чтобы рвануть вперёд. По сравнению с теми, кто добился большего успеха, они обладают такими же способностями, но добровольно соглашаются оставаться в тени. Они видят возможности, но не используют их. Увидев, что старые друзья добились успеха, они задаются вопросом, почему у них это не получается. Иногда у них тоже возникают «идеи, как заработать миллион», но они так и не переходят к действиям. В таких случаях на них влияют традиционные представления: «Не действуй опрометчиво, здесь, скорее всего, таится опасность, не стоит пробовать». Столкнувшись с вопросом о том, стоит ли действовать, особенно если это связано с риском, нерешительность приводит к упущенным возможностям.

Глава 2. Настоящий талант — ключ к успеху

В этой жизни без определённых способностей трудно стать самостоятельным и независимым. Человек, обладающий настоящими способностями, не боится путешествовать по миру: где бы он ни оказался, перед ним всегда открываются новые горизонты, и везде он сможет обрести счастье. Человеку, способному совершать великие дела и заслуживающему уважения, недостаточно одного лишь богатства, титула, положения или диплома — нужны мудрость, превосходящая других, и постоянно совершенствующиеся настоящие способности. Свет человека, обладающего настоящим мастерством, невозможно затмить.

Настоящий талант — это отнюдь не те понятия, которые всем знакомы, и тем более не механическое копирование или простое подражание. Настоящий талант — это сущностная черта, глубоко скрытая за внешними проявлениями, но при этом полная страсти и жизненной силы. Настоящий талант отличается от того, чтобы просто отработать несколько наборов эффектных ударов и движений, слепо копируя других, когда внешне похоже, но суть утрачена. В настоящем мастерстве главное — глубокая внутренняя сила, виртуозное мастерство, когда отсутствие приёмов превосходит

их наличие. Усердное обучение и упорные тренировки, поиск наставника и изучение искусства — всё это незаменимо. Учиться, не размышляя, — бессмысленно; размышлять, не вникая в суть, — бесполезно. Скромность и жажда знаний достойны похвалы, а быстрое овладение знаниями — ценно, но ключ к успеху заключается в том, чтобы размышлять и извлекать из этого пользу.

Настоящее мастерство можно приобрести, но его также необходимо создавать. Простое подражание другим позволяет получить лишь временное преимущество в конкуренции. Только создав продукты, услуги и концепции, которых нет у других, и сформировав способности, которые трудно повторить, можно считать, что вы обрели настоящее мастерство. Каково это — обладать настоящим мастерством? Это ощущение, будто у тебя при себе «миллион фунтов стерлингов». Как сказал однажды один богач: «Отведите меня в глубь пустыни, оставьте меня в одних трусах, и если мимо меня пройдет караван верблюдов, через год я всё равно стану миллиардером!» Какие громкие слова! На чем он основывал свои слова? На настоящем мастерстве. Человек, обладающий «навыками», легко налаживает хорошие межличностные отношения. Он знает, что сказать в какой момент и как говорить с разными людьми. Такой человек, умея контролировать свои эмоции и использовать эмоции других, становится мастером эмоционального самоконтроля. Умение управлять своими эмоциями — это здравый смысл; уме-

ние использовать эмоции других — это мудрость.

Способности важнее образования

В современном обществе лучшим, простейшим, наиболее убедительным и, по сути, самым удобным способом оценить уровень образования отдельного человека или целой группы людей зачастую является проверка их дипломов. Таким образом, «образование» становится визитной карточкой, пропуском, пробным камнем, мерилом для оценки талантов и критерием для продвижения по службе. Многие люди, не имеющие диплома, завидуют тем, кто обладает высоким образованием; все считают «образование» богатством и полагают, что людям с высоким образованием легче зарабатывать деньги, но на самом деле это не так. Высшее образование лишь способствует успеху в карьере, но оно не равнозначно «заработку». Причина, по которой современные выпускники вузов «ни в то, ни в другое не вписываются», заключается в том, что все считают: получив образование и высокий диплом, можно обрести богатство, и поэтому они теряются в догадках.

Действительно, образование очень важно для человека. При приеме на работу, поиске работы, поиске партнера, присвоении званий и т. д. везде есть графа «образование». А различия в образовании делят людей на разные категории. Образование, говоря прямо, является продуктом действующей системы образования — это своего рода показатель усвоенных знаний. Образование — лишь подтвержде-

ние прохождения учебного курса, оно не может достоверно отражать реальные способности человека. Образование не всегда равнозначно способностям: люди с высоким образованием, но низкими способностями встречаются повсеместно, и с этим можно столкнуться в любой сфере деятельности.

Есть люди, которые от природы умны и обладают высокими способностями — так называемые «самоучки», которые не нуждаются в учителях. Они могут не подчиняться ограничениям этой системы, как, например, Эйнштейн и Эдисон, но таких людей можно пересчитать по пальцам. На самом деле, наличие высокого образования доказывает лишь то, что человек немного лучше других понимает содержание учебников. А достижение успеха в обществе зависит от других факторов. Знания из учебников относятся к интеллектуальному коэффициенту (IQ), а у большинства людей разница в IQ на самом деле невелика; зато разница в эмоциональном интеллекте (EQ) может быть очень значительной. Те, кто хорошо учится, не обязательно преуспевают в бизнесе; никто не может гарантировать, что выпускник университета превосходит выпускника средней школы, и никто не может гарантировать, что доктор наук обязательно будет зарабатывать много денег. Если бы «образование» приносило прибыль в бизнесе, то все университетские профессора были бы миллионерами.

Какова же связь между образованием и способностями? Это очень сложно определить, потому что многие люди с вы-

соким образованием обладают весьма посредственными способностями — это типичный пример «высоких оценок при низких способностях»; в то же время некоторые очень способные люди не всегда имеют высокий уровень образования. Если судить о человеке только по образованию, то китайский «король семечек» Нянь Гуанцзю был бы ничем, а Билл Гейтс из американской компании Microsoft должен был бы вообще стыдиться.

Подавляющее большинство людей с детства получают систематическое образование, следуя установленному порядку. Некоторые из них рано проявили способности, научились делать правильные вещи на соответствующих этапах, усердно занимались учебой, достигали успехов без особых затруднений, а в работе уделяли внимание развитию своих способностей, шаг за шагом продвигаясь к своей цели. При появлении благоприятной возможности они могут свободно действовать и чувствовать себя полными сил и энергии. Другая часть людей, выйдя из стен учебного заведения, считает свою учебную карьеру законченной и, вооружившись высоким образованием, целыми днями просто зарабатывает на хлеб. Даже если такие люди на время и блеснут успехом, их достижения не выдерживают испытания временем, и вполне возможно, что в конце концов у них возникнут проблемы даже с выживанием. Урок для этих людей таков: не думайте, что наличие высокого образования решает все проблемы; развитие способностей и накопление опыта — вот что явля-

ется делом всей жизни успешного человека.

Сегодня приоритет способностей стал общепризнанным во всех странах мира. Некоторые дальновидные предприниматели уже давно считают способности важным критерием при подборе персонала, нанимая людей по их талантам, а не по дипломам.

Всемирно известный основатель японской компании «Сони» Акио Морита ещё в 1960-х годах написал бестселлер под названием «К чёрту дипломы!». В этой книге он подверг резкой критике распространённую в Японии практику, когда при подборе и найме персонала главным критерием считалось то, в каком университете учился кандидат. Чтобы дать своим сотрудникам возможность проявить ум и талант, не ограничиваясь формальным образованием, он решительно сжег все кадровые досье сотрудников компании и объявил, что при назначении на должности или продвижении по службе в «Сони» не учитываются образование и дипломы, а важны повседневные усилия и способности. Те, кто хочет зарабатывать на жизнь за счет диплома, будут вытеснены. Такой подход позволил компании «Сони» всегда оставаться полной энергии и занимать непоколебимые позиции в условиях рыночной конкуренции.

Если вы тоже хотите оставаться непобедимыми в конкурентной борьбе будущего общества, всегда помните: способности важнее образования.

Мы часто слышим, как друзья говорят: «Я зарабатываю на

жизнь своими способностями» — так говорят китайцы. На Западе же обычно говорят о наличии способностей. Таким образом, способности и «умение» — не совсем одно и то же. Способности подчеркивают определенные личные навыки, такие как знания и технические умения, тогда как «умение» в большей степени подчеркивает совокупность всех ресурсов, необходимых для выполнения той или иной задачи, включая ваши собственные способности и способность мобилизовать другие социальные ресурсы. «Способность» в большей степени подчеркивает возможность — то есть то, что вы можете что-то сделать, но не затрагивает вопрос о результате, тогда как «умение» больше акцентирует внимание на завершении дела и в некоторой степени предполагает, что важен только результат, а не процесс. В общем, как бы вы ни поступили, если вы справились с делом — значит, у вас есть «умение». Конечно, если вы добились успеха в основном благодаря собственному мастерству, то можно сказать, что у вас высокая «способность».

Вы когда-нибудь лазали по горам? Если жизнь — это гора, которую вам предстоит покорить, то ваши способности — это так называемые навыки альпинизма и альпинистское снаряжение, а ваше мастерство — это ваша способность улавливать изменения погоды во время восхождения, предвидеть и оценивать опасности горных троп, а также понимание и владение общим маршрутом восхождения в сочетании с физической выносливостью — именно это является клю-

чом к тому, сможете ли вы в конечном итоге взойти на вершину, и этот ключ неосязаем — это некая внутренняя целеустремленность и упорство.

Умения формируются в повседневной жизни, шаг за шагом, в процессе накопления жизненного опыта, и вам предстоит освоить множество таких умений. Выйдя в мир, первое, чему вам нужно научиться, — умению проницательно оценивать людей

Как говорится, «один и тот же рис питает сто разных людей». В современном обществе конкуренция настолько остра, что как в жизни, так и на работе вам придётся сталкиваться с необходимостью распознавать людей и оценивать их способности. Только те, кто умеет наблюдать и быстро разбираться в людях, смогут с лёгкостью добиться успеха в общении, а те, кто не обладает этим умением, скорее всего, будут прилагать тщетные усилия и идти на ненужные жертвы. Понять истинную сущность человека — дело очень сложное, а разобраться в нем за короткий срок — тем более. Для этого требуется внимательное наблюдение и тщательный анализ.

Мысли определяют поступки человека: то, о чём он думает, неизбежно отражается в его действиях. Если мы будем внимательно наблюдать за мелочами в повседневной жизни, то сможем проникнуть в его душу.

Мелочи зачастую определяют отношение человека к делу и его нравственную культуру. Например, насколько серьёзно он относится к работе, в том числе к утилизации отхо-

дов; искренен ли он по отношению к коллегам, в том числе насколько гармоничны его отношения с окружающими; а также следует обращать внимание на мелочи повседневной жизни: думает ли он постоянно о себе, в том числе уступает ли он место в транспорте другим, гармоничны ли его отношения с соседями и семьей и т. д. По этим повседневным мелочам можно понять его нравственные качества и постепенно проникнуть в его сущность.

Как гласит пословица: «В мелочах проявляется суть». Это означает, что во многих вещах можно увидеть истинную суть и понять причины, обратив внимание на детали повседневной жизни. Детали повседневной жизни зачастую в той или иной степени отражают душу человека.

Наблюдение за людьми, их распознавание и изучение их душевного мира на основе повседневных мелочей в значительной степени основано на опыте, но при этом существуют определённые закономерности, которым можно следовать. Поэтому некоторые внимательные люди на основе практического опыта сформулировали четыре правила, позволяющие распознавать душевный мир человека по повседневным мелочам:

Во-первых, судить о душе человека по мелким жестам и привычкам. Черты характера и природа человека часто проявляются через его мелкие привычки и жесты. Например: человек, который постоянно перебирает пальцами, как правило, хитрый и расчётливый, всегда что-то обдумывает; тот,

кто, сев, сразу скрещивает ноги, обычно считает себя особенным и выше других; а тот, кто ходит, сгорбившись и опустив голову, обычно озабочен какими-то тяжёлыми мыслями.

Во-вторых, судить о человеке по его речи и манерам. Те, кто прямолинеен, горяч, живой, подвижен, быстро реагирует и любит общаться, как правило, обладают открытым характером; те, кто говорит быстро и прямо, ведет себя лаконично, имеет пронзительный взгляд и подвержен эмоциональным всплескам, как правило, имеют вспыльчивый характер; те, кто вежлив, честен, придерживается принципов и спокоен, — как правило, скромные и осторожные люди; те, у кого выражение лица тонкое, взгляд устойчивый и кто следит за своими манерами, — как правило, люди с уравновешенным характером.

В-третьих, судить о человеке можно по его речи. Те, кто при разговоре всегда любит добавлять такие выражения, как «я думаю», «я считаю», «на мой взгляд», «я чувствую» и т. п., как правило, самоуверенные и упрямые люди; те, кто в разговоре постоянно использует такие выражения, как «хорошо ли», «пойдет ли», «можно ли» и т. п., как правило, не обладают достаточной уверенностью в себе и не способны принимать важные решения; те, кто в разговоре всегда выражается неясно и двусмысленно, обычно являются коварными и опытными в житейских делах людьми.

В-четвёртых, судить о человеке по его мимике. Те, кто ча-

сто хмурится, как правило, много думают, переживают и постоянно размышляют о том и о сём; те, кто часто смотрит на людей из-под лоб, как правило, узколобы, непредсказуемы и в глубине души полны страха; те, кто часто чешет голову рукой, как правило, беспокойны и раздражительны.

В общем, если мы будем регулярно тренировать свою способность замечать детали, то обязательно сможем обнаружить особенности каждого человека в повседневной жизни и, таким образом, лучше понять секреты его внутреннего мира. Но одного умения разбираться в людях далеко не достаточно — вы должны:

уметь не только делать дело, но и «уметь ладить с людьми»

Чаще всего мы сталкиваемся с двумя типами людей: одни умеют ладить с людьми, но не очень умеют работать; другие умеют работать, но не очень умеют ладить с людьми. Под умением «находить общий язык» подразумевается способность улавливать настроение, угадывать намерения руководства, идти навстречу его предпочтениям: он может предугадать то, о чём руководство ещё не подумало, и воплотить в жизнь то, о чём руководство уже подумало. Под умением «делать дело» подразумевается готовность терпеть лишения на работе, углублённое изучение дела, понимание как положения наверху, так и внизу, умение обобщать опыт и добиваться результатов, но при этом он не умеет заискивать перед руководством.

Люди, умеющие «подстраиваться», как правило, не разби-

раются в деле. Слабость в профессиональном плане заставляет их понять, что полагаться только на талант нельзя и гордиться им нечем; поэтому они отказываются от высокомерия, идут своим путем и в конце концов находят выход из тупика — это первопричина. Кроме того, благодаря умению ладить с людьми они завоевывают доверие руководства, снискают его благосклонность, получают больше выгод и обнаруживают, что «каждому свое», не обращая внимания на чужие суждения о своих достоинствах и недостатках; в результате они больше не хотят изучать и заниматься своим делом, из-за чего становятся ещё менее компетентными в своём деле — это следствие.

Люди, умеющие делать дело, как правило, не разбираются в человеческих отношениях. Поскольку они постоянно углубляются в дело, заботятся только о делах, а не о людях, сосредоточены на изучении дела и интересуются лишь карьерой, им трудно делить внимание между двумя вещами, и они не могут уделить должное внимание межличностным отношениям. Кроме того, благодаря высоким профессиональным способностям они чувствуют себя уверенно и твердо, обладают обширными знаниями, от которых исходит естественное величие, и в итоге неизбежно сталкиваются с тем, что их высокие идеалы находят мало отклика. Успех дела немыслим без тех, кто его делает, но делающие не всегда находятся в центре внимания; порой им приходится проливать пот, кровь и слёзы. Более того, делающие неизбежно допус-

кают ошибки, а те, кто ничего не делает, не имеют возможности ошибаться. В процессе работы всегда возникают самые разные проблемы, требующие решения, и неизбежно случаются те или иные промахи.

Те, кто умеет работать, обычно смотрят свысока на тех, кто умеет ладить с людьми, а те, кто умеет ладить с людьми, постепенно тоже начинают смотреть свысока на тех, кто умеет работать, считая их тупицами с водой в голове. Более того, часто возникает такая ситуация: те, кто работает, угнетаются, а посредственности процветают. Руководитель, отстаивающий честность и справедливость, оказывает лучшую поддержку тем, кто работает. Иногда тем, кто работает, больше всего нужно не вознаграждение или повышение, а моральная поддержка и понимание в работе. В трудную минуту им достаточно одной справедливой оценки, одного теплого слова. Хотя встречаются и умные люди, которые, как говорится, «генерал спешит в путь, не гонясь за кроликом», и уделяют внимание искусству и методам работы, умея и действовать, и ладить с людьми, таких людей крайне мало. Умелый руководитель ценит и тех, кто умеет ладить с людьми, и не может обойтись без тех, кто умеет работать.

Многие дела невозможно выполнить в одиночку, поэтому приходится прибегать к посторонней помощи. Умение использовать силы других для выполнения своей работы — это настоящее мастерство, и такие люди являются самыми умелыми.

Использовать чужую помощь для достижения цели — найти кратчайший путь

В мире существует три вида «заимствования»: заимствование людей, заимствование влияния и заимствование денег — все это пути к достижению цели. Заимствование людей и влияния — это метод, который часто используют умные люди для достижения своих целей; он позволяет использовать преимущества другого человека, чтобы восполнить собственные недостатки, по крайней мере, недостаток таланта и человеческих ресурсов. В Китае есть старая поговорка: «Хороший ветер — моя сила, он поднимет меня до голубых облаков». Она говорит о том, что для успешного запуска воздушного змея необходимо правильно выбрать момент и воспользоваться силой ветра. На самом деле использование внешних сил для собственного развития — это общее явление в движении вещей. Именно благодаря восточному ветру и тактике огненной атаки Чжугэ Лян в своё время нанёс сокрушительное поражение войскам Цао.

Как гласит пословица: «Один герой — три помощника», «Чем больше друзей, тем больше возможностей». В китайской традиции «друг» — это две полумесяца, отражающиеся друг в друге; здесь ценится искренность и преданность, а на первом месте стоит слово «добродетель». В современном обществе, где царит острая конкуренция, друзья приобретают всё большее значение; умение использовать дружеские связи часто делает жизнь более свободной и счастливой, а

также открывает больше возможностей. Поэтому выработка привычки использовать дружеские связи фактически равносильна надежде на успех.

Вода сама по себе не имеет формы, но, опираясь на рельеф гор, она то извивается, превращаясь в журчащий ручеек, то мчится, становясь бурной рекой, то падает, образуя водопад, разбрызгивающий жемчуг и драгоценные камни. Чтобы совершить великое дело, одной только собственной силы недостаточно. Умелое использование внешних сил в помощь собственному развитию — важный приём в деятельности каждого успешного человека.

Был один очень успешный бизнесмен, у которого было бесчисленное множество друзей из самых разных слоев общества. Он любил хвастаться перед каждым встречным, что по количеству друзей он занимает первое место в мире, и что он умеет подстраиваться под каждого человека и использовать его в своих интересах. Позже кто-то спросил его: «У вас так много друзей, вы ко всем относитесь одинаково?» Он немного подумал и ответил: «Конечно, нельзя относиться ко всем одинаково, нужно делить их на уровни и использовать каждого по назначению!»

Он говорил, что, хотя сам заводит друзей искренне, те, кто хочет подружиться с ним, не всегда руководствуются искренностью. Среди его друзей, конечно, много людей с высокими моральными качествами, но немало и таких, кто хочет извлечь из него какую-то выгоду и преследует скрытые

МОТИВЫ.

«Я же не могу открывать душу перед друзьями, которые питают ко мне злые намерения и недостаточно искренни, — сказал этот купец. — Это только навредит мне самому».

Поэтому, стараясь не обидеть «друзей», он разделил их на «категории»: «друзья, готовые пойти на смерть за друга», «друзья, которым можно открыть душу», «друзья, с которыми можно обсуждать важные дела», «друзья, с которыми можно выпить и покушать», «друзья, с которыми можно просто повеселиться», «друзья, с которыми лучше держать дистанцию» и так далее. Интенсивность общения с собеседником и степень открытости часто определяются именно этими категориями. Ведь разные друзья играют разные роли. Можно использовать их способности и особенности, чтобы добиться успеха в своих делах.

Когда собственные силы ещё недостаточно велики, нужно уметь прибегать к помощи других, встать под знамя того, кто обладает авторитетом или влиянием, найти себе опору и надежную поддержку. Раскрыть перед собой новые горизонты под сенью чужого величественного дерева. Держись за флаг, как за тигровую шкуру. Использование чужой силы включает в себя заимствование чужой мудрости, опыта и талантов для достижения собственных целей. Только тот, кто умеет использовать чужую силу в своих интересах, способен победить сильного, будучи слабым, и большого, будучи малым.

Умение использовать чужие таланты приносит победу,

а умение правильно говорить гарантирует, что вы не потерпите поражения. Умение правильно говорить обязательно обеспечит вам хорошие отношения с людьми, хорошую работу, хорошую должность, хорошие результаты и хорошие перспективы. При общении с людьми нужно проявлять «проницательность», чтобы понимать, что говорить, как говорить, какие слова можно произносить, а какие — нет. Хорошая манера разговора способствует лучшему взаимопониманию между людьми и сокращает расстояние между ними. Зачастую люди терпят неудачу именно потому, что не могут держать язык за зубами. Одно слово может вызвать смех, другое — привести в ярость; тот, кто стремится к успеху, должен уметь говорить. Одно слово весит больше, чем сокровища в девяти дингах; язык длиной в три дюйма сильнее, чем миллионная армия. Иногда — одно слово — и мир в твоих руках

Уровень человека в основном проявляется в том, как он говорит. В современном обществе умение красиво говорить — это настоящий талант.

Еще в 40-х годах XX века в США «ораторское искусство, деньги и атомная бомба» считались тремя главными залогом выживания и развития в мире. В 60-х годах XX века люди стали считать «ораторское искусство, деньги и компьютер» тремя самыми мощными залогом, причем «ораторское искусство» неизменно занимало первое место в этом списке, что свидетельствует о его огромной роли и ценности.

Откуда берет начало харизма президента США Обамы? Все очень просто: в основном из его речей. Говорят, что во время одной из речей Обамы депутаты обеих партий в Конгрессе вставали и аплодировали целых 30 раз! Уокер, ведущий тренер по ораторскому мастерству в США, который работал консультантом по ораторскому мастерству при двух президентах — Клинтоне и Обаме, — раскрыл секреты речей Обамы. Выходя на сцену, Обама вступает в контакт с аудиторией — например, пожимает руки, улыбается или машет рукой. Он говорит чётко, с ритмическими перепадами, его взгляд непрерывно скользит по каждому из присутствующих, и он умеет делать уместные паузы для размышлений.

Фактически Обама рассматривает эти моменты затишья в ходе выступления как время для размышлений, подобно паузе перед кульминацией в театральной пьесе. Каждый раз, когда наступает такой момент, в зале царит атмосфера ожидания. Говорят, что в настоящее время в США очень много людей, желающих научиться выступать так же, как Обама. А «ураган Обамы» уже давно перекинулся из США на весь мир: от Канады до Китая у Обамы немало поклонников.

Хорошая ораторская манера — это кратчайший путь к успеху: обладая этим талантом, вы привлечёте к себе внимание и будете выделяться из толпы. Напротив, образованный человек, не обладающий ораторским талантом, испытывает трудности при общении с другими, что незаметно лишает его многих преимуществ.

Успех или неудача в жизни часто зависят от одной-единственной фразы. Одно предложение может помочь человеку вырваться из холодных человеческих отношений, вернуться на правильный жизненный путь, познать себя и мир; одно предложение может спасти человека, склонного к самоубийству, с грани смерти, заставить его вновь почувствовать смысл жизни и пробудить в глубине души уверенность в себе; одно предложение может стать движущей силой, побуждающей человека стремиться к вершинам и упорно бороться. Какую же силу обладает одна мудрая фраза? Если вы сами это прочувствуете, то, возможно, поймёте, что она, подобно солнечному свету, наполняет сердце того, кого утешают.

Во все времена и во всех странах многие люди были глубоко тронуты словами других людей, а иногда даже обретали новое видение мира. Фраза Чжоу Эньлая «Учись ради возрождения Китая» вдохновила тысячи и тысячи молодых людей усердно заниматься учебой; одна полная энтузиазма и величия речь Мартина Лютера Кинга подняла американских афроамериканцев на борьбу за свободу; а слова Бетховена «Я задушу судьбу» вдохновили многих на то, чтобы преодолеть трудности.

Фраза учителя танцев Тай Лихуа «Верь в себя, ты самая лучшая!» — помогла этой глухонемой девушке не сдаться и исполнить танец «Тысячерукая Гуаньинь», который вызвал всеобщее восхищение; слова Шиллера «За каждым ис-

пытанием и проблемой скрывается еще большее благословение» поддержали дух дочери, лишившейся голени в результате автомобильной аварии, и в итоге она стала выдающейся звездой софтбола; Женщина-президент компании «Эйвон» Чжун Биньсянь благодаря словам своей матери: «Все, что могут делать мальчики, девочки тоже обязательно смогут, — главное, стараться, и женщина сможет достичь вершин в любой сфере», с детства стремилась к успеху и в итоге завоевала собственное место под солнцем в карьере. Поэтому ни в коем случае не стоит недооценивать силу одной-единственной обычной фразы: иногда говорящий не придает ей значения, а слушающий принимает близко к сердцу. Тот, кто услышал эти слова и принял их близко к сердцу, приступит к действиям, будет упорно идти вперед, и даже одна фраза может изменить всю жизнь человека! Изменить судьбу другого человека!

Ораторское мастерство — это двигатель межличностного общения. Никто не хочет производить впечатление человека, с которым трудно общаться, и никто не желает жить в одиночестве. Даже те, кто кажется холодным и бесчувственным, постоянно ищут путь к гармоничному общению и взаимопониманию с окружающими.

Возможно, вы умеете работать и хорошо говорите, но всё равно остаётесь непопулярным. В таком случае вам следует обратить внимание на свой имидж. Имидж человека очень важен, а хороший профессиональный имидж — тем более,

ведь он поможет вам идти по жизни всё лучше и лучше. Мы можем без колебаний сказать:

ваш имидж стоит миллионы

Как гласит пословица: «Человек — это его одежда, а лошадь — седло». Исследования в области бизнес-психологии показывают, что влияние и уровень доверия, возникающие при межличностном общении, зависят от трех факторов: речи, интонации и внешнего вида. Их доля в общей оценке составляет: речь — 7 %, интонация — 38 %, визуальный образ (то есть внешний вид) — 55 %. Из этого видно, насколько важен внешний вид. Одежда, как первый элемент внешнего облика, становится центром внимания окружающих. В современном обществе, характеризующемся жесткой конкуренцией, имидж человека гораздо важнее, чем многие думают: ваш имидж — это ваше будущее. Образ человека должен подчеркивать его достоинства. Когда ваш образ становится эффективным инструментом общения, формирование и поддержание личного имиджа превращаются в своего рода инвестицию, которая в долгосрочной перспективе принесет щедрые плоды, позволит накопить ценность красоты и повысить ценность личного потребления. Нет ничего хуже, чем не иметь возможности продемонстрировать свои внутренние качества и быть отвергнутым ещё до того, как вам дадут «пропуск».

Будь то общественные места или частные встречи, всякий раз, когда вы общаетесь с людьми, ваш внешний облик —

одежда, манера поведения и речи — попадает в поле зрения окружающих и оставляет глубокое впечатление. Можно сказать, что качество внешнего образа человека напрямую связано с успехом или неудачей в его делах. В реальной жизни есть множество подобных примеров. Представьте, что вам предлагают на выбор два подарка одинакового размера: один упакован изысканно, красиво и со вкусом, а другой небрежно завернут в старую сумку или коробку. К какому из них вы протянете руку? Конечно, без колебаний выберете первый. А теперь представьте: вы идете в больницу к врачу. К кому вы с большей охотой подойдете — к человеку в профессиональном белом халате, выглядящему достойно и элегантно, желательно с маской или стетоскопом, или к уборщику, идущему по коридору с инструментами для уборки? Конечно, к первому, потому что его образ больше соответствует представлению о враче и вызывает больше доверия.

Вы можете улучшить свой внешний облик по следующим аспектам, что, в свою очередь, повысит ваш авторитет в глазах окружающих:

1. Решите вопрос о «фокусе» имиджа

Одежда и внешний вид — это первое, что бросается в глаза, особенно при первом знакомстве, когда люди ещё не знакомы друг с другом, и поэтому одежда и внешний вид играют огромную роль в их восприятии. Одеваться уместно — это самое базовое требование. Если одежда подходит вашей фигуре, красива и оригинальна, смело носите её. Индивидуаль-

ность в одежде также позволяет людям судить о ваших эстетических взглядах и чертах характера. Если фасон одежды устарел, люди сочтут вас консервативным и старомодным; если же он слишком авангардный, это может создать впечатление о вас как о легкомысленном, упрямом и эгоцентричном человеке. В обоих случаях люди легко придут к выводу, что «с этим человеком трудно общаться», что, естественно, повлияет на ваш имидж в обществе.

2. Пусть ваши слова и поведение «усилят» ваш имидж

Речь и манеры являются отражением душевного состояния человека: будьте открытыми и сердечными, создавайте впечатление доброжелательного, дружелюбного и доступного человека, с которым легко общаться. Многие люди в общении постоянно беспокоятся о том, что у них нет выдающихся речей, способных впечатлить окружающих и привлечь их внимание, что приводит к психическому напряжению, из-за которого их мимика и жесты становятся очень скованными — все это вызвано чрезмерно высоким самолюбием. Поэтому следует расслабиться, сохраняя свои естественные черты, а не притворяться и не вести себя натужно. Некоторые, «выходя на сцену», ходят с высоко поднятой головой и широким шагом, излучая внушительную энергию; при рукопожатии сжимают руку собеседника с силой, словно клещами, а во время разговора пристально вглядываются в собеседника... Такая напускная манера поведения не только

заставляет окружающих чувствовать себя неловко, но и вызывает дискомфорт у вас самих. На самом деле лучший способ — это сохранять свою изначальную индивидуальность и особенности.

В разговоре следует проявлять чувство юмора. В общении люди с чувством юмора часто выигрывают. Те, у кого его нет, часто терпят неудачу. В общественных ситуациях юмористические высказывания очень легко и быстро разряжают обстановку, делая атмосферу непринуждённой, оживлённой и дружественной. В неловких ситуациях, когда возникают разногласия, юмор и ирония могут стать «амортизатором» в напряжённой обстановке, помогая друзьям и коллегам выйти из затруднительного положения или устранить враждебность. Кроме того, юмор и ирония можно использовать для тактичного отказа в просьбе собеседника или для доброжелательной критики.

3. Полное раскрытие женской красоты

Мужчинам ни в коем случае не следует проявлять узколюбие и ревность, не стоит придирается к мелочам и тем более мстить за каждую мелочь. Мужская красота — это красота грубоватая, красота внутреннего содержания. Настоящий мужчина должен обладать индивидуальностью, быть резким, сильным и излучать мужественную энергию, тогда как кокетливые «мальчики-слащавки» вызывают неприятие у большинства людей. А общепринятый образ женской красоты всегда ассоциировался со спокойствием, нежностью и

мягкостью. Женщины отличаются изящными чертами лица и мягкими очертаниями, а нежная теплота их речи и манер особенно сильно трогает. В общении, если женщина умеет искусно использовать свои женские особенности, проявляя скромность, доброту, теплоту и нежность, она, как правило, всегда пробуждает у мужчин чувство любви и желание защитить. Социальная сила, порождаемая естественной мягкой красотой женщины, порой гораздо больше, чем сила «мужественности».

4. Использование очарования улыбки

В общественных ситуациях легкая улыбка может привлечь внимание окружающих, а также помочь себе и другим расслабиться; человек, который весь день улыбается, всегда обладает особым шармом.

Чтобы жить полноценной жизнью, добиться больших успехов и занять своё место в обществе, помимо хорошего имиджа необходимо иметь собственные жизненные принципы. Однако общим для всех является то, что нужно тщательно обдумывать свои поступки и проявлять терпение в мелочах ради достижения больших целей. Поэтому вам нужно — научиться искусству «терпения»

Терпение — это своего рода «хитрость», мудрость выживания. В истории Китая было много людей, которые, столкнувшись с опасностью, умели с помощью терпения разрядить напряжённую ситуацию, спастись, а затем воспользоваться представившейся возможностью и добиться успеха

одним махом.

Сдержанность — это упорная борьба, это стратегия, гарантирующая победу, это мощное оружие для преодоления жизненных трудностей и опасностей.

Терпение и сдержанность — это основополагающий принцип поведения китайского народа, суть традиционной китайской культуры и морали. Однако человеку, не прошедшему через взлеты и падения, не посвятившему себя самосовершенствованию, трудно обрести великодушие и терпимость, умение сочетать твердость и мягкость, а также неукротимую стойкость. Не забывая на жизненном пути о самосовершенствовании и постоянном укреплении своего нравственного облика, можно выработать в себе благородный характер, который «не изменится ни в бедности, ни в нищете, не будет развращен ни богатством, ни славой, и не поддастся ни силе, ни насилию» — это и есть та величественная праведная сила, пронизывающая всю пятитысячелетнюю историю цивилизации китайского народа.

Древние говорили: «Нетерпение в мелочах разрушает великие замыслы». Если человек в жизни умеет терпеть унижения и нести тяжёлый груз, это является символом скромности, самосовершенствования, широты духа и дальновидности. Изречение «Нетерпение в мелочах разрушает великие замыслы» воплощает дух терпения в конфуцианской философии: терпение — основа всех добродетелей, и терпение стоит выше всего. Во всех жизненных начинаниях необхо-

димы терпение и самообладание.

Так называемое «терпеть мелочи ради великих целей» означает смотреть на вещи с высоты, видеть далеко вперед, не позволять мелким спорам и разногласиям сковывать свои действия, устранять всевозможные помехи и создавать условия для достижения великих целей и осуществления великих дел. «Терпеть мелочи ради великих целей» — это не считаться с сиюминутными выгодами и потерями, сдерживать стремление к быстрой выгоде и все делать для того, чтобы проложить путь к достижению великих целей и осуществлению великих дел.

И в древности, и в наши дни, как в Китае, так и за рубежом, люди, способные совершать великие дела, всегда обладали огромным терпением. В истории есть множество примеров, когда люди, столкнувшись с временным унижением, не вступали в споры, не питали обиды и не проявляли опрометчивую храбрость, благодаря чему избегали несчастий.

Чжан Эр и Чэнь Юй были известными учеными из государства Вэй. После того как государство Цинь уничтожило Вэй, Чжан Эр и Чэнь Юй, сменив имена и скрыв свою личность, прибыли в уезд Чэнь, где зарабатывали на жизнь, работая сторожами на улицах. Однажды местный мелкий чиновник избил Чэнь Юя. Чэнь Юй хотел встать и сопротивляться, но Чжан Эр незаметно пнул его ногой, давая понять, что нужно терпеть, и тот смирился с избиением.

Когда чиновник ушёл, Чжан Эр отвел Чэнь Юй под шел-

ковичное дерево и сказал ему: «Что я тебе раньше говорил? Если ты не можешь вынести даже небольшого унижения сегодня, разве ты хочешь погибнуть от рук этого мелкого чиновника?» Чэнь Юй сразу понял благие намерения Чжан Эра. Вскоре и Чжан Эр, и Чэнь Юй стали высокими чиновниками и канцлерами. Если бы тогда они вступили в перепалку с этим мелким чиновником, исход мог бы оказаться совершенно иным.

Чтобы воспитать в себе высокие нравственные качества, человек должен проявлять терпение в мелочах. Кто не мечтает о славе и успехе, кто не хочет совершить грандиозное дело, потрясшее весь мир? Однако в этом мире много способных людей, но мало тех, кто достигает великих целей. Причины этого многогранны и включают как объективные, так и субъективные факторы. Например, необходимо иметь благоприятное социальное происхождение, уникальную возможность, которая выпадает раз в тысячу лет, а также высокий IQ, образование, культурный уровень и т. д. Среди прочего «терпение» также является обязательным психологическим качеством для достижения великих дел.

Хань Ци был канцлером трёх правлений Северной Сун. Он отличался глубоким и простодушным характером, был великодушен и великодушно относился к людям. Однажды он сказал: «Чтобы проявить великую стойкость, приходится терпеть мелочи». Когда Хань Ци возглавлял войска, расквартированные в Dingzhou, однажды вечером он писал письмо и

попросил солдата стоять рядом с ним со свечой, чтобы освещать ему дорогу. Солдат был поглощён чем-то другим и не заметил, что свеча наклонилась и огонь коснулся волос Хань Ци у виска. Хань Ци тут же затушил огонь рукавом и продолжил писать письмо. Через некоторое время, оглянувшись, он заметил, что человек, державший свечу, уже сменился. Опасаясь, что начальствующий чиновник накажет того солдата, он поспешно вызвал его и сказал: «Не меняйте его, теперь он уже знает, как правильно держать свечу».

С тех пор все офицеры и солдаты в армии глубоко уважали Хань Ци за его великодушие. Когда Хань Ци находился на службе в Даминфу, кто-то подарил ему две очень ценные нефритовые чаши, назвав их бесценным сокровищем. Хань Ци вознаградил дарителя белым золотом. Ему очень понравились эти чаши, и каждый раз, устраивая банкет для гостей, он специально приказывал накрыть стол, застелить его бархатом и поставить на него эти чаши.

Однажды Хань Ци принимал у себя чиновников, ответственных за управление перевозкой зерна по каналам, и собирался налить вино в эти две нефритовые чаши, чтобы угостить гостей. Внезапно один из слуг нечаянно опрокинул стол, и обе чаши разбились. Гости были очень удивлены, а слуга пал ниц, ожидая наказания. Хань Ци сохранил невозмутимое выражение лица и с улыбкой сказал гостям: «Существование и исчезновение любой материи подчиняется своим законам». А слуге он сказал: «Это произошло по тво-

ей оплошности, а не умышленно, так в чём же твоя вина?» Гости были безмерно восхищены великодушием и широтой взглядов Хань Ци.

Для тех, кто имеет идеалы и стремления, кто хочет совершить великие дела для страны и народа, терпение на мгновение приносит затишье, а шаг назад открывает безграничные горизонты. Терпение позволяет свободно выбирать, когда действовать, а когда отступать. Су Сюнь из династии Сун однажды сказал: «Одно терпение может сдержать сотню смелых, одно спокойствие — сотню суетливых». Это означает, что сила терпения способна противостоять тысячам воинов и десяткам тысяч коней. Хотя речь идет об одной и той же стратегии «терпеть малое ради великого», слова Су Сюня более чётко раскрывают связь между небольшим терпением и великим замыслом, подчеркивая неосязаемую сдерживающую силу «небольшого терпения».

Человек, полный энтузиазма, искренний, добрый и терпимый, обязательно будет пользоваться популярностью. Если человек везде пользуется популярностью и имеет хорошую репутацию, он становится конкурентоспособным. Каждый хочет, чтобы его любили, но добиться этого не так просто. Поэтому мы говорим:

быть симпатичным — это тоже настоящее мастерство

Для человека популярность означает признание и одобрение обществом его нравственных качеств, личностного обаяния и всего поведения. В повседневной работе и жизни на-

лаживание хороших межличностных отношений и завоевание всеобщего уважения, несомненно, оказывают огромную помощь в самореализации и развитии, а также создают приятную рабочую атмосферу, позволяющую забыть о монотонности и усталости и, таким образом, сохранять позитивный настрой на жизнь.

Быть симпатичным — это тоже знание, это тоже умение. Если сказать, что различные знания и навыки, которые мы получаем в школе, являются «твердыми знаниями», то «умение нравиться людям» — это «мягкие знания», которые можно осмыслить и усвоить только благодаря длительной практике.

Карнеги, обобщив свой опыт, поделился с нами своими взглядами. Он отмечает, что если мы будем просто выстав-лять себя напоказ перед другими, пытаясь заинтересовать их, то у нас никогда не будет много настоящих и искренних друзей. Настоящие друзья не заводятся таким образом.

Возможно, вы обладаете обширными знаниями, возможно, вы красноречивы, возможно, вы выражаетесь изящно, но одного только этого недостаточно, чтобы стать популярным человеком. Даже если вы невероятно тактичны и никому не даете повода для недовольства, всегда найдутся те, кому вы не по душе — такова тонкость человеческой натуры. В наши дни отношения между людьми считаются целым искусством, в котором заключается огромный объем знаний. В повседневной жизни мы часто слышим, как многие люди ис-

пытаются затруднения в налаживании межличностных отношений и много жалуются на это. На самом деле, если мы будем честными, искренними и приложим усилия, стать человеком, которого любят, не так уж и сложно. Как стать человеком, которого любят повсеместно? Попробуйте руководствоваться следующими советами:

Во-первых, уделяйте внимание дружбе между товарищами. Философ Бэкон сказал: «Дружба удваивает радость и делит страдание пополам», «человек, у которого нет искренних друзей, — по-настоящему одинок». Глубокая и крепкая дружба между друзьями ценнее и прекраснее любого золота, серебра и драгоценностей.

Во-вторых, нужно чётко различать добро и зло. В жизни следует активно участвовать в добрых делах, а те, в которых участвовать нельзя, нужно всячески поддерживать; а перед лицом зла нужно выпрямить спину, смело смотреть ему в глаза и бороться с ним.

В-третьих, нужно верить в доброту человеческой натуры. Не стоит всегда предполагать у других худшее — ведь нет людей, которые с рождения были бы плохими.

В-четвёртых, говорите правду и действуйте честно. Правдивые слова и честные поступки дают душевное спокойствие и приносят радость, тогда как обман и суеверие вызывают беспокойство и становятся главными врагами психического здоровья.

В-пятых, будьте осторожны, когда остаетесь наедине с со-

бой. Ошибки, совершённые в одиночестве, зачастую вызывают гораздо большее давление, чем те, что совершаются на публике, поэтому к своим поступкам нужно относиться с особой осмотрительностью.

Шестое: не завидуйте другим. Зависть легко отдаляет вас от окружающих и нарушает душевное равновесие. Вместо того чтобы завидовать чужим достижениям, лучше самим стремиться к ним.

Седьмое: меньше выходите из себя. Частые вспышки гнева не только обостряют конфликты и портят межличностные отношения, но и наносят непоправимый вред вашему здоровью из-за эмоциональной нестабильности.

Восьмое: не обсуждайте чужие недостатки. В разговорах не стоит обсуждать недостатки других — в лучшем случае это приведет к разрыву отношений с друзьями и коллегами, а в худшем — может привести к трагическим последствиям, причиняя ненужные страдания как окружающим, так и самому себе.

Девятое: будьте открытыми. Только тот, кто всегда открыт и искренен в отношениях, может завоевать доверие и понимание окружающих, быть принятым ими и жить легко и радостно.

Десятое: учитывайте как ближайшие, так и долгосрочные перспективы. Рассматривая проблемы и решая дела, ни в коем случае не упускайте из виду долгосрочные перспективы ради сиюминутной выгоды и не стремитесь к быстрым ре-

зультатам. Люди, стремящиеся к сиюминутной выгоде, испытывают гораздо больший психологический стресс, когда приходится устранять последствия своих поступков.

Напротив, следующие десять поступков вызывают наибольшее неприятие:

1. Управлять другими. Любить оказывать милости другим, чтобы поставить себя в выгодное положение, упорствовать в своих взглядах, смотреть на всех свысока — все это не вызывает симпатии.

2. Мрачный настрой. Всегда отрицательно относиться к людям и событиям, говорить и вести себя так, что окружающие чувствуют себя подавленными, постоянно создавать впечатление, будто что-то скрываешь — таких людей никто не любит.

3. Эгоцентризм. Такие люди редко заботятся о других, не осознают своего положения, чрезмерно упрямы, неискренни и стремятся только поучать окружающих.

4. Легкомысленность. Такие люди лишены внутренней глубины, болтают без умолку, говорят все, что приходит в голову, и редко думают о других.

5. Замкнутость. Такие люди чрезвычайно насторожены, не могут расслабиться и выслушать собеседника, спорят, не обращая внимания на аргументы, и думают только о том, как защитить себя; они трусливы, уклоняются от конфликтов, притворяются, что вызывают ощущение неискренности.

6. Недоверие к другим. Такие люди красноречивы, но не

держат слова; их речи звучат красиво, но вызывают ощущение ненадежности.

7. **Негативный настрой.** Такие люди отступают перед трудностями, лишены мужества, любят одиночество, не вписываются в коллектив и не стремятся налаживать межличностные отношения.

8. **Чрезмерная неполноценность.** Такие люди выражаются неясно, слишком зацикливаются на мелочах, чрезмерно чувствительны, имеют эксцентричный характер, что вызывает у окружающих чувство удушья.

9. **Безответственность.** Такие люди коварны; при любой ошибке они возлагают вину на других, думают и действуют исключительно в своих интересах, что часто вызывает у окружающих беспокойство.

10. **Параноидальность.** Такие люди часто занимают крайнюю позицию, во всём склонны к дихотомическому мышлению, не дожидаются, пока собеседник закончит говорить, и поспешно реагируют, при этом им не хватает собственной точки зрения.

Одним словом, ни в коем случае не пренебрегайте тем, как к вам относятся окружающие. В межличностных отношениях то, нравитесь ли вы другим или вызываете у них отвращение, определяется вашим уровнем коммуникабельности, вкусом и манерой поведения. В то же время это может определить успех или провал вашей карьеры. Если вы везде пользуетесь популярностью, то сможете — стать мастером

общения

Мы живём в обществе, где социальные контакты очень часты и тесны; хотите вы того или нет, вы всегда находитесь в многочисленных связях с окружающими. Мы с вами, возможно, имеем разное происхождение, разные взгляды и самые разные профессии, но на самом деле у всех нас есть одна общая черта в повседневной жизни — мы все общаемся с людьми. Чтобы добиться успеха в карьере и сделать жизнь ярче, вам необходимо как активно налаживать контакты с одними людьми, так и пассивно взаимодействовать с другими. Как относиться к людям, как вести себя в различных ситуациях — это вопросы, с которыми каждый из нас сталкивается ежедневно, и от которых никому не уйти. Общение с людьми — самое непостижимое явление на свете, но при этом оно часто опутывает сердца и не дает покоя. На самом деле общение с людьми похоже на войну: умные люди всегда выходят из этой битвы победителями, потому что умеют проникать в суть человеческой натуры и искусно применять навыки и стратегии межличностного общения.

Общение с людьми — это наука, которая сопровождает человека на протяжении всей жизни. Если человек способен в сложной и запутанной обстановке с легкостью управлять ситуацией, превращать беду в благо, преодолевать трудности и делать невозможное возможным, то его можно по праву назвать мастером общения. Человек, умеющий общаться с людьми, всегда способен раскрыть свой потенциал в этой

сфере до предела. Улыбка, напоминающая улыбку Моны Лизы, каждое движение и каждое слово — всё в меру; он с лёгкостью и непринуждённостью общается с каждым из присутствующих, демонстрируя универсальную ловкость и умение ладить со всеми. Такой человек — прирождённый коммуникатор.

В общении с людьми существует один принцип: сначала удовлетворить потребности других, чтобы впоследствии удовлетворить и свои собственные. Однако, к сожалению, немногие способны это сделать, поскольку у большинства людей присутствует страх оказаться в убытке. Общение с людьми — это основа выживания, это навык и метод поведения в жизни, это смелость действовать первым, это дар предвидения, позволяющий уловить возможность, это «ускоритель», который без труда приведет вас к успеху. Известный немецкий философ Шопенгауэр однажды сказал: «Общение людей вовсе не является инстинктом. То есть дело не в любви к общению, а в страхе одиночества».

Когда у вас есть хорошая сеть межличностных связей, это означает, что у вас есть обширные источники информации. Так как же наладить межличностные отношения? Как стать мастером общения?

1. Станьте другом самому себе

Если вы не можете быть другом самому себе, то вам не удастся стать другом для других. Если вы презираете себя, то не сможете уважать других и будете испытывать к ним

зависть. Окружающие почувствуют, что ваша дружба неискренняя, и поэтому не будут отвечать вам взаимностью. Возможно, они будут сочувствовать вашим проблемам, но сострадание — не прочная основа дружбы.

2. Развивайте навыки самовыражения

Люди с хорошими коммуникативными навыками всегда привлекают внимание, легко вызывают интерес у окружающих и, как следствие, получают признание. Только так у человека появляется возможность проявить свои таланты и реализовать свою ценность. Основой общения является владение определенными коммуникативными навыками. Проявление искренности и дружелюбия — лучший путь к обретению друзей и дружбы.

3. Сохранение благородного характера

Дружба не зарождается в одночасье, она должна выдерживать испытание временем. Человек, открытый, честный, прямолинейный и великодушный, естественно, будет пользоваться уважением окружающих. Только сила личности способна по-настоящему покорить сердца людей. Только при высоких моральных качествах друзья будут искренними, а отношения с окружающими — хорошими; а если отношения хорошие, то и настоящих друзей будет много, а с большим количеством друзей дела идут гораздо гладче. Если человек говорит одно, а думает другое, сеет рознь, ослеплён корыстью и безмерно корыстолюбив, то не удивительно, что порядочные люди будут избегать его и смотреть на него с презре-

нием. А тот, кто смело отстаивает истину, защищает справедливость и не придирается к мелочам, непременно заслужит уважение окружающих.

4. Иницилируйте общение

Когда вы находитесь в компании знакомых и чувствуете желание поговорить, не стесняйтесь выражать свои мысли — если вы не теряете самообладания, смело высказывайте свои мнения. Если вы рассказали анекдот, не считайте себя глупым; если вы нервничаете и хотите понравиться окружающим, не думайте, что вам не хватает серьезности. Старайтесь находить людей с позитивным характером и добродетелями, обращайтесь на них внимание, не ищите в них недостатков и избавляйтесь от таких мыслей, ведь они — враги дружбы.

У каждого человека есть свои особенности, и особенно когда люди общаются откровенно, эти особенности проявляются ярче всего. Не пытайтесь изменить этот факт. Другой человек — это другой человек, а не вы; примите его таким, какой он есть, и он тоже будет уважать вас таким, какой вы есть. Пытаться заставить других принять ваши предвзятые представления — это очень серьезная ошибка. Если вы поступите таким деспотичным образом, то обретете врага, а не друга.

5. Поставьте себя на место другого человека

Такое воображение поможет вам. Если вы сможете представить себе его чувства, поставив себя на его место, и постараетесь быть максимально объективными, то сможете почув-

ствовать его потребности и, насколько это возможно в пределах ваших возможностей и уровня ваших отношений, удовлетворить их; вы также сможете глубже понять его реакцию. Если он в каких-то вопросах очень чувствителен, вы сможете избежать того, чтобы поставить его в неловкое положение или вызвать у него беспокойство. Когда вы сознательно проявляете великодушие, вы помогаете ему укрепить его собственное самооценку. Если он достоин дружбы, он будет очень благодарен вам за вашу доброту и оплатит вам — по-своему.

6. Умение гибко реагировать на ситуацию

Взаимоотношения между людьми никогда не бывают неизменными — они неизбежно развиваются, поскольку общество постоянно развивается, а все явления непрерывно меняются и развиваются. Люди должны научиться хорошо контролировать себя, регулировать своё психологическое состояние и адаптироваться к изменившимся условиям — только так можно идти в ногу со временем. Новые ситуации и проблемы всегда застают вас врасплох: они внезапно появляются из незаметных углов, и чтобы успешно с ними справиться, необходимо обладать высокой способностью адаптироваться к обстоятельствам. А разнообразные непредвиденные сложности, возникающие в общении в зависимости от времени и обстоятельств, требуют от вас первоклассной способности к суждению и решительных, гибких мер реагирования. В общении человек также должен овладеть навыками

взаимодействия с людьми из разных слоев общества — только так вы сможете занять непоколебимую позицию.

7. Повышайте свою психологическую устойчивость

Как же добиться того, чтобы в общении с людьми вести себя непринуждённо, не терять самообладания в непредвиденных ситуациях и оставаться спокойным? Во-первых, нужно осознать свои сильные стороны и верить в свои способности; не стоит винить себя за чувство неловкости, возникающее из-за незнакомой обстановки — это чувство свойственно каждому; не стоит чрезмерно нервничать при встрече с суровым человеком. Во-вторых, следует чаще использовать возможности для тренировки: участвовать в полезных общественных мероприятиях, искренне общаться с другими, широко взаимодействовать с людьми, искренне хвалить окружающих и проявлять интерес к тому, что происходит вокруг. В-третьих, на основе практики и опыта регулярно подводить итоги и оттачивать свои навыки, тогда вы сможете постепенно укрепить уверенность в себе, преодолеть излишнее чувство неполноценности, перейти от замкнутости к открытости, от самоуничтожения к оптимизму и уверенности в себе, осмелиться проявить инициативу и укрепить свою психологическую устойчивость, чтобы даже при внезапных неожиданностях сохранять хладнокровие и самообладание, а также сформировать свой имидж в общении с окружающими.

8. Старайтесь удовлетворять потребности других

Это мир жесткой конкуренции, где люди зачастую думают только о своих потребностях, а не о других. Старайтесь избавиться от такого отношения и чаще ставить себя на место других — тогда вы станете уважаемым другом. Многие любят «поучать» других, произносят «речи», а окружающие вынуждены только внимательно слушать. Ни в коем случае не относитесь так к друзьям — вам нужно с ними «разговаривать».

Вот несколько самых мудрых советов о том, как заводить друзей. Если вы сможете эффективно применять эти принципы, вы обретете удивительно богатую дружбу. В глазах обычных людей великие люди всегда ассоциируются с «великими событиями», а обычные люди — с «мелкими событиями». Некоторые люди за всю жизнь не совершат ни одного великого дела, но и великие, и мелкие люди неизбежно сталкиваются с одной мелкой мелочью за другой. Поэтому можно сказать, что мелочи — это самая основа жизни человека, и только сосредоточившись на них, вы сможете возвысить свою жизнь.

Различия между людьми зачастую заключаются именно в мелких деталях, и именно эти мелочи определяют, почему у разных людей складывается разная судьба. То, что вам может показаться незначительной мелочью, для внимательно человека становится редкой возможностью, о которой говорится на сайте: даже такие возможности не каждый может увидеть и ухватить — для этого требуется высокий уро-

вень качества личности, накопленный в повседневной жизни. «Мелочи» часто упускаются из виду, но одна непреднамеренная «мелочь» может отразить глубинную культурность человека; она способна заменить богатство, компенсировать недостатки и повысить вашу конкурентоспособность. Оценивать человека по «мелочам» — вполне действенный и эффективный метод. Ниже мы расскажем истории о том, как мелочи определяют успех или неудачу.

Маленькая деталь — большое мастерство

Одна капля воды может отразить лучи солнца; одно песчинка может проникнуть в суть бурной мирской суеты; одно мелкое дело может раскрыть внутренний мир человека; одна деталь может определить судьбу человека на всю жизнь. Кто не занимается мелочами, тому трудно добиться успеха в большом деле; кто не убирает в своей комнате, тому трудно убрать весь мир; кто в юности не следит за своими словами, тот всю жизнь будет нести чушь; кто в молодости злоупотребляет алкоголем, тот в будущем станет алкоголиком; кто питает нечистые помыслы, тот непременно станет жертвой плотских желаний. Не стоит думать, что небольшая сумма денег, крошечный отрезок времени, несколько пустых слов или незначительные, казалось бы, поступки не имеют значения — это крайне опасное заблуждение.

Одна молочная компания, продвигая свою продукцию в одном из городов, не жалела средств и уделяла большое внимание эффективности. Не говоря уже о прочем, у неё было

целых 100 грузовиков для доставки молока. Эти грузовики были оснащены заметными логотипами бренда и имели единый цвет кузова, что играло отличную рекламную роль: даже когда не было заказов на доставку, они ездили по улицам. Таким образом, молочная компания постепенно завоевала рынок. Однако благополучие длилось недолго: через некоторое время продажи молочных продуктов резко упали. Менеджер метался в панике, но никак не мог выяснить причину. В конце концов, именно потребители раскрыли истинную причину: оказалось, что беду навлекли именно те самые молоковозы, которые были гордостью маркетинговой стратегии. В начале продвижения эффективность молоковозов была очевидна. Однако через некоторое время, из-за пренебрежения техническим обслуживанием и очисткой, кузова машин покрылись грязью и мусором, что вызывало отвращение у людей, но они по-прежнему ежедневно разъезжали по улицам. Именно из-за этого многие семьи впоследствии категорически отказались пить молоко этой марки.

Каждый путь состоит из множества «точек»: и предприятие, и потребитель, и продукт — все они состоят из множества «точек», и каждая из этих «точек» может стать той самой деталью, которая определяет потребительское поведение. Как гласит пословица: «Тысячелистная дамба прорывается из-за муравьиной норы», а также: «Один неверный шаг — и всё потеряно». Есть ещё одна пословица: «Дьявол кроется в деталях». Когда люди пренебрегают деталями в рабо-

те и жизни, дьявол пользуется моментом. А когда вы уделяете деталям достаточно внимания, вы получаете неожиданные выгоды.

В условиях современной коммерческой конкуренции успех заключается в том, чтобы воспользоваться возможностью, а возможности мимолетны: без умения видеть общее в мелочах, без проницательности и решительности невозможно воспользоваться возможностью. Умение видеть общее в мелочах, проницательность и решительность — это способность внимательно следить за каждым мельчайшим изменением на рынке, анализировать его внутреннюю суть, определять направление развития рынка, а затем принимать проницательные и решительные решения, чтобы опередить других на один шаг, воспользоваться возможностью и добиться успеха. Из этого следует, что так называемые возможности, в конечном счёте, сводятся к «мелочам»: чем больше внимания уделяется мелочам, тем больше шансов на успех.

Однажды один коммерсант, беседуя с другом, услышал от него фразу, на которую обычный человек не обратил бы внимания: «В этом году засуха, но, по прогнозам метеорологов, следующий год будет дождливым». В этих словах коммерсант усмотрел бизнес-возможность: что тесно связано с дождем? Конечно же, зонты. Не долго думая, он приступил к изучению ситуации с продажами зонтов в этом году и обнаружил, что на них скопились огромные излишки. Тогда он вступил в переговоры с производителями зонтиков и купил

у них большую партию по заметно заниженной цене, чтобы накопить запасы. В мгновение ока наступил следующий год, и погода действительно оказалась такой, как и прогнозировали: дожди не прекращались, и бизнесмен смог продать накопленные зонтики по завышенной цене. Только за одну такую сделку он получил огромную прибыль.

Ещё один менеджер крупного магазина уделял большое внимание рыночной информации. Читая газеты, он неоднократно сталкивался с сообщениями о дорожно-транспортных происшествиях с участием мотоциклистов, и тогда ему пришла в голову идея: он немедленно организовал закупку мотоциклетных шлемов. Не прошло и месяца, как местное управление дорожного движения объявило: «Без шлема на мотоцикле ездить запрещено». Шлемы мгновенно стали хитом продаж, и весь запас, завезенный этим магазином, был раскуплен за считанные дни. Успех этого менеджера заключался в том, что он обратил внимание на мелочи и сумел воспользоваться представившейся возможностью.

«Мелочи» имеют огромную ценность, но из-за своей «незначительности» они всегда остаются незамеченными. Чтобы правильно использовать мелочи, необходимо уметь внимательно наблюдать за жизнью и связывать «мелочи» с «возможностями» в своих размышлениях — тогда «мелочи» превратятся в «возможности». Будь то информация, увиденная в газетах или книгах, или услышанная от других людей, к ней нужно относиться со всей серьёзностью и быть

по-настоящему внимательным. Как только вы определите, что в какой-то детали скрывается чрезвычайно ценная возможность, и немедленно начнёте действовать в соответствии с информацией, которую она предоставляет, богиня удачи обязательно будет ждать вас впереди.

Мы живём в эпоху бизнеса, где исход решают 1% или 2%, и одна-единственная информация может повлиять на успех или провал компании. Эта информация в ваших руках — козырь, а в руках соперника — бомба. Такая важная информация может находиться в компьютере компании, на обратной стороне распечатки или даже в корзине для мусора, и в любой момент может просочиться наружу. Утечка информации в лучшем случае приведёт к убыткам для компании, а в худшем — к её краху.

Вот детали, которые могут разрушить компанию за одну минуту:

1. Десятисекундная задержка принтера

Даже у лазерных принтеров задержка составляет более десяти секунд. Если вы не будете стоять рядом с принтером, первым, кто увидит документ, можете оказаться не вы. Большинство современных компаний используют общие принтеры и размещают принтеры, копировальные аппараты и другое оборудование в одном относительно изолированном помещении. Таким образом, конфиденциальные документы между отделами могут распространяться, начиная с аппаратной, в другие отделы, и когда между отделами нет секретов,

у компании тоже не остается секретов.

2. Небрежное отношение к обратной стороне бумаги

«Экономия бумаги» — хорошая привычка во многих компаниях, и сотрудники часто гордятся тем, что печатают на обратной стороне листа. На самом деле, если собрать воедино «макулатуру» компаний, где существует такая привычка, вы обнаружите, что в отпечатанных и скопированных документах содержится настолько полная информация о корпоративных секретах, что даже исполнительный вице-президент почувствует себя неловко, ведь на этой макулатуре записано гораздо больше, чем в его рабочем дневнике.

3. Смена владельца компьютера

Смена владельца компьютера — настоящий наставник для нового сотрудника. Мы уверены, что все профессиональные менеджеры сталкивались с подобным: если вы только что устроились в новую компанию, просмотр данных на компьютере вашего предшественника — лучший способ познакомиться с новой компанией. В состоянии, напоминающем «подглядывание», все, что когда-либо происходило в компании, «открывается вашему взору»: от записей о прежних клиентах до системы поощрений и взысканий, и вам даже посчастливится прочитать заявление о увольнении прежнего сотрудника. Если же речь идет о компьютере из другого отдела, это, естественно, доставляет особый интерес.

4. Общий доступ

«Общий доступ» в локальной сети — это последний канал получения конфиденциальной информации внутри компании. Некоторые компании, чтобы предотвратить утечку информации через внутреннюю сеть, предписывают всем сотрудникам немедленно отключать общий доступ после его использования. На самом деле, чем строже такие правила, тем выше риск утечки конфиденциальной информации через общий доступ. Дело в том, что в таких условиях люди без зазрения совести используют общий доступ для распространения информации. Обычно это происходит так: в открытом офисе сотрудник кричит коллеге, сидящему на другом конце помещения: «Я выложил это в общий доступ, забирай!» Да, кто-то действительно заберёт эту информацию, но это может оказаться не тот человек, на которого вы рассчитывали.

5. Обучение

Обучение превращает «битву за защиту информации» в пассивный процесс. Когда новый сотрудник приходит в компанию, большинство предприятий относятся к нему с полной открытостью. С первого дня обучения новый сотрудник под предлогом «быстрейшей интеграции в команду» получает доступ ко всем подразделениям компании, за исключением финансового отдела: от корпоративной стратегии до применяемых тактических методов, от ключевых клиентов до важнейших технологий. Но на самом деле более 1/5 сотрудников уходят из компании через три месяца после приема на работу. При этом большинство из них не покидают от-

расль, в которой работают, и, возможно, сейчас с восторгом рассказывают вашим конкурентам о каждой мелочи в вашей компании.

6. Вы всегда получаете отправленный вам факс только через полчаса

Всегда найдутся факсы, которые «никто не забрал», и каждую неделю кто-то обязательно не получит важный факс; люди всегда «с удивлением» обнаруживают, что последняя страница их факса — это начало чужого документа, а начало их собственного нигде не найти.

7. Общее оборудование не означает общую информацию

В небольших компаниях или отдельных подразделениях сотрудники часто совместно используют флешки или ноутбуки. Если у вас есть возможность одолжить флешку новому бухгалтеру компании, то при её возврате вы с лёгкостью сможете получить отчёт о прибылях и убытках компании за текущий месяц.

8. Понимание вашего будущего по «следам»

В сфере маркетинговых исследований анализ «следов» продукта для определения эффективности и стратегии маркетинга конкурентов является общепринятым методом. Транспортировка продукта, его хранение, а также отходы упаковки могут фигурировать в отчетах об исследованиях по покупкам конкурентов, поскольку «анализ следов» уже стал стандартным методом сбора коммерческой информации.

9. Электронная почта — перевалочный пункт для кражи информации

Более 80 % всех случаев кражи информации приходится на передачу похищенных корпоративных данных по электронной почте. Многие компании отказываются от установки дисководов, оптических приводов и USB-портов, но не могут предотвратить кражу информации сотрудниками через электронную почту; по сравнению с этим вышеперечисленные методы выглядят несколько наивными и смешными.

10. Личные компьютеры

Это распространённый способ кражи больших объёмов данных. Возможности программ для сжатия файлов всё-таки ограничены: если сотрудник принесёт свой ноутбук на работу и подключится к локальной сети, то в мгновение ока сможет легко вынести файл объёмом 1 ГБ.

11. Протоколы заседаний

Секретари зачастую относятся к протоколам заседаний слишком легкомысленно; они не осознают, какое значение для конкурентов может иметь протокол одного заседания высшего руководства. В компании часто можно увидеть, как кто-то выбрасывает протоколы как макулатуру, позволяя новейшей стратегической информации компании оказаться в любом уголке предприятия.

12. Непринятые проектные предложения

Отказ — это тоже выбор. Специалисты по планированию знают, что принятые планы являются конфиденциальной ин-

формацией компании, но зачастую не осознают, что отклоненные планы также являются конфиденциальными. Иногда они даже обсуждают их с клиентами или СМИ, а конкуренты могут легко сделать вывод: раз вы не реализовали эти планы, значит, вы обязательно выбрали те!

13. Объявления о найме

В процессе найма зрелые компании не указывают подразделения, набирающие персонал, в одном объявлении, поскольку это равносильно тому, чтобы сообщить конкурентам: здесь только что произошли кадровые перестановки, и сейчас наблюдается нехватка кадров.

14. За две минуты до начала тендера

Окончательная минимальная цена всегда «объявляется» в последний момент. Чем раньше минимальная цена будет раскрыта внутри компании, тем выше риск утечки информации. За две минуты до начала тендера, когда участники выключат свои мобильные телефоны, можно объявить минимальную цену!

15. Через полчаса после увольнения

Если уволенный сотрудник только что узнал об этом, не позволяйте ему возвращаться к своему компьютеру. Дайте ему полчаса — этого вполне хватит, чтобы он смог собрать свои вещи и кратко попрощаться со старыми коллегами. Ничто не длится вечно, и полчаса вполне достаточно — как для сохранения репутации уходящего сотрудника, так и для обеспечения информационной безопасности.

Глава 3. Секреты успешной карьеры

Рабочая среда — это целый мир, а в любом мире бывают конфликты. Независимо от того, новичок вы на работе или опытный сотрудник, для того чтобы заслужить признание начальника, уважение коллег и добиться желаемого карьерного роста, хорошие межличностные отношения просто необходимы. Каждый день приходится иметь дело с самыми разными людьми и самыми разными ситуациями, и только повышая свою конкурентоспособность, можно добиться успеха на работе.

Неизвестно, с каких пор слово «занятость» стало у всех на устах. Кажется, что каждый день мы завалены делами, и дела, похоже, никогда не заканчиваются. Заняты работой, учебой, совещаниями, светскими встречами, экзаменами... Поэтому люди невольно восклицают: «Лучше быть занятым, чем бездельничать». Однако занятость должна быть целенаправленной, а не слепой.

Один известный американский специалист по менеджменту сказал: «Если рассматривать профессию как просто работу, то, как правило, ничего не достигается; если же рассматривать профессию как дело всей жизни, то, как правило, достигаются выдающиеся успехи». Да, когда человек рас-

смаатривает работу как средство заработка, как способ зарабатывать на жизнь, он обречён на неудачу. Когда же человек относится к работе как к делу, всё его внимание сосредотачивается на ней, его собственный потенциал раскрывается и реализуется в полной мере, и тогда мы начинаем глубоко анализировать и искать решения возникающих в работе проблем, постоянно предлагая что-то новое.

Однако из-за тонкого разделения труда в современном обществе многие люди занимаются разными профессиями, и поэтому возникает различие между высоким и низким статусом. Многие жалуются, что их рабочая площадка слишком мала и не позволяет проявить свой талант, но скромное начало не может служить оправданием для нашей посредственности и не может стать поводом для того, чтобы не выделяться из толпы. Если вы захотите, вы тоже сможете создать величие из обыденности.

Относитесь к работе как к делу всей жизни

Работа — это сцена, на которой можно проявить свои таланты. Качество работы зачастую определяет качество жизни. Знания, полученные нами в результате упорного труда за партией, наша способность реагировать на изменения, наша решительность, наша адаптивность и наши навыки координации — всё это проявится именно на этой сцене. Помимо работы, ни одна другая деятельность не даёт столь широких возможностей для самореализации и самовыражения, ни одна другая деятельность не даёт нам столь сильного чувства

миссии, и ни одна другая деятельность не может так глубоко выразить ценность жизни и смысл существования.

Поэтому мы должны хорошо работать, рассматривая работу как своё дело, а не просто как средство к существованию, и тогда успех будет не за горами.

Если посмотреть на тех, кто работает по восемь часов в день и придерживается «менталитета наемного работника», то они всю жизнь не станут богатыми, а лишь скатятся в разряд «бедняков». Нужно всегда работать на себя, быть хозяином своей жизни и помнить, что «трудолюбие вознаграждается». Только те, кто смело борется, стремится к прогрессу, мыслит ясно и готов вкладывать усилия, получают щедрую награду.

А вы относитесь к своей работе как к собственному делу?

Если ответ отрицательный, то с этого момента начните относиться к своей работе как к собственному делу: не «живите одним днем», не воспринимайте работу как тяжёлую обязанность, из-за которой вы ходите с хмурым лицом, вздыхать, скучно дожидаться конца рабочего дня и напрасно тратить время в бездеятельности; не воспринимайте работу как просто средство к существованию. Если вы работаете только ради работы, то не сможете почувствовать радость от нее, и, конечно же, в результате останетесь ни с чем.

Если же вы будете относиться к работе как к делу всей своей жизни, то почувствуете, что занимаетесь ценным и значимым делом, и сможете обрести чувство миссии и удовле-

творения от достигнутого; тогда вы будете полны энергии, неукротимого духа, мужества, не позволяющего сдаться, пока не достигнете цели, и убеждения, что не остановитесь, пока не добьётесь результата. Вы обнаружите, что это и есть ваша сцена: стоит вам проявить себя в полной мере, как вы увидите, как в воздухе развеваются светящиеся палочки, и получите свои цветы и аплодисменты.

Настоящие сильные люди полагаются на себя в решении проблем, не винят ни небо, ни землю, с гордо поднятой головой смотрят в лицо реальности, созревают в испытаниях и выделяются в конкурентной борьбе. Иногда грань между сильным и слабым очень размыта. Слабый, обретя силу, становится сильным. Даже если ваши способности действительно значительно уступают способностям других, не отступайте. Для этого вам нужно в своей работе — формировать менталитет сильного человека

«Сильный пожирает слабого», «выживает сильнейший» — таковы законы природы. Стая волков всегда считает себя сильной. Очевидно, что в волчьей семье наследие передается сильным. На самом деле настоящий сильный человек — это тот, кто обладает менталитетом сильного. Психология сильного человека — это стойкость перед лицом трудностей, бесстрашие перед лицом бедствий и, прежде всего, упорство, не позволяющее остановиться, пока цель не достигнута. Вас может сбить с ног соперник, но вы обязательно должны подняться; вас может победить соперник, но вы ни в коем слу-

чае не должны проиграть самому себе.

Сильные не рождаются такими от природы; им также нужны различные факторы — возможности, удача, ресурсы, мудрость и т. д. Но главная причина, по которой сильные становятся сильными и способны вытеснить соперников в процессе конкуренции, заключается в том, что они обладают менталитетом сильного человека. Волк — сильный, а овца — слабая; когда волк пожирает овцу, это означает, что сильный пожирает слабого; высокая и сильная обезьяна становится королём обезьян, а низкая и слабая вынуждена ползать у его ног — сильный угнетает слабого. «Сильный угнетает слабого» — это вечный закон в мире живой природы.

Поскольку человек принадлежит к числу животных, неизбежно возникает деление на сильных и слабых. Между людьми существует неравенство: физическая сила бывает разной, а интеллект — разного уровня. Однако в человеческом обществе сильных и слабых в первую очередь различают по их менталитету. С точки зрения объективных условий волк не может считаться сильным: у него нет скорости гепарда, мужественности льва или телосложения носорога. Хотя по всем параметрам волк не является сильным, и даже по сравнению с некоторыми животными он находится в положении слабого, он никогда не считает себя слабым — напротив, он считает себя сильным. Возможно, именно такой настрой определяет их поведение, а может быть, их характер обуславливает такой настрой. Независимо от того, с каким

противником они сталкиваются, этот настрой сильного остаётся неизменным. Само собой разумеется, что в отношении слабого стада овец, но даже перед животными, превосходящими их по силе, и даже перед людьми, они ни в коей мере не показывают слабости. Они никогда не признают поражения без боя и не отступают, не вступив в сражение.

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.