НЕ ПОПАСТЬ В ЛОВУШКУ

УЧИМСЯ ВИДЕТЬ ЯСНО

АДРИАН НОРТВЕЙЛ

Адриан Нортвейл

Не попасть в ловушку. Учимся видеть ясно

https://litres.ru/74632274
SelfPub; 2026

Аннотация

За вашу доверчивость расплачиваетесь вы. Вы помогли, открылись, согласились, а в итоге остались виноватым? Заметьте ловушку до того, как в нее попадете. На историях китайских дипломатов и придворных эта книга разбирает до боли знакомые ситуации: чужие интриги, опасные одолжения, пустые обещания и желание доказать свою правоту любой ценой. Вы научитесь задавать неудобный, но спасительный вопрос: кому выгодно, чтобы я так поступил? Поймёте, когда говорить, кому доверять и из какой борьбы лучше выйти первым. Прочтите, прежде чем снова сказать «да» человеку, который уже всё решил за вас. При редактировании и структурировании материала использовался ChatGPT

Содержание

Глава 1. Не действуй вслепую, вступая в жизнь! Су Цинь на примере своего «провала» рассказывает: сначала разберись в трёх вещах, а потом действуй 7

Глава 2. Когда язык опережает разум — это самоуничтожение! Тан Цзю предупреждает ценой своей жизни: если не уверен, лучше промолчи 31

Третье правило: оставляйте фразу незавершенной (намекните, но не говорите категорично) 53

Глава 3. Фэй Вуцзи рассказывает: мелкие люди пробиваются наверх, «попирая» других? Лучше держаться от них подальше, чем пытаться победить их — это гораздо проще 63

1. Реальная история из древности: Фэй Вуцзи — «вершина подлости», поднявшийся на вершину благодаря подхалимству и защищавший себя за счёт других 65

2. Вернёмся к реальности: рядом с вами наверняка есть «современная версия Фэй Вуцзи» 71

3. Перейдём к делу: три признака, по которым 74

можно распознать подлеца, и три принципа самозащиты (прочитав, сразу примени на практике)
Часть 1. Как распознать подлеца с первого взгляда — достаточно трех признаков, чтобы не попасть в ловушку 75
Часть 2. Принцип «трёх не» для самозащиты — не связываться, не вступать в конфликты, не заводить близких отношений (запомните это, и вы избежите десяти лет лишних ошибок) 78
1. «Не связываться»: не вступать с подлецами в какие-либо взаимовыгодные отношения 78
2. Не вступайте в борьбу: не пытайтесь убедить, просветить или победить подлеца 79
3. Не вступайте в близкие отношения с: поддерживайте приличные отношения, но никогда не открывайте ему свою душу 80
4. Духовное совершенствование: жить с пониманием важнее, чем победить подлеца 82
1. Реальная история из древности: Фань Цзю — «король камбэка», который три года терпел унижения и выбрался из туалета 86
2. Вернёмся к реальности: то «угнетение», которое вы испытываете сейчас, Фань Цзю 95

уже давно пережил
3. Переходим к делу: три правила самозащиты в сложной ситуации — не занимать позицию, не выставлять себя сильным, не тратить силы на внутренние конфликты (прочитайте и сразу примени на практике) 99
Первое правило: не занимайте позицию — молчание — лучший оберег 100
Второе правило: не выставляйте себя сильным — демонстрация слабости — лучший способ самозащиты 103
Третье правило: не тратьте силы на внутреннюю борьбу — сосредоточьтесь на себе, это лучший путь к выходу из сложной ситуации 107
4. Духовное совершенствование: жить осознанно — лучший способ защитить себя 111
Глава 5. Предостережение о смерти Ян Сю: только что начав работать, не «наезжай» на других — новичкам нужно пройти эти 3 шага, чтобы влиться в коллектив 115
1. Реальные истории из древности: Ян Сю — «новичок в карьере», который погубил себя из-за того, что был «слишком резким» 118
2. Вернёмся к реальности: вы, только что вышедшие на рынок труда, разве не 126

«нарываетесь на неприятности» сами?
3. Переходим к делу: «Метод интеграции новичка в три шага» — наблюдение, подражание, умеренное проявление себя (применяйте напрямую, не попадайте в ловушки) 131
4. Изменение менталитета: мудрость новичка в общении — не «наступать на ноги» другим, чтобы пройти долгий путь 140
Глава 6. Урок из истории о «унижении Хань Сина под бедрами»: не иди напролом против неизменных правил, научись взаимодействовать — только так можно стать победителем 143
Конец ознакомительного фрагмента. 147

Адриан Нортвейл
Не попасть в ловушку. Учимся видеть ясно

Глава 1. Не действуй вслепую, вступая в жизнь! Су Цинь на примере своего «провала» рассказывает: сначала разберись в трёх вещах, а потом действуй

Когда только начинаешь самостоятельную жизнь, легко совершить одну ошибку: не разобравшись, кто ты и на что способен, поспешить проявить себя.

Знакома ли вам такая ситуация? Только что окончили учёбу, сменили работу или оказались в совершенно новой среде — и уже стремитесь показать всё, на что способны, надеясь, что вас заметят и оценят. А что в результате? Либо вы с энтузиазмом бросаетесь на встречу, а вам отвечают холодной отповедью, либо вы проделали работу, но не получили признания, а то и вовсе вас использовали как инструмент, и в конце концов остаетесь в полном недоумении: я же так

старался, почему же все так обернулось?

Такая растерянность знакома не только вам. Более двух тысяч лет назад жил молодой человек по имени Су Цинь, который был точно таким же, как вы: с головой, полной «знаний», и мешком мечтаний за спиной, он с головой окунулся в самый конкурентный «рынок труда» того времени — придворные интриги эпохи Воюющих царств, где феодалы боролись за господство. В результате он получил такую взбучку, что даже не мог поднять голову, возвращаясь домой.

Краткая биография (шрифт на два размера меньше, чем в основном тексте): Су Цинь (около 337 г. до н. э. — 284 г. до н. э.) — известный стратег и дипломат периода Воюющих царств, ученик Гуйгуцзы, сторонник стратегии «горизонтального союза». Он объединил шесть государств против Цинь и носил печати министров всех шести государств, став одним из самых легендарных «пробившихся на вершину» в истории Китая.

Давайте сначала вернёмся к концу периода Воюющих царств. В то время в стране царил хаос: семь великих государств сражались друг с другом, и каждое из них стремилось занять лидирующую позицию. Что больше всего не хватало правителям этих государств, так это талантливых людей, способных разрабатывать стратегии, вести дипломатические переговоры и одерживать победы в сражениях — это можно сравнить с тем, как сегодня крупные интернет-компании борются за технических экспертов, а стартапы переманивают

опытных руководителей: возможности, казалось бы, открываются повсюду, но на самом деле таят в себе бесчисленные ловушки.

Су Цинь был родом из Лояна; его семья не была особо богатой или знатной, но все же могла позволить ему учиться и путешествовать в поисках знаний. Он несколько лет учился у самого выдающегося «наставника» того времени — Гуйгуцзы (известного стратега и педагога периода Воюющих царств, ученики которого были рассеяны по разным странам и в большинстве своём становились знаменитыми советниками), специализируясь на «искусстве вертикальных и горизонтальных союзов» — проще говоря, это искусство, при котором с помощью красноречия и стратегических уловок либо объединяют слабые государства для противостояния сильным («вертикальные союзы»), либо помогают сильным государствам привлечь на свою сторону слабые («горизонтальные союзы»), по современным меркам это был дипломат и стратегический советник высшего уровня.

Проучившись несколько лет, Су Цинь посчитал, что уже достаточно подготовлен, что у него «выросли крылья», и решил, что, опираясь на свои способности, он сможет найти любого правителя и получить высокую должность с щедрым жалованием, а затем вернуться домой в почете. Такое мышление очень напоминает современных молодых людей, которые, едва получив диплом престижного университета, уже считают, что смогут зарабатывать миллион в год и стреми-

тельно подняться по карьерной лестнице — не то чтобы амбиции были чем-то плохим, но в данном случае они слишком велики, и они забывают сначала оценить, какие карты у них на руках.

Первой целью, на которую нацелился Су Цинь, стал царь Чжоу — Чжоу Сянь-ван. Почему он выбрал Царя Чжоу? Потому что Царь Чжоу был верховным правителем всего мира; хотя к тому времени он уже практически не обладал реальной властью, в конце концов, сохранял свой титул. Если бы Су Цинь сумел завоевать доверие Царя Чжоу, это было бы равносильно получению «официального признания», и в дальнейшем, отправляясь в другие государства, он мог бы держаться с большей уверенностью. Это похоже на современных молодых людей, которые сначала хотят «украсить» своё резюме, устроившись в крупную компанию, а затем перейти в стартап в качестве ключевого сотрудника: идея хорошая, но реальность бывает суровой.

Он собрал вещи, взял с собой написанное им «эсе» (соответствующее современному резюме) и отправился в Ло-И, столицу Цзоу. Используя связи и ища пути, ему с большим трудом удалось встретиться с Цзоу Сянь-ваном. И что же в итоге? Министры, окружавшие Цзян-ваня, давно знали Су Циня и понимали, что он — только что закончивший учебу «зелёный новичок» без реального опыта. К тому же Су Цинь говорил слишком поспешно и вызывающе, постоянно повторяя: «Я могу помочь вам возродить династию Чжоу»,

— от чего Цзян-вань был в полном недоумении и про себя подумал: «А не мошенник ли этот парень?»

Царь Сюань не обратил на него внимания, и никто из вельмож не захотел заступиться за него. Су Цинь пробыл в Ло-И несколько месяцев, потратил все деньги, передал свои меморандумы, но даже тени должности так и не увидел. В конце концов, не имея выхода, он с поникшей головой собрал вещи и вернулся домой.

Вы думаете, на этом всё закончилось? Самое ужасное было ещё впереди. Вернувшись домой, Су Цинь надеялся найти утешение у родных, но вместо этого его встретили холодные насмешки и язвительные замечания: жена, занимавшаяся ткачеством, даже не подняла головы, увидев его; свояченица отказалась готовить ему еду и с иронией заметила: ««Ты тогда не захотел как следует возделывать землю и заниматься торговлей, а упорно пошел учиться этим нереальным вещам. Теперь ты оказался в таком плачевном положении — и у тебя ещё хватает наглости вернуться?» Родители тоже вздыхали и сетовали, говоря, что он не оправдал их надежд и опозорил всю семью.

На его месте, как бы вы поступили? Либо сдались бы, либо стали бы винить судьбу и окружающих, либо обвинили бы родных в корыстности. Но Су Цинь поступил иначе — он не стал винить судьбу и окружающих, а заперся в комнате и тщательно проанализировал ситуацию: в чём же я ошибся?

Он размышлял несколько дней и наконец понял одну ис-

тину: дело не в том, что его знания были недостаточны, а в том, что он был слишком увлечён быстрым успехом и вовсе не разобрался в том, «кто он такой, на что способен и что нужно собеседнику». Он думал, что, изучив искусство дипломатии, он способен на всё; считал, что императору Чжоу нужны его стратегические планы, но забыл, что в тот момент императору Чжоу больше всего требовалось не пустые слова о «возрождении династии Чжоу», а способность сохранить стабильность на своей территории; он полагал, что, обладая талантом, заслуживает серьезного назначения, но забыл, что у него нет никакого практического опыта и никаких достижений, которые могли бы это подтвердить — это как если бы сегодня только что закончивший учебу студент, не имея даже опыта работы над проектами, осмелился бы обсуждать с работодателем годовую зарплату в миллион, и было бы странно, если бы ему отказали.

Поняв это, Су Цинь не сдался и не стал спешить с поиском работы, а заперся в доме и перечитал все книги, которые изучал ранее, особенно «Иньфу». Он тщательно изучал их, делая выводы из одного примера, и даже прокалывал себе бедро шилом, чтобы не расслабляться —— вот откуда произошло выражение «прокалывать бедро шилом» (мы не одобряем такой способ нанесения себе вреда, но суть в том, что, осознав свои недостатки, нужно сосредоточиться на их устранении, а не спешить доказывать свою состоятельность).

На этот раз Су Цинь поучился: он перестал слепо искать

«крупные компании» (небопризванного правителя Чжоу, великие государства), а нацелился на государство Янь, которое в то время было относительно слабым, но обладало амбициями и потенциалом. Он выяснил, что Янь постоянно подвергалось притеснениям со стороны государства Ци, а правитель Яня, Вэнь-ху, горячо желал отомстить, но не знал, как это сделать — и именно здесь он мог принести пользу.

Вооружившись переработанным планом действий, он отправился в государство Янь. На этот раз он не вел себя так вызывающе, как в прошлый раз, а сначала встретился с министрами Яня, чтобы выяснить намерения Янь Вэньхоу и положение дел в государстве, и только потом попросил аудиенции у самого Янь Вэньхоу. Встретившись с Янь Вэньхоу, он не стал с самого начала рассказывать о том, что он может сделать, а сначала затронул больной вопрос собеседника: «Государство Янь может жить спокойно не потому, что оно сильное, а потому, что между ним и государством Ци стоят государства Ци и Чжао, и государство Ци не может дотянуться до Янь. Но государство Ци постоянно покушается на земли Янь и рано или поздно нападёт на него. Сейчас вам больше всего нужно найти способ противостоять Ци и сохранить государство Янь».

Эти слова сразу же задели Янь Вэньхоу за живое. Янь Вэньхоу поспешно спросил его: «Тогда, по вашему мнению, господин Су, что мне делать?» Только тогда Су Цинь, не торопясь и не спеша, изложил свой план «горизонтального со-

юза»: «Объединитесь с государствами Чжао, Хань, Вэй и Чу, чтобы вместе противостоять Ци и Цинь. Тогда государство Янь сможет спать спокойно».

На этот раз Янь Вэньхоу был убеждён Су Цином: он не только наградил его огромным богатством, но и послал в качестве посла Яньского государства для объединения других государств. Су Цин наконец получил высокую должность и начал свою легендарную жизнь, прокладывая путь по всему миру.

Закончив рассказ о Су Цине, вернёмся к сегодняшнему дню и поговорим о том, что происходит вокруг вас. Заметили ли вы, что неудача Су Цина при первом поиске работы в точности повторяет трудности, с которыми сталкиваются многие из нас, только начинающие карьеру и вступающие во взрослую жизнь?

Вы только что пришли в компанию и сразу же хотите работать над ключевым проектом, чтобы заслужить внимание начальника. Поэтому, не задумываясь о том, умеете ли вы это делать и способны ли, вы добровольно беретесь за дело, в результате чего проект проваливается, а начальник навешивает на вас ярлык «многослова и малодела»; в общении с коллегами вы всегда стремитесь проявить себя и присваиваете себе чужие заслуги, в результате чего наживаете себе врагов, и никто не хочет с вами сотрудничать; общаясь с клиентами, вы с самого начала начинаете рекламировать свой продукт, не поинтересовавшись, в чём на самом деле заклю-

чаются их потребности, в результате чего клиенты сразу же обращаются к кому-то другому; есть даже те, кто пытается добиться успеха в чужом городе, явно не понимая местной культуры и не зная местных правил, но, полагаясь на свою «хитрость», пытаются пойти по короткому пути, в результате чего везде наталкиваются на препятствия и подвергаются изоляции.

Самый абсурдный пример, который я видел: один молодой человек, только что закончивший университет по специальности «маркетинг», на собеседовании, когда начальник спросил его: «Сможешь ли ты помочь нашей компании увеличить объем продаж?», он, хлопнув себя по груди, ответил: «Смогу! Я изучил много теорий маркетинга, и если действовать по моей методике, продажи обязательно удвоятся!» В итоге руководитель попросил его составить простой маркетинговый план, но он написал одни лишь пустые теории, без каких-либо практических шагов, и даже не разобрался в особенностях продукции компании. В конце концов, руководитель был вынужден его уволить.

Это типичный пример «непонимания себя» — он не знал, чем располагает (только теория, но никакого опыта), не знал, что нужно собеседнику (руководителю нужен план, который можно реализовать и который даст результат, а не пустые теории), и тем более не знал, чем он может предложить в обмен (не имея опыта, нельзя обещать «удвоить объемы продаж», можно только пообещать: «Я буду усердно учиться и

как можно скорее представлю реализуемый план»).

Есть ещё люди, которые борются за место под солнцем на работе. Например, один человек хочет побороться с коллегой за место повышения, и начальник предлагает им «самим договориться». В результате этот человек с самого начала начинает выставлять напоказ свой стаж и перечислять свои способности, не замечая, что начальник на самом деле больше ценит командную работу и то, кто способен создать позитивную атмосферу в коллективе. В итоге место досталось коллеге, а он остался с выражением обиды на лице, считая, что начальник проявил пристрастность. На самом деле дело не в пристрастности начальника, а в том, что он не осознал своих сильных сторон и потребностей соперника — его преимуществом, возможно, были высокие профессиональные навыки, но преимуществом соперника были коммуникабельность и умение мотивировать команду, а начальнику нужно было именно последнее.

Многие люди сталкиваются с препятствиями в обществе и на работе не потому, что у них недостаточно способностей или им не везёт, а потому, что с самого начала они выбрали неверное направление — не разобравшись сначала в том, кто они такие и на что способны, они поспешно бросились в погоню за тем, чего хотели. Это похоже на первый поиск работы Су Цинь: несмотря на отсутствие реального опыта, он мечтал помогать императору Чжоу и совершать великие дела, в результате чего потерпел сокрушительное поражение.

Но гениальность Су Циня заключалась не в том, насколько он проявил себя позже, а в том, что после своего провала он не стал винить судьбу или окружающих, а успокоился, осознал свои недостатки, целенаправленно устранил слабые места, скорректировал свою стратегию с учетом потребностей собеседника и только тогда добился успеха.

Это подводит нас к основной методологии нашей статьи — «методу трёх вопросов для определения позиции», который также является базовым навыком, который вам больше всего нужно освоить, когда вы только начинаете свою карьеру и выходите в мир труда. Эти три вопроса не предназначены для того, чтобы вы манипулировали другими, а для того, чтобы вы ясно видели себя и собеседника, избегали ловушек и не попадали в чужие игры. В этом и заключается суть нашего противостояния «учению о толстокожести и черноте»: мы не учим вас, как выиграть, а учим, как не проиграть слишком позорно; мы не учим вас манипулировать людьми, а учим, как не стать жертвой манипуляций.

Метод «трех вопросов» для определения позиции: что у меня есть? Что нужно собеседнику? Что я могу предложить в обмен?

Давайте разберем их по порядку, сопоставляя каждый пункт с примером Су Циня и нашей современной реальностью. Гарантируем, что после прочтения вы сможете сразу применить эти принципы на практике и избежать ловушек.

Первый вопрос: что у меня есть? (Оцените свои «козыри»,

не преувеличивайте и не испытывайте комплекса неполноценности)

Под «чем я располагаю» здесь имеется в виду не то, сколько у вас денег или связей, а то, чем вы действительно можете похвастаться и что может создать ценность, включая ваши способности, опыт, ресурсы, сильные стороны характера и даже ваши слабые стороны (осознание своих слабостей тоже является одним из видов «имения»).

Когда Су Цинь впервые искал работу, он считал, что «имеет» искусство дипломатии и талант, но на самом деле его «имеет» сводилось лишь к теоретическим знаниям, без какого-либо практического опыта и без достижений, которые могли бы подтвердить его способности — вот в чём заключалась нехватка его козырей. А когда он искал работу во второй раз, его козыри изменились: у него были не только теоретические знания в области дипломатии, но и глубокий анализ ситуации в разных странах, а также готовность сосредоточиться на деле — вот что он действительно мог предложить.

В контексте сегодняшнего дня вы должны спросить себя: чем я владею? Что я сделал? Что я могу предложить другим? Например, если вы только что закончили учебу и у вас нет опыта работы, но вы, возможно, быстро учитесь, обладаете высокой исполнительностью, внимательны и добросовестны — это и есть ваши козыри; если вы — опытный специалист, у вас есть богатый опыт работы над проектами, стабильная

клиентская база и способность решать проблемы — это и есть ваши козыри; если вы работаете за границей и хорошо знаете местную культуру — это и есть ваши козыри.

Здесь нужно избегать двух ошибок: во-первых, преувеличивать свои козыри, например, когда вы владеете лишь базовыми навыками, но утверждаете, что «в совершенстве владеете» ими; или когда у вас нет опыта, но вы заявляете, что «можете работать самостоятельно» — это только завысит ожидания окружающих, и как только вы не оправдаете их, вы полностью утратите их доверие, как Су Цинь, который в первый раз перед небесным сыном Чжоу пообещал многое, но в итоге ничего не добился. Во-вторых, не следует поддаваться комплексу неполноценности, считая, что у вас ничего нет, и не смея проявить себя. Например, имея способности, но боясь ошибиться, вы не решаетесь взять на себя задачу и в итоге упускаете шанс.

Правильный подход заключается в том, чтобы объективно оценить свои сильные стороны, не преувеличивая и не испытывая при этом комплекса неполноценности. Например, если вы только что закончили учебу и на собеседовании начальник спрашивает, на что вы способны, вы можете ответить: «Хотя у меня нет опыта работы, я быстро учусь, отношусь к делу серьезно и ответственно, способен быстро адаптироваться к новой работе, а также обладаю соответствующими теоретическими знаниями. Я готов начинать с самого начала и как можно скорее приносить пользу компании». Та-

ким образом вы не только продемонстрируете свои сильные стороны, но и честно признаете недостатки, что, напротив, заставит начальника посчитать вас надежным и ответственным человеком.

Второй вопрос: что нужно собеседнику? (Понимать «потребности» собеседника, не действовать слепо и не руководствоваться только собственными интересами)

Многие люди, занимаясь чем-либо, думают только о том, чего хотят сами, но никогда не задумываются о том, чего хочет собеседник. Например, когда Су Цинь впервые искал работу, он думал только о том, чтобы получить высокую должность и щедрое вознаграждение от императора Чжоу, но никогда не задумывался о том, что в тот момент было наиболее необходимо императору Чжоу — в то время государство Чжоу было ослаблено и совершенно неспособно восстановить могущество династии Чжоу; императору больше всего нужна была стабильность и человек, способный помочь ему удержать свой трон, а не такой молодой человек, как Су Цинь, который только и делал, что «бросался громкими словами», но не обладал реальными способностями.

А во время своего второго поиска работы Су Цинь точно уловил потребности Вэньхоу из Янь: Вэньхоу из Янь подвергался притеснениям со стороны государства Ци, в душе копил обиду, хотел отомстить и оправдать обиду, хотел сохранить земли Янь и сделать государство Янь сильным — вот в чём заключались его основные потребности. Поэтому

Су Цинь с самого начала ухватился за эту потребность, проанализировал положение Янь, озвучил опасения Вэньхоу из Янь, а затем предложил решение, что, естественно, принесло ему признание.

В наши дни этот принцип остается столь же актуальным. На рабочем месте начальнику нужны люди, способные решать проблемы и создавать ценность, а не те, кто умеет только льстить и прожигает время; коллегам нужны партнеры, готовые сотрудничать и помогать друг другу, а не те, кто только и делает, что присваивает себе заслуги и сваливает вину на других; клиентам нужны продукты или услуги, способные удовлетворить их потребности и решить их проблемы, а не продавцы, которые только умеют навязывать товар, не заботясь об их чувствах; нужны люди, способные адаптироваться к местной культуре, мотивировать команду и приносить прибыль компании, а не те, кто только и делает, что настаивает на своих идеях и не умеет идти на компромисс.

Приведу пример: вы работаете в отделе продаж и сталкиваетесь с клиентом, который говорит: «Ваш продукт слишком дорогой». Многие продавцы сразу отвечают: «Наш продукт качественный, поэтому и стоит дороже», в результате чего клиент разворачивается и уходит. Но умный продавец сначала подумает: действительно ли клиент считает продукт дорогим? Или он считает, что продукт не стоит таких денег? В чём заключается его основная потребность? В соотношении цены и качества, в качестве продукта или в послепро-

дажном обслуживании?

Если основная потребность клиента — соотношение цены и качества, вы можете сказать: «Я понимаю ваши опасения, наш продукт действительно немного дороже других, но качество нашей продукции гарантировано, а послепродажное обслуживание на высоком уровне, что избавит вас от многих последующих хлопот, и в долгосрочной перспективе это на самом деле выгоднее. К тому же у нас сейчас действует акция, и мы можем предложить вам скидку, благодаря чему соотношение цены и качества станет очень выгодным». Таким образом, вы учитываете потребности клиента и можете лучше его убедить.

Здесь главное: не увлекайтесь собственными эмоциями, не думайте: «Я столько для вас сделал, почему вы не цените это?», а поймите, что то, что вы делаете, должно быть необходимо собеседнику, иначе, сколько бы вы ни старались, все будет напрасным. Это похоже на то, как Су Цинь впервые представил свое предложение правителю династии Чжоу: хотя он вложил в него много усилий, оно не соответствовало потребностям правителя, поэтому тот его вовсе не оценил.

Третий вопрос: чем я могу поделиться в обмен? (Найти «точку равновесия» для обеих сторон — не требовать, не идти на компромисс)

Это самый важный вопрос, который лучше всего отражает вашу мудрость в общении с людьми. Сущность общества, по сути, заключается в обмене — это касается и карьеры,

и бизнеса, и межличностных отношений. Чтобы что-то получить, сначала нужно что-то отдать; чтобы другие помогли вам, сначала нужно подумать, чем вы можете помочь им. Не бывает ни беспричинного получения, ни беспричинного отдавания: только найдя точку равновесия между сторонами, этот обмен сможет быть долгосрочным.

Когда Су Цинь во второй раз искал работу, он хотел получить признание, богатство и власть от Вэньхоу из Янь. Что же он мог предложить в обмен? Он мог предложить свои стратегические способности — методы, которые помогли бы Вэньхоу противостоять Ци и сохранить государство Янь, а также способность укрепить государство Янь. Вэньхоу нуждался в стратегических способностях Су Циня, а Су Цинь — в поддержке Вэньхоу. Обе стороны получили то, что им было нужно, и этот обмен увенчался успехом.

Когда Су Цинь впервые искал работу, он надеялся на доверие и высокую должность с щедрым жалованием у Небесного сына династии Чжоу, но чем он мог предложить в обмен? У него были лишь пустые теории, никаких решений проблем Небесного сына и ничего, что могло бы принести ему пользу — поэтому такой обмен был просто невозможен, и, естественно, он не получил того, чего хотел.

Если перенести эту ситуацию на современность: если вы хотите, чтобы начальник повысил вам зарплату или повысил в должности, что вы можете предложить в обмен? Лучшие результаты, более высокую эффективность работы, способ-

ность решать больше проблем для начальника; если вы хотите, чтобы коллеги вам помогали, что вы можете предложить в обмен? Готовность протянуть руку помощи, когда у коллег возникнут трудности, и возможность помочь им в других вопросах; если вы хотите, чтобы клиенты выбрали именно вас, что вы можете предложить в обмен? Продукты или услуги, отвечающие потребностям клиентов, и более качественное послепродажное обслуживание; если вы хотите закрепиться на работе, чем вы можете поделиться в обмен? Своими профессиональными навыками, умением общаться в межкультурной среде, прибылью, которую вы можете принести компании.

Здесь следует избегать двух крайностей: во-первых, только брать, ничего не давая взамен, например, хотеть, чтобы начальник повысил зарплату или продвинул по службе, но при этом не работать усердно и не создавать ценность; хотеть, чтобы коллеги помогали вам, но никогда не помогать им в ответ — таких людей рано или поздно вытеснит общество. Второй — это только отдавать, но ничего не просить в ответ, например, слепо помогать коллегам, беззаветно трудиться на благо компании, но никогда не осмеливаться добиваться того, что вам по праву принадлежит — в итоге вас будут считать «мягким мишенем», вас будут обижать и использовать.

Правильный подход заключается в следующем: четко определить, чем вы можете поделиться, и четко определить,

чего вы хотите, найти баланс между обеими сторонами, не проявляя ни униженности, ни высокомерия. Например, если вы считаете, что ваши результаты очень хороши и вам полагается повышение зарплаты, вы можете поговорить с начальником и сказать: ««Босс, за последние полгода я завершил проект XX, который принес доход в размере XX. Я считаю, что мои способности и вклад заслуживают соответствующего вознаграждения, поэтому я хотел бы попросить о повышении зарплаты. Как вы считаете, это возможно?» Таким образом вы одновременно подчеркиваете свой вклад и четко формулируете свои требования, не выпрашивая и не идя на компромисс.

Давайте проведем небольшой эксперимент и применим эти три вопроса к реальной ситуации, чтобы посмотреть, как бы вы поступили.

Ситуация: вы только что закончили университет и проходите собеседование на должность специалиста по операционной деятельности в интернет-компании. Интервьюер спрашивает вас: «Нашей компании сейчас нужен специалист, который сможет быстро влиться в работу и помочь нам повысить активность пользователей. Считаете ли вы, что сможете это сделать?»

Сначала задайте себе первый вопрос: «Чем я располагаю?» Допустим, вы получили образование по специальности, связанной с управлением новыми медиа, умеете писать тексты, снимать простые короткие видео, пользоваться ба-

зовыми инструментами операционной работы, быстро учитесь и ответственно подходите к делу, но у вас нет реального опыта работы в этой сфере, и вы не знаете, как повысить активность пользователей.

Задайте себе второй вопрос: «Чего хочет собеседник?» Рекрутеру нужен специалист по операционной деятельности, который сможет быстро влиться в работу и помочь компании повысить активность пользователей. Другими словами, им нужны ваши практические навыки, способные дать быстрый результат, а не студент, который знает только теорию, но не умеет применять её на практике.

Наконец, задайте себе третий вопрос: что я могу предложить в обмен? Вы можете предложить свои навыки написания текстов, создания коротких видеороликов, работы с базовыми инструментами для управления, а также свою способность к обучению — вы сможете быстро освоить модель работы компании и влиться в рабочий процесс. Хотя сейчас вы не знаете, как повысить активность пользователей, вы можете проявить инициативу, учиться и обращаться за советом к коллегам, чтобы как можно скорее найти способ помочь компании достичь поставленных целей.

Поэтому вы можете ответить интервьюеру следующим образом: «Здравствуйте, уважаемый интервьюер! Хотя у меня нет практического опыта в сфере операционной деятельности, я получил образование по специальности, связанной с управлением новыми медиа, умею писать тексты, созда-

вать простые короткие видеоролики и пользоваться базовыми инструментами операционной деятельности. Кроме того, я обладаю высокой способностью к обучению, отношусь к работе серьезно и ответственно и могу быстро адаптироваться к рабочему ритму компании. Я понимаю, что компании нужен специалист по операционной деятельности, способный повысить активность пользователей. Хотя сейчас я ещё не знаю конкретных методов, я буду активно учиться, обращаться за советом к опытным коллегам, как можно скорее освоить навыки операционной деятельности и постараюсь помочь компании повысить активность пользователей. Я также надеюсь, что в ходе этого процесса смогу повысить свои собственные компетенции».

Такой ответ не только объективно оценивает собственные сильные стороны, но и демонстрирует понимание потребностей интервьюера, а также чётко обозначает, что вы можете предложить в обмен. Вы не преувеличиваете свои способности и не проявляете заниженной самооценки, а, напротив, создаёте у интервьюера впечатление, что вы надёжный и ответственный человек, и он с удовольствием предоставит вам шанс.

Напротив, если вы, как Су Цинь при первом поиске работы, будете с уверенностью заявлять: «Я справлюсь! Я обязательно помогу компании повысить активность пользователей — стоит только следовать моим методам, и активность пользователей обязательно удвоится!», — то как только ин-

тервьюер спросит вас о конкретных методах, а вы не сможете ответить, вы окончательно упустите свой шанс.

Завершив эту часть, вернёмся к истории Су Циня и проведём простой анализ, который поможет вам глубже понять метод «трёх вопросов позиционирования».

Во время своего первого поиска работы Су Цинь обладал лишь теоретическими знаниями, не имея ни опыта, ни связей, но, тем не менее, хотел сразу достичь вершин и обратился к самому «высокопоставленному» правителю — Цзянцзы из династии Чжоу. Его «карты» не соответствовали его амбициям, он не понял потребностей собеседника и не знал, чем может предложить в обмен, в результате чего потерпел сокрушительное поражение, потратил все свои сбережения и подвергся насмешкам.

Во время своего второго поиска работы он заперся в уединении, усердно изучая материал, чтобы восполнить свои пробелы, тщательно изучил потребности государства Янь, понял, что его стратегические навыки могут помочь Янь Вэньхоу решить его насущные проблемы, и обменял свои способности на поддержку Янь Вэньхоу. В итоге ему удалось переломить ситуацию и начать жизнь, полную успехов в мире дипломатии.

И сегодня это по-прежнему самый надёжный путь. В этом мире нет чудес, позволяющих подняться на вершину одним прыжком, есть только упорный труд — осознать себя не значит отказаться от амбиций, а значит обеспечить им проч-

ную основу; понять потребности не значит подстраиваться под других, а значит придать своим усилиям правильное направление; уметь идти на обмен не значит быть утилитаристом, а значит получить отдачу за свои усилия.

Вступая в жизнь, мы всегда думаем о победе, о том, чтобы выделиться из толпы, о том, чтобы другие нас уважали, поэтому стремимся к быстрой выгоде, слепо следуем моде и даже готовы пожертвовать своими принципами, чтобы применять так называемую «философию коварства и безжалостности». Но в конце концов мы обнаруживаем, что то, что было получено благодаря расчетам и подхалимству, зачастую недолговечно; а те, кто отказывается от своих принципов, часто терпят жестокое падение.

История Су Циня учит нас: условие победы — сначала не проиграть. А условие того, чтобы не проиграть, — сначала познать себя, ясно осознать свои потребности и научиться обмену. Противодействие «учению о коварстве и безжалостности» не означает, что вы должны быть наивным и беззащитным, позволяя другим себя обижать, а значит, что вы должны отстаивать свои принципы, не поддаваться мрачным правилам и не давать себя использовать людям с скрытыми мотивами.

Увидеть тьму — значит идти к свету; познать себя — значит лучше двигаться вперёд. Только начав свой путь в обществе, не спешите доказывать свою ценность и не стремитесь к победе. Сначала станьте лучшей версией себя, снача-

ла поймите, кто вы и на что способны, сначала научитесь не попадать в чужие игры и не терпеть позорных поражений.

Когда вы четко определите свои козыри, поймете потребности собеседника и найдете точку равновесия в обмене, вы обнаружите, что многие вещи на самом деле складываются сами собой.

В заключение позвольте сказать вам искренние слова, которые являются сутью этой статьи: только что выйдя в мир, сначала оставайтесь скромными, а потом стремитесь к прогрессу; сначала познайте себя, а потом познавайте других. Не позволяйте амбициям затмить ваши способности; не позволяйте поверхностности заслонить вам глаза.

Глава 2. Когда язык опережает разум — это самоуничтожение! Тан Цзю предупреждает ценой своей жизни: если не уверен, лучше промолчи

В предыдущей главе мы говорили о том, что, впервые выйдя в мир, сначала нужно познать себя — это первый шаг к самозащите. Но знаете ли вы? Еще более губительным, чем непонимание себя, является неспособность держать язык за зубами.

Бывали ли у вас моменты, когда вам хотелось «дать себе пощечину»?В разговоре с коллегой вы в порыве эмоций раскритиковали начальника, и это мгновенно дошло до его ушей, после чего вам стали создавать препятствия; при переговорах с клиентом о сотрудничестве, чтобы сохранить лицо, вы пообещали то, чего не могли выполнить, в результате не смогли выйти из ситуации, потеряли заказ и испортили репутацию; в общении с коллегой, не выяснив его табу, вы сказали что-то необдуманное, что не только обидело человека, но и привело к потере работы.

Возможно, вы ещё и с обидой оправдываетесь: «Я просто так сказал, без всякого злого умысла!»

Но в мире взрослых не бывает «просто так сказанного», бывает только «слово — закон» — ваши слова могут быть вырваны из контекста и использованы как оружие против вас; обещания, данные на ходу, которые вы не сможете выполнить, станут поводом для обвинений в недобросовестности; а слова, сказанные без уверенности, станут слабым местом, за которое вас будут держать.

Мы всегда считаем, что «умение говорить» — это высокий эмоциональный интеллект, красноречие и ловкость в общении, но на самом деле настоящий высокий эмоциональный интеллект заключается не в том, чтобы говорить, а в том, чтобы «не говорить». Особенно для тех, кто только начинает свой путь в обществе и на работе: удерживать слова на языке, не произносить то, в чём не уверены, — это не слабость и не скрытность, а самое базовое правило самозащиты. Оно поможет вам избежать 80 % ловушек, не попасть в чужие игры и не потерпеть полного краха из-за одной неосторожной фразы.

Сегодня мы расскажем историю, которая оказалась ещё более трагичной, чем первая попытка Су Цинь устроиться на работу: в период Воюющих царств жил посол государства Чжао по имени Тан Цзю. Он обладал выдающимся талантом и был блестящим оратором; у него была реальная возможность благодаря своему красноречию обеспечить стабильность для государства Чжао, но из-за одной «неудачной фразы» он не только лишился своей карьеры и едва не ли-

шился жизни, но и едва не привёл государство Чжао к гибели.

Краткая биография: Тан Цзю (годы рождения и смерти неизвестны, примерно конец периода Воюющих царств) происходил из аристократической семьи государства Чжао. С детства он много читал классических произведений и был мастером дипломатической риторики. Однажды по поручению царя Чжао Хуэйвэня он отправился с посольством в государство Вэй для переговоров о заключении союза, но из-за неосторожного высказывания едва не навлек на государство огромную беду и в итоге был лишен должности и низведен до простого подданного.

Сначала немного предыстории: в конце периода Воюющих царств в стране царил хаос, семь великих государств сражались друг с другом, причём государство Цинь было самым сильным — словно «король офиса», оно повсеместно притесняло слабые государства; государство Чжао только что пережило военные бедствия, его мощь была ослаблена, на западе оно боялось Цинь, на востоке — Ци, и его существование висело на волоске. Правитель государства Чжао, царь Чжао Хуэйвэнь, решил найти «союзника», чтобы объединиться и укрепить свои позиции. Поразмыслив, он пришёл к выводу, что государство Вэй находится в схожей ситуации, и поэтому назначил Тан Цзю посланником в Вэй, чтобы тот встретился с царем Вэй Аньли и обсудил важный вопрос о заключении союза между Чжао и Вэй для совместно-

го противостояния врагам.

Перед отправлением царь Чжао Хуэйвэнь неоднократно наставлял Тан Цзю, словно заботливый старый отец: «Эта миссия в государство Вэй имеет решающее значение для выживания Чжао; ты должен действовать крайне осторожно, больше слушать, чем говорить, и во всём руководствоваться своими силами. Ни в коем случае не говори того, в чём не уверен, не давай на ходу обещаний, которые не следует давать, чтобы не выглядеть нелепо, и не давай легкомысленных оценок правителю и вельможам государства Вэй, чтобы не обидеть кого-нибудь и не сорвать важное дело заключения союза».

Тан Цзю тогда согласился со всем, что ему говорили, кивая головой, как будто толкует чеснок, но в душе он был не совсем согласен. Он пробормотал про себя: «Ваше Величество, разве вы не слишком осторожны? Кто я такой, Тан Цзю? Я талантлив и обладаю блестящей красноречивостью. Раньше я уже бывал с дипломатическими миссиями в нескольких небольших государствах и всегда успешно выполнял задания. Эта поездка в государство Вэй — просто детская забава. Стоит мне только убедить царя Вэй Аньли, и союз обязательно будет заключён. Ваше Величество явно недооценивает мои способности!»

Вернёмся в столицу государства Вэй — город Далян (сопоставимый с современным «городами первого уровня», более процветающий, чем столица государства Чжао — Хань-

дань). Несмотря на оживлённость Даляна, в дворцовых кругах таилось немало интриг: царь Вэй Аньли был по натуре мнительным — с одной стороны, он хотел заключить союз с государством Чжао для защиты от государства Цинь, с другой — боялся навлечь на себя гнев Циня и навлечь беду на себя; типичный «трава на стене»; канцлер государства Вэй Вэй Ци, обладавший огромной властью и глубоким умом, все время тайно заигрывал с государством Цинь и ничуть не был заинтересован в союзе, стремясь лишь сохранить свою власть и влияние; а великий генерал государства Вэй Цзинь Би, верный и отважный, всегда выступал за союз с государствами Чжао и Хань, чтобы совместно противостоять государству Цинь, и был потенциальным «идеальным союзником» для Тан Цзю.

Прибыв в Далянь, Тан Цзю проявил неплохую смекалку: он не поспешил просить аудиенции у царя Вэй Аньли, а сначала нанес визит главнокомандующему Цзинь Би. Цзинь Би уже давно слышал о таланте Тан Цзю, да и сам все время искал союзников для противостояния государству Цинь. Как только они встретились, у них сразу возникло ощущение, что «жаль, что мы не познакомились раньше»: они обсуждали ситуацию в разных государствах, интересы и угрозы для обеих стран, преимущества союза и конкретные планы его реализации, и чем дольше беседа длилась, тем больше они находили общий язык.

Цзинь Би высоко ценил Тан Цзю и, похлопав себя по гру-

ди, сказал: «Господин Тан, будьте уверены, я всячески поддержу вас в том, чтобы убедить великого царя и заключить союз между Чжао и Вэй. Ради противостояния государству Цинь я, Цзинь Би, готов пройти через огонь и воду!»

От таких похвал Тан Цзю загордился.

В разгаре беседы Цзинь Би небрежно спросил: «Господин Тан, какие полномочия дал вам царь Чжоу для этой миссии в Далянь? Сила государства Чжоу сейчас ослаблена. Если после заключения союза Цинь нападет, сколько войск сможет выделить царь Чжоу для поддержки Вэй? Честно говоря, мне кажется, что, хотя царь Чжоу и желает заключить союз, он не обязательно сможет действительно помочь».

Именно эта фраза заставила Тан Цзю совершить роковую ошибку — он забыл о наставлениях царя Чжоу Хуэйвэня, и, не подумав, выпалил: «Полномочия, предоставленные мне царем Чжоу, достаточны для решения всех вопросов, касающихся союза между Чжоу и Вэй; что касается войск, то царь Чжоу сказал: если государство Вэй готово вступить в союз, Чжоу обязательно окажет всемерную поддержку, даже если для этого придётся задействовать все силы страны, мы ни за что не отступим! Честно говоря, государство Вэй, хотя и кажется сильным, канцлер Вэй Ци тайно поддерживает связи с Цинь и таит недобрые намерения; боюсь, он может помешать заключению союза и сорвать важное дело наших двух государств!»

Эти слова Тан Цзю произнес непринуждённо и вызываю-

ще, с оттенком хвастовства и презрения к Вэй Ци. Он полагал, что Цзинь Би — его «идеальный союзник», который согласится с его точкой зрения и даже поможет найти способ сдержать Вэй Ци, чтобы содействовать заключению союза.

Но он и подумать не мог, что Цзинь Би, хотя и выступал за союз, в первую очередь был великим генералом государства Вэй, и для него важнее всего были интересы Вэя и доверие царя Вэя Аньли. Сказанные Тан Цзю вскользь слова о том, что «Вэй Ци тайно поддерживает связи с Цинь и будет мешать заключению союза», в ушах Цзинь Би прозвучали как упрек в его адрес — в адрес великого полководца, который не сумел распознать недобросовестные намерения Вэй Ци и не смог надежно защитить интересы государства Вэй; а хвастовство Тан Цзюй тем, что он получил полные полномочия от царя Чжоу, в глазах Цзинь Би означало намек на то, что за спиной Тан Цзюя стоит поддержка государства Чжоу, и он не обязательно будет искренне заботиться об интересах государства Вэй, а может даже воспользоваться заключением союза, чтобы вмешаться во внутренние дела государства Вэй.

Ещё хуже того, в кабинете Цзинь Би в то время скрывался «подсадной уток» — его доверенный советник Фань Цзао. На самом деле Фань Цзао был доверенным лицом Вэй Ци и всё время тайно следил за каждым шагом Цзинь Би; он давно искал возможность подавить Тан Цзю и сорвать союз между Чжоу и Вэй, чтобы, следуя желанию Вэй Ци, тайно вступить в

сговор с государством Цинь. До этого ему так и не удавалось найти подходящего случая, а слова Тан Цзю стали для него настоящим «подарком на блюдечке».

Фан Цза сохранял невозмутимое выражение лица, а как только Тан Цзю ушёл, тут же бросился к Вэй Ци и, приукрасив факты, донёс: «Канцлер, вы не должны легко верить Тан Цзю! Только что он хвастался перед господином Цзинь Би, что царь Чжоу наделил его полными полномочиями, и еще сказал, что вы тайно поддерживаете связь с Цинь, пытаясь затормозить заключение союза — это явно означает, что он не считается ни с государством Вэй, ни с вами, ни с нашим великим царем! Внешне он пришёл, чтобы способствовать заключению союза, но на самом деле действует по приказу царя Чжоу и хочет, воспользовавшись этим союзом, вмешаться во внутренние дела государства Вэй, и даже, опираясь на силу господина Цзинь Би, устранить вас и захватить власть в государстве Вэй! Подумайте сами: как он, человек из Чжоу, может искренне заботиться о благе государства Вэй?»

Вэй Ци и без того с осторожностью относился к Тан Цзю, этому посланнику из Чжоу, да и всегда опасался военной власти Цзинь Би; услышав слова Фань Цао, он тут же пришёл в ярость. Чем больше он об этом думал, тем больше находил в этом смысл: в конце концов, Тан Цзю — человек из Чжоу, и его главная цель, несомненно, заключается в интересах Чжоу; вполне возможно, что он действительно хочет,

воспользовавшись заключением союза, продемонстрировать свою мощь в государстве Вэй и даже лишить его власти!

Поэтому Вэй Ци немедленно отправился во дворец и очернил Тан Цзю перед царем Вэй Аньли, заявив, что у Тан Цзю нечистые намерения: внешне он пришёл, чтобы способствовать заключению союза, но на самом деле хочет вмешиваться во внутренние дела Вэй и наносить ущерб интересам государства; кроме того, он добавил, что Тан Цзю за его спиной очерняет его самого и подрывает его отношения с Цзинь Би. Вэй Ци даже, похлопав себя по груди, заверил, что Фан Цзао видел и слышал всё собственными глазами и ушами, и в этом нет ни капли лжи.

Царь Вэй Аньли и без того был по натуре мнительным, и, услышав такие слова Вэй Ци, сразу же заподозрил неладное. Он вспомнил, что с момента прибытия Тан Цзю в качестве посла тот действительно вел себя несколько вызывающе, и, учитывая подстрекательства Вэй Ци, окончательно убедился, что Тан Цзю — «шпион», посланный государством Чжао.

Спустя несколько дней Тан Цзю наконец получил возможность встретиться с царем Вэй Аньси. Тщательно подготовив речь, он полный уверенности явился в тронный зал и уже собирался изложить царю Вэй Аньси преимущества союза, как вдруг Вэй Ци первым выступил вперед и громко воскликнул: «Ваше Величество, этот Тан Цзю таит недобрые намерения, ему нельзя доверять! Его приезд в государство Вэй якобы направлен на заключение союза между Чжао и Вэем,

но на самом деле он действует по приказу царя Чжао, стремясь вмешаться во внутренние дела Вэя и нанести ущерб интересам нашего государства! К тому же он хвастался перед господином Цзинь Би, что царь Чжоу наделил его полными полномочиями, не уважая ни государство Вэй, ни Ваше Величество, а также оклеветал меня, обвинив в тайных связях с Цинь, и подрывал мои отношения с господином Цзинь Би — это явное неуважение к государству Вэй и попытка подорвать его стабильность!»

Лицо царя Вэй Аньли потемнело, и его взгляд, устремлённый на Тан Цзю, мгновенно наполнился враждебностью и подозрением. Тан Цзю сразу же растерялся — он и подумать не мог, что его случайно брошенная фраза может быть вырвана из контекста и использована против него как оружие!

Он хотел объясниться, хотела показать, что не имела этого в виду, но Вэй Ци не давал ей ни малейшей возможности, непрерывно очерняя её перед царем Вэй Аньси, а Фань Цзао, стоявший рядом, поддакивал ему, перечисляя множество «надуманных» обвинений. Среди министров при дворе одни примкнули к Вэй Ци и один за другим выступили с обвинениями в адрес Тан Цзю; другие, опасаясь влияния Вэй Ци, не смели пикнуть; Цзинь Би, хотя и понимал, что Тан Цзю, возможно, просто оговорился, поскольку Вэй Ци уже сформировал у короля предвзятое мнение, он тоже не осмелился неосторожно открыть рот и мог лишь беспомощно наблюдать, как Тан Цзю попадает в беду.

Царь Вэй Аньли, слушая это, всё больше злился и в конце концов прямо приказал: «Заключите Тан Цзю в тюрьму до вынесения приговора!» Он также послал людей в государство Чжао, чтобы спросить у царя Чжао Хуэйвэня, зачем тот послал в Вэй такого человека с неблагонадежными намерениями, который подрывает отношения между двумя государствами, и даже пригрозил разорвать отношения с Чжао и вместо этого заключить союз с государством Цинь.

Тан Цзю был заключён в тюрьму государства Вэй, и дни тянулись для него как годы. Глядя на холодные стены, он испытывал в душе раскаяние и немиримое чувство обиды — он сожалел о своей поспешности и самонадеянности, о том, что не внял наставлениям царя Чжоу Хуэйвэня, о том, что не смог сдержать свой язык: одна неосторожная фраза разрушила его будущее, едва не стоила ему жизни и чуть не привела государство Чжоу к гибели.

Он вспомнил, как перед отправлением царь Чжао Хуэйвэнь неоднократно наставлял его; вспомнил, с каким энтузиазмом он выступал в дворцовом зале Чжао; вспомнил надежды, которые возлагала на него семья. Он полагал, что благодаря своему таланту и красноречию сможет успешно выполнить задание и обеспечить стабильность в государстве Чжао, но не мог и представить, что из-за одной «неосторожной фразы» потерпит столь тяжелое поражение и окажется в таком положении.

К счастью, Цзинь Би так и не отказался от него. Цзинь

Би знал, что Тан Цзю — талантливый человек, и понимал, что, возможно, это была лишь неосторожная фраза, а не злой умысел. Поэтому Цзинь Би тайно посылал людям еду и лекарства для Тан Цзю, а также неоднократно посещал дворец, чтобы ходатайствовать перед царем Вэй Аньли, объясняя, что Тан Цзю, возможно, просто оговорился и не имел злого умысла, и просил царя Вэй Аньли дать Тан Цзю возможность объясниться.

В то же время Тан Цзю через посредника передал письмо царю Чжоу Хуэйвэню, прося того объяснить царю Вэй Аньли ситуацию, доказать свою невиновность и разъяснить, что государство Чжоу искренне стремится к союзу с государством Вэй и не питает никаких злых намерений. Получив письмо, царь Чжао Хуэйвэнь очень забеспокоился и немедленно отправил посланника в государство Вэй, чтобы тот принес извинения царю Вэй Аньли, объяснив, что неосторожное высказывание Тан Цзю было непреднамеренной оплошностью, а не истинным намерением государства Чжао, и пообещал, что, если царь Вэй Аньли согласится заключить союз, государство Чжао непременно окажет Вэй всемерную поддержку и ни в коем случае не нарушит данного слова.

Благодаря ходатайству Цзинь Би и объяснениям царя Чжоу Хуэйвэня царь Вэй Аньли наконец смягчился и приказал освободить Тан Цзю, но не простил его и не согласился заключить союз с государством Чжоу, а велел Тан Цзю немедленно вернуться в Чжоу и больше никогда не ступать

на землю Вэй.

После освобождения Тан Цзю в унижении вернулся в государство Чжао. Царь Чжао Хуэйвэнь, хотя и не наказал его, больше не доверял ему важных дел и прямо понизил его в звании до простого подданного. С тех пор Тан Цзю не смог оправиться от этого удара и больше не имел возможности совершать дипломатические миссии в другие государства, чтобы проявить свой талант. Он часто оставался в одиночестве, размышляя о своих ошибках, и даже в пожилом возрасте продолжал наставлять окружающих: «Прежде чем что-то сказать, подумай дважды; не говори того, в чём не уверен; мимолетная легкомысленная фраза может обернуться пожизненным сожалением или даже привести к гибели».

Вся эта трагедия Тан Цзю была вызвана всего лишь одним «неосторожным словом». Одно не обдуманное высказывание, вырванное из контекста и использованное с целью разжигания розни, не только привело к его падению и потере должности, но и едва не разрушило отношения между двумя государствами, поставив государство Чжао на грань гибели. А главная причина, по которой он оказался в такой ситуации, заключалась в том, что он был слишком самонадеян и порывист, не смог сдержать свой язык и не помнил правило самозащиты: «Слово на языке — половина сказанного; если не уверен, лучше промолчать».

Рассказав историю о Тан Цзю, давайте вернёмся к сегодняшнему дню и поговорим о тех моментах «неудачных вы-

сказываний», которые происходят в вашей жизни. Замечали ли вы, что опыт Тан Цзю в точности повторяет многие ситуации, с которыми мы сталкиваемся сейчас на работе и в повседневной жизни?

Вы в компании, беседуете с коллегами, в порыве эмоций критикуете начальника за «пристрастность» или «некомпетентность», а через мгновение коллеги доносят это до ушей начальника. В результате начальник везде на вас наезжает, вы лишаетесь повышения и прибавки к зарплате, а то и вовсе оказываетесь в изоляции; вы общаетесь с клиентом и, чтобы получить заказ, легкомысленно обещаете: «Этот проект я обязательно завершу в срок», ««эту проблему я обязательно решу», но в итоге по разным причинам не смогли выполнить обещание, и клиент полностью утратил к вам доверие: он не только отменил заказ, но и повсюду рассказывает о вашей недобросовестности, что подрывает вашу репутацию; вы общаетесь с коллегами из разных слоев общества, не выяснив их табу, и одна неосторожная фраза не только обижает человека, но и напрямую влияет на совместную работу, а то и вовсе приводит к потере работы.

Самый печальный пример, который я видел: один новичок на работе, только что устроившись в компанию, в стремлении наладить отношения с коллегами стал вместе с ними критиковать руководство. Однажды коллега раскритиковал руководителя за то, что «его ошибочное решение привело к убыткам по проекту», и этот новичок, не подумав, добавил:

«Да, я тоже считаю, что руководитель не справляется — не замечает даже таких простых проблем. Если бы это делал я, такого бы точно не случилось».

В результате эти слова услышал руководитель, который как раз проходил мимо. Руководитель не вышел из себя на месте, но запомнил это. После этого, как бы ни старался этот новичок, руководитель не давал ему шанса, даже специально поручал ему сложные задания и везде ставил ему палки в колеса. В конце концов, новичок просто не выдержал и был вынужден уволиться по собственному желанию. До самого конца он так и не понял, почему его случайная фраза привела к такому исходу.

Еще у меня есть друг, работающий в сфере внешней торговли. Во время переговоров с новым клиентом тот спросил его: «Можете ли вы гарантировать качество этого товара? Сможете ли вы доставить его в срок?». Мой друг, стремясь получить заказ, похлопал себя по груди и ответил: «Качество гарантирую на все сто, доставку обязательно осуществим в срок, можете не беспокоиться». В итоге из-за проблем с цепочкой поставок в качестве товара обнаружились небольшие недостатки, а доставка задержалась на несколько дней.

Клиент очень разозлился: он не только отменил заказ, но и потребовал компенсации убытков, а также рассказал об этом другим потенциальным клиентам. В результате репутация моего друга резко упала, он больше никогда не получал

заказов от подобных клиентов и в конце концов был вынужден смириться и сменить сферу деятельности.

Вам знакомы такие примеры? Вы, возможно, скажете: «Я же не специально, я просто так сказал», но в мире взрослых никто не прислушается к вашим объяснениям о «просто так сказанном»; люди будут смотреть только на то, что вы говорите и делаете, и на основании этого будут судить о вас и принимать решения.

Многие попадают в неприятности из-за «неудачных высказываний» не потому, что они плохие люди, и не потому, что у них недостаточно способностей, а потому, что они слишком наивны и импульсивны и не осознают: в мире взрослых говорить — это никогда не простое дело. Каждое слово может стать оружием, которым другие будут атаковать вас; каждое неопределённое обещание — поводом для обвинений в недобросовестности; каждое непреднамеренное замечание — поводом для обиды.

Суть этой главы не в том, чтобы научить вас красиво говорить или заискивать перед другими с помощью слов (это приёмы «учения о толстокожести и чёрной хитрости», которыми мы не занимаемся), а в том, чтобы научить вас держать язык за зубами и избегать позорного поражения из-за одной «неудачной фразы» — «остановись на полслове», когда слова уже на языке, и ни в коем случае не говори того, в чём не уверен: это самое базовое правило самозащиты и суть противодействия «учению о толстокожести и чёрной хитрости»:

мы не учим вас манипулировать людьми, а только тому, как не стать жертвой манипуляций; мы не учим вас, как подниматься по карьерной лестнице, а только тому, как не упасть с неё.

Далее мы сформулируем конкретную и применимую на практике методику — «метод трёх пауз в речи». Независимо от того, находитесь ли вы на работе или в повседневной жизни, прочитав её, вы сможете сразу применить её на практике, а применив — избежать ловушки «неудачного высказывания», не дать себя использовать и не наступить на ненужные «минные поля».

Метод «трёх пауз в речи»: пауза на одну секунду, фильтрация, оставляйте фразу недосказанной

Давайте разберем этот метод по пунктам, сопоставив пример с Тан Цзю и нашу современную ситуацию. Гарантируем, что вы всё поймёте и сможете применить на практике — без пустых слов и шаблонных фраз.

Первая пауза: остановитесь на секунду (прежде чем заговорить, сначала притормозите)

Многие «оплошности в высказываниях» происходят из-за того, что язык опережает мозг — мысли ещё не успели проясниться в голове, а слова уже вылетели из уст. Как и в случае с Тан Цзю: когда Цзинь Би спросил его, какие полномочия дал ему царь Чжао и сколько войск государство Чжао может выделить для поддержки государства Вэй, он ещё не успел до конца осознать скрытый смысл этого вопроса, не

учёл, что его слова могут вызвать недовольство Цзинь Би, и не вспомнил наставления царя Чжао Хуэйвэня, как уже выпалил ответ, что в итоге привело к большой беде.

«Остановись на секунду» — это значит, прежде чем заговорить, сделать паузу на одну секунду, чтобы мысли успели догнать слова, успокоиться и не дать эмоциям и поспешности затуманить разум. Эта секунда, казалось бы, очень коротка, но она поможет вам избежать многих ненужных неприятностей.

Например, коллега жалуется тебе на начальника, и ты тоже считаешь, что начальник поступает неправильно, и хочешь сказать пару слов в поддержку. В этот момент сначала остановись на секунду и спроси себя: если я скажу это, услышат ли это другие? Могут ли мои слова быть вырваны из контекста? Не обижу ли я начальника? Не повлияет ли это на мою карьеру?

Или, например, клиент задает вам вопрос, на который вы не уверены, и вам хочется без раздумий ответить: «Без проблем» или «Конечно, это возможно». В этот момент сначала остановитесь на секунду и спросите себя: «Действительно ли я смогу это сделать? Есть ли факторы неопределённости? Если не смогу, каковы будут последствия? Не утрачу ли я доверие клиента?»

Кроме того, когда вы разговариваете с людьми из разных культур и с разными взглядами об их привычках и обычаях, которые вам кажутся неразумными, и вам хочется высказать

несколько критических замечаний. В этот момент сначала остановитесь на секунду и спросите себя: если я скажу это, не проявлю ли я неуважение к ним? Не обижу ли я собеседника? Не повлияет ли это на мою работу и межличностные отношения?

Эта секунда нужна не для того, чтобы вы колебались и боялись высказаться, а для того, чтобы вы спокойно обдумали ситуацию и избежали того, чтобы под влиянием сиюминутного порыва или поспешности сказать то, чего не следовало бы говорить. Взять, к примеру, Тан Цзю: если бы он перед тем, как заговорить, остановился на секунду, вник в мысли Цзинь Би, обдумал возможные последствия своих слов и вспомнил наставления Цзао Хуэйвэня, он не произнес бы ту «неудачную фразу» и не потерпел бы полного фиаско, запятнав свою репутацию.

Вторая пауза: фильтрация (отсеивание того, что не следует говорить)

Остановитесь Через секунду нужно отсеять те слова, которые не следует говорить, нельзя говорить или в которых вы не уверены. Многие люди, когда говорят, любят болтать без умолку, высказывая всё, что приходит в голову, не задумываясь, уместно ли это, не обидит ли это кого-то и насколько они уверены в своих словах. В результате говорящий не имеет злого умысла, а слушающий воспринимает это по-своему, и в итоге говорящий навлекает на себя неприятности.

«Профильтровать» означает, что перед тем, как открыть

рот, нужно прокрутить в голове то, что вы хотите сказать, и отсеять три категории высказываний:

Первая категория: неопределённые высказывания. Например: «Я точно смогу это сделать», «С этим всё будет в порядке», «Он наверняка так думает». Если вы не можете быть уверены на 100 %, лучше не говорите этого. Неопределённые слова, прозвучав вслух, либо не оправдаются, что подорвёт доверие к вам, либо станут козырём, который соперники используют против вас. Тан Цзюй сказал: «Государство Чжао непременно приложит все усилия, чтобы поддержать государство Вэй». На самом деле он не мог быть уверен на 100 %, что царь Чжао Хуэйвэнь действительно приложит все усилия — он просто сам так считал. Такие неопределённые высказывания, прозвучав вслух, легко подвергаются сомнению и могут стать поводом для раздора.

Второй тип: слова, которые могут обидеть других. Например, критические замечания в адрес начальника, коллег, клиентов или чужих культурных традиций — даже если вы действительно так думаете, не произносите их вслух. В мире взрослых нет вечных друзей, есть только вечные интересы. То, что вы сегодня критикуете, завтра может дойти до ушей того, кого вы критикуете, и в итоге вы обидите человека и навлечете на себя неприятности. Как в случае с тем новичком на работе, который раскритиковал начальника, назвав его «некомпетентным», в результате чего начальник услышал это, стал преследовать его на каждом шагу, и в конце

концов ему пришлось уволиться.

Третий тип: хвастливые и вызывающие слова. Например: «Я заработал много денег», «Босс меня очень ценит», «У меня много ресурсов». Такие слова, казалось бы, демонстрируют ваши способности и достижения, но на самом деле создают вам врагов. Другие будут завидовать вам, будут оттеснять вас, будут искать способы взять вас на крючок и даже постараются сорвать ваши планы. Тан Цзю, хвастаясь тем, что получил полные полномочия от царя Чжао, именно так и высказался, что вызвало недовольство Цзинь Би, который посчитал, что Тан Цзю не уважает ни государство Вэй, ни его самого, и в итоге был очернен Вэй Ци.

Если вы исключите эти три категории высказываний из своего репертуара, то заметите, что ваши слова станут более осторожными и взвешенными, а вы сможете избежать многих ненужных ловушек. Например, если клиент спрашивает вас, сможете ли вы своевременно выполнить поставку, а вы не уверены, не говорите «конечно», а скажите: «Я сделаю всё возможное, чтобы скоординировать работу и постараюсь выполнить поставку в срок; если возникнут какие-либо обстоятельства, я сразу же вас уведомлю»; например, если коллега жалуется на начальника, а вы не хотите ни поддакивать, ни обижать коллегу, можно сказать: «У каждого свои трудности, у начальника тоже есть свои соображения, давайте просто будем хорошо выполнять свою работу»; например, если вы разговариваете с людьми из разных слоев общества об их

привычках и не согласны с ними, не стоит их критиковать, а лучше сказать: «У каждой привычки есть свои особенности, это довольно интересно, мне нужно еще больше узнать об этом».

Третье правило: оставляйте фразу незавершенной (намекните, но не говорите категорично)

Отсеяв ненужные слова, даже те, что остались, следует произносить с оговоркой, не формулируя их категорично. Многие люди, говоря, любят высказываться слишком категорично и абсолютно, например: «Я обязательно это сделаю», «Это дело не может закончиться провалом», «Я ни за что тебя не предам». Однако в этом мире нет ничего абсолютного, и как только развитие событий выйдет за рамки ваших ожиданий, ваши слова обернутся ударом по собственному лицу и создадут у других впечатление, что вы несерьезны и ненадежны.

«Оставить половину фразы» не означает, что нужно что-то скрывать или не говорить правду, а значит, оставлять в своих высказываниях пространство для маневра, оставляя себе путь к отступлению и проявляя уважение к другим. Возьмём, к примеру, Тан Цзю. Если бы он, отвечая на вопрос Цзинь Би, не высказывался слишком категорично и не говорил: «Государство Чжао непременно приложит все силы для оказания поддержки», а сказал: «Царь Чжао готов заключить союз; я сделаю всё возможное, чтобы убедить его и добиться от Чжао максимальной поддержки для государства Вэй»; не

сказал бы: «Вэй Ци будет тормозить заключение союза», а сказал бы: «У некоторых министров государства Вэй могут быть иные взгляды на союз; я сделаю всё возможное, чтобы наладить с ними диалог и добиться их поддержки», — то он не вызвал бы недовольства Цзинь Би, не поддался бы на провокации Фань Цзао и, тем более, не потерпел бы полного фиаско и потери репутации.

Эта мысль актуальна и сегодня. Например, если начальник спрашивает вас, сможете ли вы завершить проект, не говорите: «Я обязательно его завершу», а скажите: «Я приложу все усилия и сделаю все возможное, чтобы завершить его; при возникновении каких-либо трудностей я сразу же доложу вам, будьте уверены»; например, если друг просит вас об одолжении, не говорите: «Без проблем, доверьте это мне», а скажите: «Я постараюсь вам помочь, посмотрю, смогу ли решить эту проблему, но если не получится, прошу вас отнестись к этому с пониманием»; например, сталкиваясь с новой рабочей средой или новыми коллегами, когда вас спрашивают, сможете ли вы быстро адаптироваться, не говорите: «Я обязательно адаптируюсь», а скажите: «Я постараюсь адаптироваться, изучу соответствующие правила и как можно скорее влиюсь в коллектив».

Говорить с оговоркой не только оставляет себе запас на случай непредвиденного, но и позволяет окружающим считать вас уравновешенным и надёжным человеком, которому можно доверять. Напротив, если вы даёте слишком кате-

горичные и абсолютные обещания, то, не выполнив их, вы утратите доверие окружающих и окажетесь в неловком положении.

Эта небольшая ролевая игра на самом деле отражает самую распространенную ситуацию из нашей повседневной жизни. Многие люди, особенно молодые специалисты, только начинающие свою карьеру, всегда стремятся проявить себя и получить признание окружающих, поэтому легкомысленно бросают громкие слова и дают обещания. В результате они не только не получают признания, но и из-за одной «неудачной фразы» теряют работу, наживают себе врагов и портят свою репутацию.

Завершив эту тему, вернёмся к истории о Тан Цзю и проведём исторический анализ, который поможет вам лучше понять важность принципа: «Остановись на полслова, когда слова уже на языке, и ни в коем случае не говори того, в чём не уверен».

Первый уровень: проанализируем его ситуацию (исторический обзор)

Какие козыри были у Тан Цзю в руках до того, как он оказался в кризисной ситуации? Доверие и полномочия царя Чжао, собственный талант и красноречие, предварительное признание Цзинь Би, а также отличная возможность заключить союз между Чжао и Вэй. Какие козыри он выбрал? Он ослабил бдительность, его язык опередил разум, и он бездумно произнес неопределенные, оскорбительные и слиш-

ком хвастливые слова, забыв о наставлениях царя Чжао.

Какова была цена его поступка? Он был оклеветан Вэй Ци, заключён в тюрьму царем Вэй Аньли, едва не лишился жизни, в конце концов был низведен до простолюдина, больше не имея возможности проявить свой талант, а также едва не сорвал союз между государствами Чжао и Вэй, что могло привести к гибели государства Чжао. Что он получил в результате? Практически ничего, кроме одного глубокого урока — держать язык за зубами, не говорить бездумно, категорически не произносить неопределённых слов и не поддаваться соблазну резких высказываний.

Стоила ли такая сделка? Очевидно, нет. У него были отличные козыри: если бы он проявил чуть больше осторожности, держал язык за зубами и не допустил «оплошности в речи», то смог бы без проблем убедить царя Вэй Аньли, способствовать заключению союза между государствами Чжао и Вэй, шаг за шагом реализовать свои амбиции и обеспечить стабильность в государстве Чжао. Но из-за одной «оплошности» он едва не разыграл все свои хорошие карты, едва не пожертвовал собственной жизнью и в итоге потерпел полное фиаско, лишившись репутации.

Если бы он тогда смог держать язык за зубами, применив «метод трёх пауз»: остановиться на секунду, просеять слова, оставить половину фразы», осторожно ответив на вопросы Цзинь Би, не хвастаясь, не оскорбляя никого и не давая необдуманных обещаний, исход был бы совершенно иным

— он не только смог бы заключить союз между государствами Чжао и Вэй и заслужить доверие царя Чжао, но и завоевать признание царя Вэй Аньли и Цзинь Би, реализовать свой талант и амбиции, а возможно, даже войти в историю.

Второй уровень: возвращение к сегодняшнему дню (современное отражение)

Тан Цзю погрузился в трагедию из-за «неосторожного высказывания» — с какими ситуациями сегодняшнего дня это соотносится? Это касается тех, у кого язык бегает быстрее ума, кто говорит неосторожно, любит давать обещания на ходу и высказывать критику бездумно. В работе и в жизни из-за одного «неосторожного высказывания» они обижают людей, теряют работу, портят репутацию, утрачивают доверие и даже навлекают на себя еще большие неприятности.

Например, на работе: если бесконтрольно критиковать начальство или коллег, о чём-то доносят, и человека оттесняют на обочину; в бизнесе: если давать клиентам обещания на ходу, которые невозможно выполнить, теряешь доверие и теряешь заказы; при общении с людьми из других слоёв общества: если бесконтрольно критиковать привычки или взгляды собеседника, тебя отталкивают, и тебе трудно закрепиться; в повседневной жизни: если бесконтрольно обсуждать чужие дела, а это слышат посторонние, ты обижаешь друзей и разрушаешь межличностные отношения.

Какой урок из истории о Тан Цзю можно извлечь сегодня? Те, кто научился осторожно выбирать слова и держать язык

за зубами, сначала думают, прежде чем говорить, решительно воздерживаются от неопределённых высказываний, удерживают половину слов на языке, не хвастаются, не выставляют себя напоказ и не обижают людей — в итоге не только избегают многих ловушек, но и завоевывают доверие и уважение окружающих, благодаря чему идут более уверенно и дольше как на работе, так и в жизни, и в своих начинаниях.

Возможен ли такой путь сегодня? Путь, который не удалось пройти Тан Цзю, сегодня по-прежнему возможен и является самым надежным. Во взрослом мире «умение говорить» уступает «умению молчать», а «красивые слова» — «взвешенным словам». Независимо от того, только ли вы начинаете свою карьеру или уже много лет в ней, независимо от того, являетесь ли вы сотрудником или руководителем, занимаетесь ли вы продажами или управлением, осторожность в высказываниях — это самое основное правило самозащиты и самая важная мудрость в общении с людьми.

Какая деталь по-прежнему актуальна и сегодня? Это «метод трёх пауз в речи» — сделать паузу на одну секунду, отфильтровать слова и сказать только половину фразы. Для этого не требуется ни особого таланта, ни выдающихся способностей: если вы будете последовательно применять этот метод, то сможете избежать 80 % «оплошностей в речи», не попадете в ловушку и не потерпите позорного поражения из-за одной небрежной фразы.

Например, вы ведёте переговоры о сотрудничестве с но-

вым клиентом, и он спрашивает вас, можете ли вы гарантировать качество продукции. Не стоит сразу отвечать: «Конечно, могу», — лучше сделайте паузу на одну секунду, отсейте неопределённые формулировки, а затем скажите: «Мы будем строго контролировать качество продукции и производить её в соответствии с международными стандартами. В случае каких-либо проблем с качеством мы возьмём на себя полную ответственность, так что можете быть уверены»; Например, вы находитесь на работе, и руководитель спрашивает вас, сможете ли вы выполнить задание. Не отвечайте сразу: «Конечно, смогу», а сделайте паузу на секунду, отсейте слишком категоричные формулировки и скажите: «Я приложу все усилия и сделаю все возможное, чтобы выполнить задание. Если возникнут какие-либо трудности, я сразу же сообщу вам об этом».

Третий уровень: дать читателю возможность самостоятельно прийти к выводу (не подсказывать ответ)

Представьте, что вы — Тан Цзю. Когда Цзинь Би спросил вас, какие полномочия дал вам царь Чжао и сколько войск государство Чжао может выделить для поддержки государства Вэй, как бы вы поступили? Стали бы вы, как раньше, бездумно произносить громкие, неопределённые и оскорбительные слова, или применили бы «метод трёх пауз», задержавшись на секунду, отфильтровав слова и оставив только половину фразы, чтобы ответить осторожно?

Представьте, что вы сейчас — тот стажер на работе, и на-

чальник спрашивает вас, сможете ли вы взять на себя срочный проект. Как бы вы поступили? Стали бы, как он, бросать громкие слова и давать обещания на ходу, или применили бы «метод трёх пауз», ответив осторожно и оставив себе лазейку?

Представьте, что в межкультурном общении кто-то критикует привычные вам культурные обычаи. Как бы вы поступили? Стали бы вы спонтанно возражать и отвечать тем же, или применили бы «метод трех пауз», отфильтровав оскорбительные слова и ответив осторожно, чтобы одновременно проявить уважение к собеседнику и защитить себя?

Стандартного ответа нет, у каждого свой выбор. Но я хочу сказать вам: одно «неудачное слово» может вызвать невообразимые беды; одно осторожное слово может помочь вам избежать бездны. В мире взрослых речь никогда не бывает мелочью: каждое слово может определить ваше будущее и судьбу.

В заключение давайте поднимемся на более высокий уровень — от техники к сути — и поговорим о том, что значит «жить с пониманием».

Мы всегда думаем, что умение красиво и красноречиво говорить — это высокий эмоциональный интеллект, сильные способности и залог успеха в обществе и на работе. Но на самом деле настоящий высокий эмоциональный интеллект заключается не в том, чтобы говорить, а в том, чтобы «не говорить»; настоящие способности — не в том, чтобы произ-

носить красивые речи, а в том, чтобы держать язык за зубами и не навлекать на себя неприятности из-за одного «неудачного высказывания».

Противодействие «толстокожести и черносердечности» не означает, что вы должны стать молчаливым и трусливым человеком, боящимся проблем, и не означает, что вы не должны говорить или не должны выражать свою точку зрения. Оно означает, что вы должны научиться говорить осторожно, научиться удерживать половину слов на языке и научиться решительно не произносить того, в чем вы не уверены. Это не слабость, а мудрость; не компромисс, а самозащита.

Проницательно видеть тьму — значит идти к свету; научиться осторожно высказываться — значит лучше защитить себя. В мире взрослых человеческие сердца сложны, а рабочая среда полна опасностей; общаться с людьми и так нелегко, и вы никогда не знаете, кто услышит вашу беглую фразу, кто вырвет её из контекста, а кто воспользуется ею в своих целях. Поэтому не позволяйте языку опережать разум, не давайте обещаний на ходу, не высказывайте недовольства без повода и не хвастайтесь без причины.

Остановить слова на полпути — это не значит что-то скрывать, а значит оставить себе путь к отступлению; решительно не произносить неопределённых слов — это не значит не иметь уверенности, а значит нести ответственность перед собой и другими. Научись держать язык за зубами,

научись говорить осторожно, и ты обнаружишь, что многих ловушек на самом деле можно избежать; многих неприятностей на самом деле можно избежать; многие отношения на самом деле могут стать более гармоничными.

Ключевая мысль этой главы, посвящённая вам: в мире взрослых самая дешёвая глупость — это когда язык опережает разум; а лучший способ защитить себя — это остановиться на полслове. Не говорите того, в чём не уверены, не говорите того, что может обидеть других, не поддавайтесь соблазну резких высказываний — только так вы сможете избежать бед и обеспечить себе спокойствие.

Глава 3. Фэй Вуцзи рассказывает: мелкие люди пробиваются наверх, «попирая» других? Лучше держаться от них подальше, чем пытаться победить их — это гораздо проще

Вы наверняка сталкивались с такими «лицемерами», не так ли?

В обычной жизни он обращается с тобой как с братом, первым предлагает оплатить ужин, в разговоре во всем соглашается с тобой: если ты говоришь «на восток», он ни за что не пойдет «на запад»; если ты кого-то хвалишь, он подхватывает и возносит этого человека до небес, словно хочет выгравировать на лице слова «ты самый лучший, ты самый крутой».

Но как только у вас случается беда, вы теряете влияние или попадаете в бедственное положение, первым, кто выскакивает, чтобы наступить на вас, вонзить нож в спину или даже продать вас ради выгоды, оказывается именно он.

Ты дрожишь от ярости и не можешь понять: «Я неплохо к нему относился, открывал ему душу, почему он так со мной

поступил?»

Ответ прост, но очень болезнен: ты никогда не был его другом, а лишь его ступенькой; ты не его товарищ, а лишь трамплин для его карьерного роста.

Самое страшное в подлецах не то, что они «плохие» открыто, а то, что они тщательно всё просчитывают и всегда остаются в выигрыше.

Они не соревнуются с тобой в способностях, не в совести, а только в том, кто из вас бесстыднее, кто лучше умеет подлизываться, кто смелее готов пожертвовать другими ради собственной выгоды.

В этой главе мы не будем учить вас, как бороться с подлецами и как отвечать им тем же (это слишком унизительно), а научим вас одному самому простому способу: распознавать уловки подлецов, придерживаться своих принципов и держаться от них подальше — это всегда проще и безопаснее, чем вступать в конфликт.

1. Реальная история из древности: Фэй Вуцзи — «вершина подлости», поднявшийся на вершину благодаря подхалимству и защищавший себя за счёт других

В конце периода Весны и Осени при дворе государства Чу скрывался самый типичный подлец по имени Фэй Вуцзи. Сначала кратко представлю его друзьям: Фэй Вуцзи (? — 515 г. до н. э.) — вельможа государства Чу в конце периода Весны и Осени. Происходил из низкого сословия, не обладал ни талантом, ни добродетелью, но благодаря интригам, подлазиванию и подставам под другим людьми на время обрел огромную власть в Чу. В конце концов, нажив слишком много врагов, он был казнен жителями Чу и оставил после себя вечную дурную славу.

Фэй Вуцзи был из простого народа, не имел ни военных заслуг, ни политических достижений, его образование было средним, а семейное происхождение — ничем не примечательным. В дворе Чу, где царили аристократы, у него изначально не было даже права голоса.

Однако у него было одно «умение», в котором ему никто не мог сравниться: он отлично умел читать по выраже-

нию лица, мастерски пользовался лазейками и, что особенно важно, умел прижиматься к влиятельным людям — проще говоря, он зарабатывал на жизнь «подлизыванием» и «попранием других».

В то время правителем государства Чу был Чу Пин-ван, а наследный принц звали Цзянь. У принца Цзяня было два учителя, которые разительно отличались друг от друга:

один из них — У Шэ (?–522 г. до н. э.), вельможа государства Чу, честный и рассудительный человек, пользовавшийся большим авторитетом; он был преданным министром, искренне помогавшим наследнику и заботившимся о благе государства Чу; другой — Фэй Вуцзи, формально занимавший должность младшего наставника наследника (чиновника, помогающего наследнику), но на самом деле наследник из глубины души презирал его, считая, что тот умеет только болтать, не имея ни капли настоящего таланта.

Наследный принц Цзянь прекрасно понимал: У Шэ пришёл, чтобы помочь ему, а Фэй Вуцзи — лишь для того, чтобы занять должность и прокормиться.

Фэй Вуцзи понимал это ещё лучше: «Наследный принц меня не любит, и когда он вступит на престол, я первым придётся сворачивать вещи и убираться, а может, даже лишиться головы». Это было тем, чего он боялся больше всего.

Поэтому с самого начала он и не собирался быть верным наследному принцу; всю свою жизнь он был предан только одному — своей карьере и собственным интересам.

И вот, вскоре представился шанс.

Царь Чу Пин хотел женить принца Цзяня и специально послал Фэй Вуцзи в государство Цинь за невестой. Принцесса Цинь была необыкновенно красива, и как только Фэй Вуцзи её увидел, его глаза заблестели, и он тут же начал строить «выгодные планы»:

если отдать принцессу наследнику, я останусь тем же непопулярным мелким чиновником и не получу ни капли выгоды; но если перехватить принцессу и преподнести её царю Чу Пин-ваню, то царь получит красавицу даром и наверняка будет мне благодарен, а я смогу в одно мгновение взлететь на вершину власти!

Он просчитал всё до мелочей и ни секунды не колебался.

Вернувшись в государство Чу, он сразу же подошёл к царю Чу Пин и стал льстить ему: «Ваше Величество, принцесса из государства Цинь — красавица, которой нет равных во всём мире. Если вы возьмёте её в жёны, это будет поистине брак, устроенный самим небом! А что касается наследного принца, то просто найдите ему другую добродетельную девушку — это не помешает делу».

Цюй Пин-ван и без того был слабохарактерным, и, услышав эти слова, тут же пришёл в восторг и сразу же дал своё согласие.

Фэй Вуцзи сделал правильную ставку! Из незначительного чиновника он в одночасье превратился в фаворита Чу Пин-ваня: у него было и богатство, и власть, и он жил в рос-

коши.

Но он не был настолько глуп — он понимал, что наследный принц Цзянь будет его смертельно ненавидеть, ведь он отнял у принца невесту и перекрыл себе путь к возвращению. Как только семена ненависти посеяны, если не искоренить их до корня, в будущем месть обрушится на него самого.

Дальнейшие действия Фэй Вуцзи можно назвать «учебником для подлецов», каждый его шаг был пронизан коварством:

Шаг 1: сначала отослать наследного принца под предлогом «закаливания характера», отправив его охранять город на границе, вдали от столицы и от царя Чу Пин-Ваня, лишив его возможности высказываться перед монархом;

Шаг 2: ежедневно шептать на ухо Царя Чу Пин «злобные вещи», приукрашивая и преувеличивая: «Ваше Величество, наследный принц тренирует войска на границе и в душе постоянно питает к вам обиду за то, что вы отняли у него невесту. Теперь, когда он обладает военной властью, боюсь, он может поднять мятеж!»

Шаг 3: подделать доказательства «заговора» наследного принца, чтобы Цюй Пин-ван окончательно поверил, что его собственный сын действительно собирается предать его.

Царь Чу Пин и без того был мнительным; после нескольких дней наговоров со стороны Фэй Вуцзи и увидев «доказа-

тельства», он окончательно запаниковал и пришёл в ярость, немедленно отдав приказ: арестовать учителя наследного принца У Шэ и казнить его; послать людей на охоту за наследным принцем Цзянем, чтобы безжалостно искоренить угрозу.

Семья У Шэ была практически уничтожена, только его второй сын У Цзысю (559 г. до н. э. — 484 г. до н. э.) по счастливой случайности сумел сбежать. Стремясь отомстить, он бежал, и за одну ночь у него поседели волосы; позже он стал дафа государства Ву и едва не уничтожил государство Чу; а наследный принц Цзянь был вынужден уйти в изгнание, ведя скитательскую жизнь, и в конце концов умер в чужбине.

А что же Фэй Вуцзи? Он стремительно поднимался по служебной лестнице, обладал огромной властью, жил в роскоши и наслаждался жизнью, придавая дворцовой жизни государства Чу атмосферу полного хаоса.

Вы поняли? Логика подлеца никогда не заключается в том, что «кому я добр, тому и я добр», а в том, что «кого я поддерживаю — того, кто помогает мне подняться; кого я уничтожаю — того, кто стоит у меня на пути».

Его не волнует, что правильно, а что нет, его не волнует совесть, его не волнует, живы ли другие или мертвы — его волнует только одно: выгодна ли мне эта сделка?

Ещё более иронично то, что за всю свою жизнь Фэй Вуцзи не одержал ни одной победы, не предложил ни одного мудрого совета и не сделал ни одного дела на благо государства

Чу. Всё его богатство и слава были добыты за счёт подхалимажа, доносительства, попрания других и предательства.

Вот что такое типичный подлец: без таланта и без нравственности, но способный благодаря интригам взобраться на вершину, попирая головы верных министров и доблестных полководцев, и беззастенчиво господствовать.

2. Вернёмся к реальности: рядом с вами наверняка есть «современная версия Фэй Вуцзи»

Перенесите Фэй Ву Цзи в наши дни, и вы сразу его узнаете — он находится в вашем офисе, в кругу ваших друзей, в деловой среде; он сменил одежду и статус, но его приемы ничуть не изменились.

Это может быть ваш коллега: вы усердно трудитесь, а он пожинает плоды вашего труда и первым спешит приписать себе заслуги перед руководством; если вы случайно допустите ошибку, он первым переложит вину на вас, чтобы самому остаться чистым; когда у вас все идет хорошо, он каждый день прилипает к вам, называя вас «братом»; когда у вас не ладится, он первым от вас отстраняется и даже добивает вас, когда вы уже в беде.

Он может быть тем, кого ты называешь «другом»: когда он тебе нужен, он каждый день приглашает тебя пообедать и поболтать, не переставая называть тебя «братом» или «лучшей подругой»; когда ты ему не нужен, он не отвечает на сообщения, не берет трубку, словно никогда тебя и не знал; как только у тебя возникают проблемы, он тут же превращает твои личные дела в тему для разговоров и «продает» их другим в обмен на одолжение.

Он может быть членом твоей команды: на собраниях он молчит, делая вид, что внимательно слушает; после собрания он повсюду жалуется и высказывает только критику; внешне он всецело поддерживает тебя, но за спиной тайно доносит на тебя начальству, подрывая твои отношения с ним; когда ты добиваешься успеха, он подбегает, чтобы присвоить себе заслуги, говоря: «Это результат наших совместных усилий»; когда ты терпишь неудачу, он тут же меняет отношение, говоря: «Я давно говорил, что ничего не выйдет, а ты не слушал».

Бывали ли у вас такие моменты? Вы искренне относитесь к людям, а они используют вас как ресурс; вы открыто общаетесь, а они используют вас как ступеньку; вы думаете, что сражаетесь бок о бок, а они видят в вас лишь трамплин для карьерного роста.

Больше всего тебя огорчает не сама неудача, а то, что твоя искренность была преданна, твоё доверие — использовано, и, хотя ты явно не сделал ничего плохого, тебе за спиной вонзили нож.

Но остыньте и подумайте: подлецы никогда не меняются. Две тысячи лет назад это были дворцы государства Чу, а две тысячи лет спустя — офисы, круги общения, деловые круги. Их тактика всегда одна и та же: прижиматься к сильным, попирать слабых, предавать тех, кто им не нужен.

То, что ты не можешь с ним справиться, не означает, что ты глуп или слаб, а лишь то, что у тебя есть принципы и со-

весть, а у него — нет. В борьбе с человеком, у которого нет принципов, ты проиграл с самого начала.

3. Перейдём к делу: три признака, по которым можно распознать подлеца, и три принципа самозащиты (прочитав, сразу примени на практике)

Повторюсь: я не буду учить вас мстить или вступать в борьбу — это слишком унизительно и требует слишком много усилий. Я научу вас только самому практичному: как с первого взгляда распознать подлеца, как защитить себя, чтобы вас не втянули в грязь, не использовали как пешку и не заставили считать деньги за другого.

Часть 1. Как распознать подлеца с первого взгляда — достаточно трех признаков, чтобы не попасть в ловушку

Не нужно тратить силы на прощупывание, не нужно тратить время на размышления — обратите внимание на эти три момента, и вы быстро разберетесь, кто из них подлец, а кто искренне относится к вам.

Обратите внимание на его отношение к сильным мира сего: подхалимство и подлизывание без каких-либо принципов

У подлеца в отношении вышестоящих и сильных людей есть только два поведения: подхалимство и прилипание. Руководитель всегда прав, даже если босс пустит пердеж — он пахнет розочками; он всегда соглашается, никогда не возражает — вы не увидите ни капли его истинного отношения, только лицемерное заискивание.

По-настоящему честный человек относится к сильным с уважением, но не с унижением; он поддерживает их, но не следует слепо. А подлец — совсем другой: у него слабые колени и холодное сердце, и ради карьерного роста он готов на всё.

Посмотрите на его отношение к слабым и потерявшим

влияние: он бьет лежачего и безжалостно отворачивается

Это самый точный критерий для распознавания подлеца, и нет ничего лучше. То, как человек относится к тем, кто ниже его, к тем, кто попал в беду, к тем, кто ему не нужен, — именно так он будет относиться к тебе в будущем.

Когда у других не везёт, он злорадствует и повсюду распространяет о них плохие слухи; когда другие теряют влияние, он добивает их, пользуясь моментом, чтобы наступить на них и отобрать их возможности; когда другие становятся бесполезными, он тут же отворачивается, и все прежние отношения теряют всякое значение.

От таких людей, даже если они кажутся вам самыми радушными и щедрыми, вам обязательно нужно держаться подальше. Ведь вы не сможете вечно оставаться на вершине, и в тот день, когда вы упадете, он вонзит в вас нож быстрее и жесточе, чем кто-либо другой.

Обратите внимание на содержание его речей: он только хвалит людей, но ничего не делает; только сплетничает, но не берёт на себя ответственность

У подлецов есть общая черта: они особенно сладкоречивы, особенно ленивы и особенно злобны.

Они никогда не берут на себя ответственность по собственной инициативе, а при возникновении проблем перекладывают вину на других; никогда не решают проблемы, а только говорят красивые слова, чтобы успокоить людей; всю свою энергию они тратят на налаживание связей, рас-

пространение слухов и сеяние розни.

А те, кто действительно что-то делает, не имеют времени каждый день хвалить, ругать или обсуждать других — они заняты самосовершенствованием и выполнением дел, у них просто нет времени на эти интриги.

Часть 2. Принцип «трёх не» для самозащиты — не связываться, не вступать в конфликты, не заводить близких отношений (запомните это, и вы избежите десяти лет лишних ошибок)

Эти три фразы — самая ценная практическая информация в этой главе. Независимо от того, работаете ли вы в офисе, занимаетесь бизнесом или просто общаетесь с людьми, запомните их — это поможет вам избежать 80 % ловушек, расставленных недоброжелателями.

1. «Не связываться»: не вступать с подлецами в какие-либо взаимовыгодные отношения

Не вступайте с ними в деловые партнерства, не разделяйте с ними ответственность за работу, не делитесь с ними своими секретами и, тем более, не обсуждайте вместе с ними других и не говорите о них плохо.

Недобросовестные люди лучше всего умеют втягивать вас

в свои махинации, а потом выставлять вас козлом отпущения. Если у вас с ними нет никаких связей, они не смогут найти на вас компромат и не смогут вас использовать.

2. Не вступайте в борьбу: не пытайтесь убедить, просветить или победить подлеца

Многие терпят неудачу именно из-за того, что думают: «Я должен объяснить ему, как обстоят дела», «Я должен доказать, что он подлец», «Я должен победить его». На самом деле это совершенно бесполезно.

Негодяй не признает ни разума, ни ни совести, и уж тем более не знает границ. Бороться с ним — все равно что обменивать свой характер на его низкие стандарты: если выиграешь, то испачкаешься и опустишься до его уровня; если проиграешь, то полностью развалишься и окажешься у него под ногами.

Самый мудрый подход: не злиться, не спорить, не ввязываться. Что бы он ни говорил, просто улыбнись; что бы он ни разыгрывал, просто посмотри — не вступай в игру, и он ничего с тобой не сможет поделать.

3. Не вступайте в близкие отношения с: поддерживайте приличные отношения, но никогда не открывайте ему свою душу

Мелочные люди лучше всего умеют сначала пробить вашу защиту своим энтузиазмом, а затем разрушить вас предательством. Вы можете быть с ним вежливыми на поверхности: приветствовать при встрече, нормально сотрудничать по работе, иногда обмениваться несколькими словами, но ни в коем случае не вступайте с ним в близкие отношения.

Ни в коем случае не говорите ему правду, не говорите плохо о руководстве, не рассказывайте о своих рабочих планах и тем более не раскрывайте свои слабости. Если вы дадите подлецу ключ, он осмелится открыть все двери вашего дома и использовать всё, что у вас есть, как козырь для своего карьерного роста.

Предупреждение на основе реальной ситуации: не позволяйте «заботливому коллеге» стать тем, кто вонзит вам нож в спину

Расскажу вам одну совершенно реальную историю, с которой сталкивались многие:

Ты только что устроился в компанию, ни с чем не знаком, и тут появляется один особенно радушный коллега: он сам

предлагает познакомить тебя с обстановкой, рассказывает, с кем легко ладить, а с кем лучше не связываться, каждый день обедает с тобой; если тебя обижают, он злится даже сильнее, чем ты сам, и постоянно повторяет: «Я тебе помогу», «Я тебя прикрою».

Ты сразу же думаешь, что тебе действительно повезло — только-только устроился на работу, а уже встретил такого хорошего человека, — и поэтому теряешь бдительность, делясь с ним своими жалобами: «Этот руководитель какой-то негибкий, слишком долго тянет с делами», «Тот план, по-моему, не совсем разумный, он вообще не сработает», «Я, честно говоря, немного хочу сменить работу, потому что чувствую, что здесь нет перспектив».

И что же? Через неделю начальник вызвал тебя на разговор, и его тон был ужасающе холодным: «У тебя ко мне претензии?», «Ты считаешь, что компания не годится?», «Ты ищешь возможности уйти?».

Ты тут же облился холодным потом — не нужно гадать, это точно тот «заботливый коллега» настучал.

Почему он так поступил? Все просто: если ты новичок, он, нанеся тебе удар, может продемонстрировать свою лояльность начальству; если ты хорошо себя проявляешь, он, сбив тебя с ног, получает для себя дополнительный шанс на повышение; когда он слушает твои жалобы, он не сочувствует тебе, а собирает на тебя «компромат», чтобы однажды использовать его в своих интересах.

Вот такая вот повседневная жизнь подлеца: он обменивает твою честность на своё будущее. В древности это было бы похоже на то, как Фэй Вуцзи использовал жизнь наследного принца и У Шэ, чтобы получить собственную должность. Человеческая природа не изменилась, просто сменилась сцена.

4. Духовное совершенствование: жить с пониманием важнее, чем победить подлеца

В этой главе я не хочу излагать какие-то высокие истины, скажу только одно самое важное: самая большая опасность, исходящая от подлеца, заключается не в том, что он навредит тебе, а в том, что он превратит тебя в такого же человека, как он сам.

Многие люди изначально были честными, добрыми и надежными, но после того, как подлец однажды их подставил, обидел или ранил, они постепенно стали подозрительными, расчетливыми, коварными и готовыми пойти на все. Чтобы отомстить подлецу, они превратились в то, что сами больше всего ненавидят — и это самое страшное поражение.

Запомните:

вы остерегаетесь подлецов не ради мести; вы держитесь от них подальше не из-за слабости; вы придерживаетесь своих принципов не для того, чтобы остаться в накладе.

А ради того, чтобы: каким бы грязным ни был мир, ты

оставался чистым; какими бы плохими ни были другие, ты оставался спокойным в душе.

Негодяи прилипают к другим из-за своего комплекса неполноценности: у них нет собственных способностей, и они могут существовать только за счёт других; они попирают других из-за своей некомпетентности: они могут проявить себя только путём угнетения окружающих; они предают других, потому что у них нет моральных границ — они рассматривают совесть и верность как разменную монету для получения выгоды.

Его жизнь — это суетливая авантюра: он может выиграть на мгновение, но не на всю жизнь; а твоя жизнь может стать уверенным духовным путем: соблюдая принципы и оставаясь верным себе, ты сможешь пройти дальше и чувствовать себя спокойнее.

В заключение поделюсь с тобой ключевой мыслью этой главы — запомни её, она пригодится тебе на всю жизнь: подлец живет за счёт привязанности к сильным, а благородный человек — за счёт собственной честности. Не стоит бороться с подлецами: если ты стоишь твердо, он не сможет тебя ранить; если ты идёшь далеко, он не сможет тебя догнать.

Глава 4. Фань Цзюй говорит тебе: терпеть унижения три года — это не слабость, а ожидание шанса «взлететь до небес»

Бывали ли у вас такие безвыходные моменты, когда вы «задыхались от сдерживаемых эмоций»?

Вы явно не сделали ничего плохого, но вас ложно обвинили и подставили, и вы не можете оправдаться; вы явно правы, но вынуждены только смотреть, как подлец ведет себя нагло, и у вас даже нет сил возразить; в душе у вас горит огонь, от которого болят все внутренности, но вы вынуждены с трудом сдерживать эмоции, не имея даже права выразить свой гнев.

Вокруг всегда найдутся те, кому легко давать советы: «Не сдавайся, дай ему отпор!», «Почему ты терпишь? Чем больше ты терпишь, тем больше он наглеет!»

Но ты пробовал, каково это — идти на прямой конфликт? Либо это заканчивается взаимным поражением, либо ты сам терпишь ещё более тяжёлое поражение — то, что ты считаешь «проявлением силы», на самом деле лишь подача противнику ножа, которым он вонзит в тебя; то, что ты считаешь «отстаиванием своей правоты», на самом деле лишь усугубление бедственного положения, которое загоняет тебя в ещё более безвыходную ситуацию.

Многие ошибаются в одном вопросе, и сегодня мы раз и навсегда проясним: терпение — это не слабость, не сдача, не и не «раз уж все пошло наперекосяк», а способ оставить себе путь к отступлению в безвыходной ситуации, сохранить дыхание и шанс на перелом, когда ты не в силах дать отпор.

В этой главе мы не будем учить вас, как идти на лобовое столкновение, и не будем учить, как мстить (это слишком утомительно и унизительно), а научим вас одному самому практичному навыку: как, оказавшись в затруднительном

положении, с помощью терпения — «не занимая позицию и не выставляя себя сильным» — удержать свои принципы, дождаться перелома ситуации и не проиграть слишком позорно.

В конце концов, терпение, позволяющее пережить тяжелые времена, сильнее, чем мгновенное удовлетворение от демонстрации силы; трезвость ума, позволяющая сдержать гнев, свидетельствует о большей мудрости, чем импульсивные поступки, не учитывающие последствий.

1. Реальная история из древности: Фань Цзю — «король камбэка», который три года терпел унижения и выбрался из туалета

В середине и конце периода Воюющих царств на улицах государства Вэй скрывался молодой человек с большими амбициями, но с тяжелой судьбой — это был Фань Цзю. Сначала кратко представлю его друзьям: Фань Цзю (? — 255 г. до н. э.) — известный политик и стратег среднего и позднего периода эпохи Воюющих царств. Родившись в бедной семье, он пережил много унижений, а затем, перебравшись в государство Цинь, был высоко оценен царем Цинь Чжаосяном и дослужился до должности канцлера. Он предложил стратегию «заключать союзы с далёкими государствами и нападать на соседние», помог государству Цинь завоевать господство и в конце концов смог оправдать себя и реализовать свои амбиции.

Фан Цзю происходил из бедной семьи, его дом был пуст до нитки, но с детства он много читал классических произведений, питал большие амбиции и мечтал, опираясь на свой талант, получить должность при дворе государства Вэй, чтобы реализовать свои замыслы по управлению страной.

Однако в ту эпоху, когда большое значение придавали ро-

дословной и социальному происхождению, бедному ученому без покровителей и средств пробиться наверх было сложнее, чем подняться на небо. Он обращался к разным людям и, наконец, с большим трудом устроился в качестве гостя при дворе среднего доффа государства Вэй, Су Цзя, где едва сводил концы с концами и лишь изредка мог продемонстрировать перед Су Цзя свои знания.

Фан Цзю очень ценил эту возможность, работал усердно и добросовестно, не жалея сил и не жалуясь на тяготы; каждый раз, сопровождая Сю Цзя в дипломатических поездках, он прилагал все усилия, стремясь помочь Сю Цзя как можно больше, чтобы у него появился шанс заслужить доверие и по-настоящему проявить свой талант.

Но он и подумать не мог, что его талант не принесет ему признания, а, напротив, вызовет зависть и приведёт к гибели — вероятно, это и есть то самое «дерево, выделяющееся в лесу, обязательно будет срублено ветром».

В том году Сюй Цзя получил приказ отправиться с дипломатической миссией в государство Ци, и Фань Цзю, как один из сопровождающих гостей, отправился с ним. Правитель Ци, Ци Сян-ван, давно слышал о таланте Фань Цзю, поэтому тайно пригласил его на аудиенцию, наградил десятью цзинами золота, а также даровал ему вино и мясо, искренне предложив остаться в Ци и занять должность.

Фан Цзю хорошо понимал: он был выходцем из государства Вэй, и если бы принял подарки и приглашение Ци, то

не только обзавелся бы клеймом «предателя», но и втянул бы в это Су Цзя, разрушив свою с таким трудом добытую должность. Поэтому он вежливо отказался от доброй воли Ци Сян-ва, не осмелившись принять ни одной награды, и на протяжении всего визита вел себя безупречно, ни разу не переступив границ дозволенного.

Однако об этом все же пронюхал мелочный Сю Цзя.

Су Цзя не испытал ни капли удовлетворения, напротив, его душу переполняли зависть и подозрения — он сам, будучи главным послом в Ци, не получил от Ци Сян-ваня ни одного доброго слова, ни малейшей награды, а какой-то незначительный придворный смог быть лично принят правителем и удержан с помощью щедрых денег, что полностью подорвало его авторитет. Ещё больше подозрений у него вызвал вопрос: не вступил ли Фан Цзю тайно в сговор с Ци и не предал ли он государство Вэй?

Вернувшись из Ци в Вэй, Сюй Цзя первым делом рассказал об этом канцлеру Вэй Ци, приукрасив факты и перевернув всё с ног на голову, заявив, что Фань Цзю сотрудничал с врагом и предал страну, приняв взятку от Ци и изменив Вэй.

Вэй Ци (? — 265 г. до н. э.), канцлер государства Вэй в период Воюющих царств, отличался вспыльчивым характером, узким кругозором и особой подозрительностью. Услышав эти слова, он тут же пришёл в ярость и, даже не проверив факты, немедленно приказал арестовать Фань Цзю и доставить его в свою резиденцию для допроса.

В большом зале Фан Цзю снова и снова объяснял, что он не сотрудничал с врагом и не принимал подарков, но Вэй Ци вообще не слушал его и был твердо убежден, что тот — предатель. Он приказал своим подчинённым избивать Фан Цзю бамбуковыми палками и хлестать кнутом, чтобы заставить его признаться в преступлении.

Фан Цзю был избит до крови, у него были сломаны несколько костей, из уголков рта и носа текла кровь, он едва мог дышать. Но он так и не сдался, не признал этих надуманных обвинений — он ясно понимал, что, признавшись, он лишится всякой надежды на спасение: не только он сам погибнет, но и его семья понесёт за него наказание.

Увидев, что Фан Цзу отказывается признать вину, Вэй Ци еще больше разгорелся гневом и приказал бросить его в уборную, где слуги по очереди обливали его мочой и оскорбляли, чтобы унизить его и заставить подчиниться.

Сама мысль об этом вызывает чувство унижения: ученый с великими амбициями, избитый до полусмерти, вынужден лежать в грязном и вонючем туалете, терпеть насмешки слуг и обливания нечистотами. Фан Цзю лежал на холодном полу, весь в ранах и грязи, в ушах звучали невыносимые ругательства, а каждый вздох сопровождался пронзительной болью.

В его сердце кипела ненависть: он ненавидел Сюй Цзя за его зависть и подставу, ненавидел Вэй Ци за жестокость и безжалостность, ненавидел себя за низкое происхождение и бессилие сопротивляться. Не раз ему хотелось перекусить

язык, чтобы покончить с собой раз и навсегда и больше не терпеть такого унижения.

Но, поразмыслив, он не мог с этим смириться — он обладал стольким талантом, но так и не успел его проявить, не успел доказать свою ценность, и вот, без всякой причины, умереть в уборной — это слишком позорно, слишком не по заслугам!

«Нельзя умирать, я не могу умереть», — снова и снова повторял он про себя. «Если сейчас броситься в бой, я только умру быстрее; только оставаясь в живых, у меня появится шанс изменить свою судьбу, шанс оправдать себя и заставить тех, кто меня подставил, заплатить за это».

Итак, Фан Цзю закрыл глаза, задержал дыхание, намеренно замедлил дыхание, притворился убитым и лежал на полу, не шевелясь.

Слуги, набравшись достаточно ругательств и обливания водой, увидев, что он не шевелится, потрогали его нос, почувствовали, что дыхания нет, и решили, что он действительно мёртв, после чего поспешили доложить об этом Вэй Цзи. Вэй Цзи как раз был занят выпивкой и нетерпеливо махнул рукой: «Умер — и что с того? Предатель, разве он достоин занимать место в усадьбе? Выбросьте его на кладбище за городом, пусть собаки его съедят!»

С наступлением темноты Фан Цзю, воспользовавшись моментом, когда слуги выносили его за город, незаметно открыл глаза и тихо взмолился несущим его слугам: «Я ещё не

умер, прошу, спасите меня, и в будущем я обязательно щедро отблагодарю вас».

Слуга, увидя, как жалко выглядит Фан Цзю, и жаждая его будущей благодарности, под покровом ночи тайно бросил его в развалившуюся соломенную хижину за городом, дал ему немного воды и сухарей, а затем ушел.

Фан Цзю пролежал в этой разваливающейся соломенной хижине целый месяц, постепенно поправляя здоровье, питаясь лишь небольшим количеством сухого провианта и воды. В течение этого месяца он не смел выходить на улицу и встречаться с людьми, каждый день терпел и размышлял — он знал, что Вэй Ци и Сю Цзя не отпустят его так легко, и как только он покажется на глаза, это вновь принесёт ему смертельную опасность.

Когда раны зажили, Фан Цзю сменил имя на «Чжан Лу», скрыл свою личность и бежал по стране, осторожно уклоняясь от преследования Вэй Ци. Он отказался от всякой гордости, сбросил с себя всякую надменность; даже когда его оскорбляли или презирали, он никогда не возражал, не пытался доказать свою правоту, а лишь молча терпел и молча искал шанс изменить свою судьбу.

Так он терпел целых три года.

За эти три года он скитался из места в место, пережил всевозможные лишения и из ученый с большими амбициями превратился в осторожного и молчаливого беглеца. Он видел злобу человеческих сердец, испытал холодность и без-

душие мира и еще яснее понял одну истину: терпение — это не слабость, а мудрость, заключающаяся в ожидании подходящего момента — когда у тебя нет сил дать отпор, любая попытка показать себя сильным ведет к самоуничтожению.

Наконец, представился шанс.

Посланник государства Цинь Ван Цзи прибыл с миссией в государство Вэй, и Фань Цзю, воспользовавшись своими связями, встретился с ним. Он не спешил демонстрировать свой талант и не жаловался на свою судьбу, а лишь осторожно беседовал с Ван Цзи, изредка высказывая свои взгляды на общемировую обстановку.

Ван Цзи был человеком с проницательным взглядом; в словах Фань Цзю он разглядел талант и сдержанность этого человека и понял, что он не обычный человек. Поэтому по окончании миссии Ван Цзи тайно привёз Фань Цзю обратно в государство Цинь.

Оказавшись в государстве Цинь, Фан Цзю по-прежнему не спешил добиваться успеха. Он знал, что при дворе Цинь было полно талантливых людей, и что он, никому не известный ничтожество, если поспешно попросит аудиенции у царя Цинь, не только не получит важной должности, но и может навлечь на себя смертельную опасность. Поэтому он вновь начал проявлять терпение: с помощью Ван Цзи он поселился в Цинь, молча наблюдая за ситуацией при дворе и тихо ожидая возможности встретиться с царем Цинь.

Прошел еще год, и Фан Цзю наконец дождался своего

шанса. В то время канцлер Циньского государства Ран Хоу монополизировал власть, а власть царя Цинь была фактически ликвидирована; царь был крайне недоволен, но не имел сил сопротивляться. Фан Цзю воспользовался этой возможностью и направил царю Цинь письмо, в котором изложил свои взгляды на управление государством, а также предложил, как ослабить власть Ран Хоу и укрепить власть царя Цинь.

Прочитав письмо, царь Цинь был вне себя от радости и немедленно вызвал Фань Цзю к себе. На этот раз Фань Цзю наконец перестал сдерживаться и, говоря свободно и убедительно, в полной мере продемонстрировал свой талант и стратегический ум. Царь Цинь высоко оценил его и тут же присвоил ему звание гостевого министра, а позже повысил до канцлера, поручив ему помогать себе в управлении государством Цинь.

Став канцлером, Фан Цзю наконец обрёл власть: он отправил посла в государство Вэй, вынудил Вэй Ци покончить с собой, а также заставил Сю Цзя просить у него прощения, тем самым полностью оправдав себя от давней несправедливости и отомстив тем, кто его подставил.

Кто-то спросил Фань Цзю: «Почему в те времена в государстве Вэй, когда тебя избили до крови, бросили в уборную и подвергли всем унижениям, ты не решил сопротивляться, а вместо этого терпел все это столько лет?»

Фан Цзю с улыбкой сказал: «Сопротивляться? Когда у ме-

ня нет силы, сопротивление — это всего лишь путь к гибели. Я терпел три года не потому, что был трусом или боялся, а потому, что знал: только оставаясь в живых, я получу шанс изменить свою судьбу; только перенеся временное унижение, я смогу обрести славу в будущем».

Вы поняли? Терпение Фань Цзю никогда не было проявлением слабости или сдачи, а было трезвым самосохранением, мудростью ожидания подходящего момента. Он знал: когда человек попадает в беду, самым глупым поступком является стремление доказать свою силу и идти напролом до конца; самым мудрым же — не занимать определённой позиции, не выставлять себя сильным, молча терпеть, молча накапливать силы и, когда настанет подходящий момент, взлететь к вершинам.

Его терпение — это не «раз уж все пропало, так что можно и сойти с ума», а «пока есть горы, не страшно, что не хватит дров»; его скрытность — это не отказ от надежды, а сохранение для себя пути отступления и шанса в безвыходной ситуации.

2. Вернёмся к реальности: то «угнетение», которое вы испытываете сейчас, Фань Цзю уже давно пережил

Если перенести судьбу Фань Цзю на сегодняшний день, не почувствуете ли вы мгновенную сопричастность? Не кажется ли вам, что его тогдашние трудности — это именно ваше нынешнее положение?

Бывало ли у вас такое:

на работе вас подставили коллеги, и хотя это явно не ваша вина, вас публично раскритиковал начальник; вы хотели объясниться, начальник вас вообще не слушал, а коллеги еще и подливали масла в огонь, вам ничего не остаётся, как с трудом проглотить обиду, не осмеливаясь возразить или показать характер — ведь вы знаете: стоит вам пойти на конфронтацию, как вас сразу же заклеймят как «непослушного» или «вспыльчивого», а то и вовсе лишат работы.

В деловой среде тебя обманывает партнёр, нарушая договор, что приводит к огромным убыткам. Ты хочешь порвать с ним, требуешь объяснений, но знаешь: он сильнее тебя. Если ты начнёшь конфликт, то не только не добьёшься справедливости, но и можешь подвергнуться полному подавлению со стороны партнёра, не имея даже шанса на реабилитацию. Остаётся только молча терпеть и смириться с этой неспра-

ведливостью.

В сфере межличностных отношений вас предает так называемый «друг»: он, зная ваши секреты, повсюду порочит вас, разрушая вашу репутацию. В душе у вас кипит гнев, и вы хотите выяснить отношения с ним, но понимаете, что если дело дойдет до конфликта, это только станет поводом для насмешек окружающих и поставит вас в ещё более неловкое положение, поэтому вам остаётся только молчать и терпеть.

А иногда, даже когда ты явно прав, из-за разницы в положении, статусе и силе тебе приходится только смотреть, как подлецы ведут себя нагло и деспотично, и терпеть несправедливость, не имея даже права выразить свое недовольство.

Вокруг всегда найдутся люди, которые будут советовать вам: «Не терпи больше, дай ему отпор!», «Почему ты должен терпеть такое?»

Но только ты сам знаешь: дело не в том, что не хочешь терпеть, а в том, что не можешь; дело не в том, что не смеешь противостоять, а в том, что не можешь.

Ты терпишь не потому, что ты трус, не потому, что сдаёшься, а потому, что ты трезво смотришь на вещи — ты знаешь: когда у тебя нет силы дать отпор, любая попытка показать себя сильным приведёт к самоуничтожению; любой порыв приведёт к ещё более сокрушительному поражению.

Как Фан Цзю: когда Вэй Ци избил его до покровов и бросил в уборную, если бы он решил дать отпор и сопротивляться, его бы избили ещё сильнее, и он погиб бы гораздо быст-

рее; но он выбрал терпение, притворился мёртвым и молча ждал подходящего момента, и только так ему удалось переломить ситуацию и оправдать себя.

Сегодня с нами происходит то же самое.

На работе, если ты новичок, которого притесняют старые сотрудники и оттесняют коллеги, тебе остаётся только терпеть — не потому, что ты трус, а потому, что ты понимаешь: у тебя пока нет достаточной силы и влияния, и тебе остаётся только молча трудиться, молча накапливать силы, пока ты не станешь достаточно сильным и не обретешь влияние — тогда те, кто тебя притеснял, сами по себе начнут смотреть на тебя по-другому.

В сфере бизнеса, когда у тебя слабые позиции, когда крупные клиенты создают тебе препятствия, а конкуренты давят на тебя, тебе остается только терпеть — не потому, что ты трус, а потому, что ты понимаешь: сейчас у тебя нет капитала, чтобы противостоять им. Остается только молча накапливать ресурсы, молча совершенствоваться, и когда ты станешь достаточно сильным, когда у тебя появится капитал, те, кто создавал тебе препятствия, естественно, станут относиться к тебе с уважением.

Мы всегда думаем, что демонстрация силы — это смелость, а терпение — слабость; но на самом деле настоящая смелость — это не безрассудное противостояние, а способность в безысходной ситуации сохранять ясность ума, сдерживать гнев и молча накапливать силы, ожидая подходяще-

го момента.

Те, кто действует под влиянием сиюминутного порыва, стремясь доказать свою силу и победить, зачастую терпят сокрушительное поражение; а те, кто умеет терпеть и ждать, как правило, смеются последними.

Запомните:

терпение — это не слабость, а трезвое самосохранение; отказ от демонстрации силы — это не сдача, а мудрый выбор.

Оказавшись в затруднительном положении, «не занимать позицию и не выставлять себя сильным» — это не отказ от надежды и не поведение по принципу «раз уж все пропало», а способ выжить, получить шанс на перелом ситуации и не проиграть слишком позорно.

3. Переходим к делу: три правила самозащиты в сложной ситуации — не занимать позицию, не выставлять себя сильным, не тратить силы на внутренние конфликты (прочитайте и сразу примени на практике)

Повторюсь: я не буду учить вас, как идти на лобовое столкновение или мстить, а только поделюсь тремя простыми, практичными и готовыми к применению правилами самозащиты. Они помогут вам, оказавшись в затруднительном положении, удержать свои принципы, дождаться перелома ситуации, не дать себя легко манипулировать и не проиграть слишком позорно.

Эти три правила кажутся простыми, но помогут вам избежать многих ловушек и сохранить себе путь к отступлению; они особенно подходят тем, кто в данный момент не обладает достаточной силой и оказался в затруднительном положении.

Первое правило: не занимайте позицию — молчание — лучший оберег

Оказавшись в затруднительном положении, самой распространённой ошибкой является поспешное выражение позиции, поспешное оправдание и поспешное доказательство своей невиновности. Однако зачастую ваши оправдания в глазах других выглядят как увиливания; ваша позиция — как демонстрация силы; ваши объяснения не только не помогут вам выбраться из затруднительного положения, но и дадут собеседнику ещё больше поводов для атак.

Когда Фан Цзю в те времена подвергался допросу и жестокому избиению со стороны Вэй Ци, он не спешил оправдываться и не спешил высказываться — не потому, что был не прав, а потому, что понимал: в состоянии ярости Вэй Ци любые оправдания были бесполезны и только привели бы к еще более жестокому избиению. Он выбрал молчание и терпение, что, напротив, спасло ему жизнь.

В наши дни всё обстоит точно так же.

На работе, когда коллеги подставляют вас или руководство вас неправильно понимает, не спешите оправдываться и не спешите высказываться — сначала помолчите. Молчание — это не согласие и не признание своей вины, а способ

успокоиться, лишить собеседника возможности продолжать нападать на вас, а также возможность незаметно наблюдать за ситуацией и искать доказательства для контратаки.

В деловой среде, если вас обманывают партнеры или вам создают препятствия, не спешите срываться и не спешите высказываться — сначала помолчите. Молчание — это не слабость, а способ успокоиться, проанализировать ситуацию, найти слабые места у оппонента и оставить себе путь к отступлению.

Помните: когда вы попадаете в затруднительное положение, молчание — лучший оберег.

Отказ от заявлений — это не сдача, а трезвость; отказ от оправданий — это не признание своей неправоты, а мудрость.

Как именно поступить? Предлагаю вам простой и практичный «метод самозащиты через молчание в три шага», который можно применить сразу после прочтения:

В сложной ситуации сначала помолчите: будь то недопонимание, подстава или притеснение, в первую очередь помолчите, не оправдывайтесь, не спорьте и не вступайте в перепалку, дайте себе возможность успокоиться и избегайте поступков под влиянием эмоций.

Незаметно оценивайте ситуацию: молча наблюдайте за окружающими, следите за отношением собеседника, отслеживайте развитие событий, ищите слабые места в его аргументации, выжидайте возможность для контратаки и выяс-

няйте его истинные намерения.

Выбирайте подходящий момент, чтобы заговорить: дождитесь, пока эмоции собеседника улягутся, пока у вас появится достаточно доказательств, пока наступит подходящий момент, и только тогда заговорите, оправдайтесь и найдите способ решить проблему — только в этот момент ваши слова будут иметь большую силу и смогут поразить цель с первого раза.

Зачастую чем больше вы молчите, тем сложнее собеседнику вас понять; чем меньше вы выражаете свою позицию, тем меньше он осмеливается легко на вас наброситься. Молчание — это не слабость, а невидимая сила, трезвое самозащитное поведение.

Второе правило: не выставляйте себя сильным — демонстрация слабости — лучший способ самозащиты

У многих людей есть одно упрямое убеждение: даже оказавшись в беде, нужно держаться, нужно притворяться сильным, нельзя позволить другим презирать себя, нельзя терять лицо. Но они не понимают, что когда у тебя нет сил для ответного удара, притворство — это самоубийство; упорство — это как поднять камень, чтобы ударить себя по ноге.

Когда-то Фань Цзю был брошен в уборную и подвергся всем возможным унижениям, но он не стал выставлять себя сильным и не пытался держаться на плаву, а предпочел притвориться мертвым, показать слабость и молча терпеть — он знал, что у него сейчас нет сил для ответного удара, и что, выставляя себя сильным, он только ускорит свою гибель, а показав слабость, сможет сохранить жизнь и получить шанс на перелом в судьбе.

И сегодня эта мудрость «демонстрации слабости ради самосохранения» по-прежнему актуальна.

На работе, если вы новичок, у вас недостаточно опыта, вас притесняют старые сотрудники и отстраняют коллеги, не стоит выставлять себя сильным и идти на конфронтацию — лучше умеренно показать свою слабость. Речь не о том, что-

бы вы действительно стали трусом или признали поражение, а о том, чтобы снизить бдительность собеседника и дать себе больше времени и пространства для того, чтобы молча работать и молча накапливать силы.

Например, если старый сотрудник намеренно поручает вам много работы, выходящей за пределы ваших возможностей, не пытайтесь показать себя сильнее, чем вы есть, и не пытайтесь справиться с этим в одиночку, а честно скажите: «Я пока не очень хорошо разбираюсь в этом деле, пожалуйста, подскажите мне, я обязательно постараюсь сделать всё как можно лучше». Такое проявление слабости не только не заставит собеседника презирать вас, но и снизит его настороженность, а вам это даст возможность чему-то научиться и накопить опыт.

В деловой среде, когда вы слабы и сталкиваетесь с придирками крупных клиентов или давлением со стороны конкурентов, не стоит проявлять излишнюю настойчивость и идти на конфронтацию. Умелое признание своей слабости — это не означает, что вы действительно сдаетесь или отказываетесь от своих целей, а позволяет вам уклониться от острых углов, выиграть время и пространство для накопления ресурсов и самосовершенствования.

Например, если крупный клиент намеренно занижает цену и создает вам трудности, не стоит проявлять излишнюю настойчивость и не стоит впадать в гнев. Вместо этого честно скажите: «В настоящее время наши возможности действи-

тельно ограничены, и нам сложно предложить такую цену. Прошу вас проявить понимание — мы обязательно будем работать над собой, чтобы оправдать ваше доверие».—— Такое демонстрирование слабости не только позволит удержать этого клиента, но и даст вам больше времени для укрепления собственного потенциала; когда вы станете достаточно сильны, вы естественным образом сможете взять инициативу в свои руки.

Запомните: когда вы попадаете в затруднительное положение, не упорствовать — это не слабость, а трезвость; умело показать свою уязвимость — это не признание поражения, а мудрость.

Проявление слабости — это не «разбитая посуда, разбитая рука», не отказ от надежды, а способ выжить, получить шанс на перелом ситуации и не проиграть слишком позорно.

Вот «три табу самозащиты через демонстрацию слабости», которые обязательно нужно запомнить, чтобы не попасть в ловушку:

Не будьте ни слишком униженными, ни слишком высокомерными: демонстрация слабости — это не унижение, не подлаживание, не признание своей неполноценности, а позиция равенства, честное признание своих недостатков при одновременном соблюдении своих принципов.

Не отказываться от усилий: проявление слабости — это не «сдача», не «бездействие», а, напротив, тихая работа над собой, молчаливое накопление сил и ожидание подходящего

момента, а не полная капитуляция.

Иметь свои принципы: проявление слабости — это не бесконечные уступки и не потакание чужому произволу. Как только собеседник пересекает вашу черту, даже если вы не достаточно сильны, научитесь говорить «нет» и отстаивать свои принципы.

Третье правило: не тратьте силы на внутреннюю борьбу — сосредоточьтесь на себе, это лучший путь к выходу из сложной ситуации

Когда вы попадаете в затруднительное положение, самым страшным является не подстава со стороны других, не их придирки, а ваша внутренняя растрата сил — постоянное переживание о собственной несправедливости, постоянное вспоминание о нанесенных другими обидах, постоянные жалобы на свою судьбу. Вы тратите всю свою энергию на бесполезную внутреннюю растрату сил, что в конечном итоге приводит к физическому и душевному истощению, полному заходу в тупик и невозможности выбраться из него.

В своё время Фан Цзю терпеливо переносил унижения в течение трёх лет, не впадая во внутреннюю растрату сил, не жалуясь на свою судьбу и не зацикливаясь на собственных обидах. Вместо этого он направлял всю свою энергию на восстановление сил, обучение и наблюдение, молча накапливая силы и тихо ожидая подходящего момента — он знал, что внутренняя растрата сил не решает никаких проблем, а лишь делает человека всё слабее и лишает его шанса выбраться из беды.

Если перенести это на сегодняшний день, то многие лю-

ди, оказавшиеся в затруднительном положении, не могут выбраться из него не потому, что у них недостаточно сил, и не потому, что им не везёт, а потому, что они погрязли в бесконечной внутренней борьбе.

Если коллега подставил, то человек постоянно мучается вопросом: «Почему он так со мной поступил?»; если начальник неправильно его понял, то он постоянно жалуется: «Почему начальник мне не верит?»; если друг предал, то он постоянно задается вопросом: «Чем я ему так обидел?» — тратя всю свою энергию на эти бесполезные раздумья и жалобы, в итоге ничего не добиваясь и даже погружаясь в ещё более глубокое затруднительное положение.

Запомните: когда вы попадаете в затруднительное положение, лучший способ выйти из него — не тратить силы на внутренние конфликты, а сосредоточиться на себе.

Вместо того чтобы постоянно мучиться из-за собственной несправедливости, лучше направить энергию на самосовершенствование; вместо того чтобы постоянно жаловаться на чужую обиду, лучше направить энергию на поиск возможностей; вместо того чтобы постоянно жаловаться на свою судьбу, лучше направить энергию на изменение себя.

Как конкретно это сделать? Вот вам «список мер по самозащите от внутренней растраты энергии». Выполняйте его каждый день, и вы постепенно избавитесь от внутренней растраты энергии и сможете сосредоточиться на себе:

Перестаньте зацикливаться: когда вас обижают или при-

чиняют боль, позвольте себе немного погрустить, но не зацикливайтесь на этом, не возвращайтесь к этим воспоминаниям снова и снова. Скажите себе: «Зацикливаться бесполезно, а вот стараться — полезно», и вовремя остановитесь.

Сосредоточьтесь на себе: направляйте всю свою энергию на то, что вы можете контролировать — например, усердно работайте, развивайте свои способности; накапливайте ресурсы, прокладывайте себе путь; занимайтесь спортом, поддерживайте позитивный настрой.

Откажитесь от жалоб: не жалуйтесь снова и снова на свою судьбу, не жалуйтесь на обиды со стороны других. Жалобы не решают никаких проблем, а только делают вас всё более пассивным и заставляют окружающих презирать вас.

Сохраняйте терпение: терпение не приходит в одно мгновение, а перелом в жизни — это не дело одного дня. Сохраняйте терпение, действуйте постепенно, верьте в себя — если не сдаваться и сосредоточиваться на себе, вы обязательно доживете до того момента, когда ситуация изменится к лучшему.

Помните: внутренние конфликты — ваш главный враг; сосредоточиться на себе — лучший способ защитить себя и найти выход из сложной ситуации.

Оказавшись в затруднительном положении, не тратьте силы на внутреннюю борьбу, не мучайтесь сомнениями, не жалуйтесь, сосредоточьтесь на себе, тихо трудитесь и молча накапливайте силы. Когда придет подходящий момент, вы

естественным образом сможете выбраться из затруднительного положения и взлететь к вершинам.

4. Духовное совершенствование: жить осознанно — лучший способ защитить себя

В этой главе я не хочу излагать громких истин, скажу только одну самую суть:

Настоящая мудрость — это не стремление доказать свою силу и не упорное сопротивление до конца, а умение терпеливо сносить бедствия в безвыходной ситуации, умение показать слабость, когда ты бессилен, умение сосредоточиться на себе в трудных обстоятельствах, отстаивать свои принципы и не проигрывать слишком позорно.

Мы всегда думаем, что храбрость — это безрассудное упорство, не считающееся с последствиями, это упорство, при котором лучше сломаться, чем согнуться; но на самом деле настоящая храбрость — это способность сохранять ясность ума в безвыходной ситуации, сдерживать гнев, молча накапливать силы и отстаивать свои принципы — такая храбрость сильнее и мудрее, чем мгновенное, приносящее временное удовлетворение упорство.

Тот факт, что Фан Цзю терпел в течение трёх лет, не был проявлением слабости или сдачи, а представлял собой трезвую самозащиту и мудрость ожидания подходящего момента. Он знал, что жизнь — это долгий путь самосовершен-

ствования, на котором неизбежно придётся сталкиваться с трудностями, терпеть несправедливость, подвергаться подкопам и оказывать бессилие в ответ.

В такой ситуации лучше выбрать терпение, показать слабость и сосредоточиться на себе, чем упорно соперничать и идти напролом до конца — не для того, чтобы отказаться от надежды или сдаться, а для того, чтобы выжить, чтобы у себя появился шанс переломить ситуацию и не проиграть слишком позорно.

Многие люди живут в постоянном напряжении и терпят сокрушительные поражения не потому, что у них недостаточно сил или не везёт, а потому, что они слишком привязаны к «репутации», слишком любят выставлять себя сильными и слишком легко тратят силы на внутреннюю борьбу — они предпочитают идти напролом до конца, даже если это приведёт к взаимному поражению, но не хотят отказываться от своей гордости, не хотят проявлять терпение и не хотят сосредоточиться на себе.

Но они не понимают: «лицо» никогда не завоевывается за счёт того, что человек выставляет себя сильным; достоинство никогда не завоевывается за счёт упорного сопротивления; а возможность переломить ситуацию в свою пользу никогда не завоевывается за счёт жалоб.

«Лицо» завоевывается собственными силами; достоинство — собственной уверенностью; перелом в судьбе — собственными усилиями и терпением.

Оказавшись в затруднительном положении, помните:

терпение — это не слабость, а мудрость, заключающаяся в ожидании подходящего момента;

проявление слабости — это не сдача, а трезвый выбор в целях самозащиты;

отсутствие внутренней борьбы — это не оцепенение, а ясность ума, позволяющая сосредоточиться на себе.

Жизнь похожа на марафон: побеждает не тот, кто бежит быстрее всех, а тот, кто добежит до финиша, кто сумеет сохранить себя в беде, кто в моменты бессилия будет молча набираться сил — именно такой человек будет смеяться последним.

Те, кто действует под влиянием сиюминутного порыва, кто стремится доказать свою силу и победить, часто сходят с дистанции на полпути; а те, кто умеет терпеть, умеет показать слабость и умеет сосредоточиться на себе, — именно они, как правило, доходят до конца, реализуют свои устремления, живут осознанно, проницательно и спокойно.

В этой главе я хочу подарить тебе ключевую мысль, запомни её, она пригодится тебе на всю жизнь:

Потерпеть на мгновение — это не значит сдаться, а значит накопить силы для нового рывка; сделать шаг назад — это не слабость, а способ лучше двигаться вперёд.

Оказавшись в затруднительном положении, не занимай чёткую позицию, не выказывай силу, не трать силы на внутреннюю борьбу, придерживайся своих принципов, сосредо-

точься на собственном росте и дождись перелома — тогда ты победишь.

Глава 5. Предостережение о смерти Ян Сю: только что начав работать, не «наезжай» на других — новичкам нужно пройти эти 3 шага, чтобы влиться в коллектив

Вы, только что приступив к работе, наверное, тоже были полны энергии, как будто вас накачали кофеином, и горели желанием проявить себя?

Вы постоянно думали о том, чтобы продемонстрировать весь свой талант сразу, чтобы начальник сразу же вас заметил, а коллеги — признали; вы стремились делать всё быстрее и лучше других, чтобы поскорее закрепиться на новом месте, и даже втайне копили силы, желая доказать, что вы сильнее старых сотрудников; на собраниях вы рвались высказаться, в работе всегда стремились быть лучшим, боясь, что другие не заметят ваших усилий и ваших «превосходных качеств».

Но заметили ли вы, что чем больше вы стараетесь «проявить себя», тем легче вас изолируют, отстраняют и подвергают нападкам?

То, что вы считаете «активностью и стремлением к успеху», в глазах старых сотрудников выглядит как непонимание

правил и стремление выделиться — «проблемный человек»; то, что вы считаете «талантом», в глазах коллег выглядит как чрезмерная самоуверенность и намеренное «наезды» — «выделяющийся человек»; то, что вы считаете «стремлением к быстрым результатам», в конечном итоге становится камнем преткновения для вас самих — либо старые сотрудники подставляют вам подножку, либо руководство считает вас нестабильным и несерьезным, либо вы сами загоняете себя в безвыходное положение, когда у вас не останется никого, с кем можно было бы поговорить.

Многие новички попадают в эту ловушку: они принимают «чрезмерную вычурность» за «активность и усердие», а «стремление проявить себя» — за «доказательство своей ценности», забывая при этом извечную истину: «Дерево, возвышающееся над лесом, обязательно будет сбито ветром; тот, кто слишком выделяется, обязательно станет объектом зависти».

В этой главе мы не будем учить вас, как привлекать к себе внимание или как продвигаться по карьерной лестнице, не будем учить, как обманывать старых сотрудников или как заискивать перед руководством, а научим вас только одному самому полезному: как, только начав работать, сдержать свою резкость и, используя метод из трёх шагов — «наблюдать, следовать, проявлять себя в меру», — плавно влиться в коллектив, отстоять свои принципы, не подвергнуться изоляции и нападкам, уверенно закрепиться на ногах и не по-

терпеть слишком позорного поражения.

В конце концов, главная цель новичка на работе — не «прославиться с первого раза», а «безопасно влиться в коллектив»; не «доказать, что ты сильнее других», а «не стать мишенью для других». Сдерживать свою резкость — это не значит отказываться от таланта или становиться посредственным, а представляет собой трезвую самозащиту, мудрый подход к жизни — особенно для новичков, у которых нет опыта, связей и права голоса, и это важнее всего остального.

1. Реальные истории из древности: Ян Сю — «новичок в карьере», который погубил себя из-за того, что был «слишком резким»

В эпоху Трёх царств в окружении Цао Цао был один талантливый, но не умевший сдерживать себя молодой человек — Ян Сюй. Сначала кратко расскажу о нём: Ян Сюй (175–219 гг.), по имени Децзу, был литератором конца Восточной Хань, происходил из знатного рода, обладал выдающимся талантом и необычайным умом. Он занимал должность главного секретаря в резиденции Цао Цао (это соответствует современной должности секретаря, ответственного за ведение документации и дела резиденции), но из-за того, что неоднократно раскрывал тайные намерения Цао Цао и слишком явно демонстрировал свой талант, в конце концов был казнён Цао Цао в возрасте всего 34 лет.

Ян Сюй происходил из знатного рода, с детства много читал классических произведений и легко писал, и даже Цао Цао высоко ценил его талант. Позже он поступил на службу в резиденцию Цао Цао в качестве главного секретаря, став, по сути, одним из «ключевых сотрудников» Цао Цао, и его стартовые позиции были выше, чем у многих других.

Только что поступивший на службу в резиденцию Цао

Цао Ян Сюй, как и многие современные новички на рынке труда, был полон энтузиазма и стремился продемонстрировать свой талант, чтобы Цао Цао заметил его способности, как можно скорее получил важное назначение и рано реализовал свои амбиции.

Он действительно был неплохим специалистом: ведение документации, решение служебных вопросов — всё он делал аккуратно и оперативно, и Цао Цао часто хвалил его при всех. Но со временем Ян Сюй загордился — он стал воспринимать признание Цао Цао как повод для беззастенчивого самовыражения; свой талант он считал оружием, которым можно «ранить» других, и, не сдерживая остроты своего ума, совершенно не осознавал, что постепенно вступает на «минное поле» Цао Цао.

Следует помнить, что Цао Цао был человеком мнительным, заботящимся о своем престиже и чрезвычайно ценившим авторитет, но Ян Сюй, напротив, не умел сдерживаться: раз за разом на глазах у всех он раскрывал мысли Цао Цао, хвастался своим умом, совершенно не заботясь ни о репутации Цао Цао, ни о чувствах своих коллег.

Однажды Цао Цао устроил в своей резиденции сад. После завершения строительства он лично отправился его осмотреть. Осмотрев сад, он не сказал ни слова о том, хорош он или плох, а просто написал на воротах сада иероглиф (живой), после чего развернулся и ушел.

Окружающие не могли понять смысл этого поступка Цао

Цао и начали оживлённо обсуждать, доволен он или нет. Когда все были в растерянности, Ян Сюй выступил вперёд и с улыбкой сказал: «Иероглиф „“ состоит из левой части „“ (дверь) и правой части „“ (живой); вместе они образуют иероглиф „“ (широкий). Канцлер, по-видимому, считает, что ворота сада слишком широкие и их следует сузить».

Услышав это, все вдруг всё поняли и поспешили, следуя совету Ян Сю, сузить ворота сада. Цао Цао, вернувшись и увидев, что ворота стали уже, остался весьма доволен и спросил у окружающих: «Кто понял мой смысл?»

Кто-то ответил: «Это Ян, главный секретарь».

Цао Цао на словах похвалил Ян Сю за ум, но в душе почувствовал некоторое беспокойство — его мысли были с легкостью разгаданы подчиненным, да ещё и на глазах у всех, что заставило его почувствовать, будто его авторитет подвергся испытанию. Однако Ян Сю не заметил этих мыслей Цао Цао, а наоборот, из-за этого случая стал ещё более самонадеянным, считая себя умнее всех, и даже ходил с видом, будто говорил: «Я самый умный».

В другой раз Цао Цао получил коробку печенья. Он написал на коробке три иероглифа и поставил её на стол. Увидев это, Ян Сюй, не говоря ни слова, раздал печенье стоявшим рядом людям — по одному кусочку каждому — и всё съел.

Вернувшись, Цао Цао, увидев, что печенье съедено, очень рассердился и спросил Ян Сю: «Я не просил тебя раздавать, почему же ты раздал печенье всем?»

Ян Сюй же с полной уверенностью ответил: «Канцлер, вы написали на коробке „“; если разложить по слогам, получается „“ (по одному печенью на человека). Я поступил в соответствии с вашим намерением, раздав печенье всем — в чём же моя вина?»

Цао Цао смотрел на Ян Сюя, его лицо то бледнело, то краснело, а недовольство в душе нарастало — он изначально хотел проверить своих ближайших соратников, но не ожидал, что Ян Сюй снова раскроет его замысел, да и к тому же поступил самовольно, совершенно не считаясь с ним как с начальником. Но Ян Сюй по-прежнему ничего не подозревал, напротив, считал себя очень умным и раз за разом хвастался перед всеми своей «проницательностью», словно желая, чтобы все знали: он понимает Цао Цао лучше, чем сам Цао Цао.

Еще хуже то, что в вопросе о назначении преемника Цао Цао Ян Сюй проявил особую дерзость, не сдерживая себя нисколько. В то время Цао Цао колебался между своими сыновьями Цао Пи и Цао Чжи, пытаясь выбрать наследника. Ян Сюй заметил, что Цао Цао больше благоволит к Цао Чжи, и поэтому добровольно перешел на сторону Цао Чжи, помогая ему советами и планами; он даже тайно передавал Цао Чжи ответы, когда Цао Цао проверял Цао Пи и Цао Чжи.

Однажды Цао Цао велел Цао Пи и Цао Чжи выйти из города через разные ворота, одновременно приказав стражникам не пропускать их, чтобы посмотреть, как братья справят-

ся с этой ситуацией. Ян Сюй заранее сказал Цао Чжи: «Если стражники не пропустят тебя, сославшись на „приказ канцлера о срочном деле“, убей их и силой выйди из города».

Цао Чжи, следуя совету Ян Сю, действительно без проблем вышел из города; а Цао Пи, не имея выхода, был вынужден вернуться. Узнав об этом, Цао Цао очень рассердился — он понимал, что это, несомненно, был совет Ян Сю Цао Чжи. Назначение наследника — дело первостепенной важности, и Ян Сю, будучи подчиненным, не только самовольно вмешался в этот процесс, но и помог Цао Чжи схитрить, что полностью перешло все границы, допустимые Цао Цао.

На самом деле у Ян Сюя тоже были свои внутренние противоречия. Он знал, что Цао Цао мнителен, и понимал, что слишком явное проявление своих способностей может привести к беде, но при этом не мог удержаться от желания продемонстрировать свой талант, как можно скорее заслужить доверие Цао Цао, закрепиться в его дворце благодаря своему уму и даже рискнуть в вопросе назначения наследника, чтобы в будущем занять более высокое положение.

С одной стороны, он опасался, что его вызывающее поведение вызовет недовольство Цао Цао, с другой — не мог сдержать свою амбицию, раз за разом хвастаясь своим умом перед всеми и бросая вызов авторитету Цао Цао. Он полагал, что его талант заставит Цао Цао всегда проявлять к нему терпение и позволит ему стремительно подниматься по служебной лестнице, но не предполагал, что, слишком явно демон-

стрируя свои способности, в конечном итоге пожнёт плоды своих поступков.

Позже, во время сражения с Лю Бэем, Цао Цао оказался в окружении в ущелье Сяе, оказавшись в безвыходном положении и испытывая сильное раздражение. Однажды солдат подошёл к Цао Цао и спросил, каков пароль на эту ночь. Цао Цао, глядя на куриные ребрышки на столе, не задумываясь, ответил: «Куриные ребрышки».

Как только пароль был передан, Ян Сюй тут же начал собирать свои вещи, готовясь к отступлению. Окружающие, не понимая происходящего, спросили его: «Канцлер ещё не отдал приказ об отступлении, почему же ты собираешь вещи?»

Ян Сюй улыбнулся и ответил: «Куриные ребра — есть их неинтересно, а выбрасывать жалко. Положение, в котором сейчас находится канцлер, именно такое: в наступлении он не может победить, а отступать ему стыдно. Поэтому канцлер очень скоро отдаст приказ об отступлении, а я заранее собираю вещи, чтобы потом не суетиться».

Об этом очень скоро дошло до ушей Цао Цао. Цао Цао пришёл в ярость — Ян Сюй не только раз за разом раскрывал его мысли, но и самовольно гадал о его военных решениях, подрывая боевой дух войска. Это уже было не просто «высокомерие», а полное вызов его авторитету.

На этот раз Цао Цао не стал больше терпеть Ян Сюя. Он приказал обезглавить Ян Сюя и выставить его голову на всеобщее обозрение, мотивировав это тем, что «Ян Сюй под-

рывал боевой дух войска и самовольно гадал о намерениях господина, за что заслуживает смертной казни».

Когда Ян Сюй умер, ему было всего тридцать четыре года. Он был чрезвычайно талантлив и мог бы иметь блестящее будущее, но, к сожалению, не умел сдерживать свою остроту, стремился выделиться и превратил свой талант в «уколывающее» оружие. В итоге он не только не получил важной должности, но и лишился жизни.

Некоторые говорят, что Ян Сюй потерпел такую участь именно из-за своего чрезмерного ума; однако на самом деле он погиб не из-за умства, а из-за того, что слишком явно демонстрировал свои способности и не знал, как вести себя в обществе. Он был похож на новичка, только что вышедшего на рынок труда: талантливый, амбициозный, но не умеющий сдерживать себя, не умеющий влиться в коллектив и стремящийся доказать свою значимость, что в конечном итоге загнало его в тупик.

Если бы Ян Сюй сумел немного сдержать свою резкость, научился бы читать мысли Цао Цао, научился бы следовать за окружающими, не спешил бы выделяться и не бросал бы вызов авторитету, возможно, он не пошёл бы на такую гибель, возможно, он смог бы укрепиться во дворе Цао и реализовать свои амбиции.

Вы поняли? Слишком явное проявление своих способностей никогда не приводит к хорошему. Будь то древняя чиновничья среда или современный бизнес — чрезмерная са-

мореклама и стремление выделиться из толпы только вызовут зависть, отчуждение и враждебность со стороны окружающих, превратят вас в «мишень» для других и, в конечном итоге, приведут к плачевному исходу.

2. Вернёмся к реальности: вы, только что вышедшие на рынок труда, разве не «нарываетесь на неприятности» сами?

Если перенести историю Ян Сюя на современный рабочий мир, разве вы не увидите в ней мгновенно себя?

Вы, только что вышедший на рынок труда, разве не похожи на Ян Сюя: талантливы, амбициозны, стремитесь проявить себя, хотите, чтобы начальство вас ценило, чтобы коллеги вас признавали, и хотите как можно скорее закрепиться на новом месте?

Вы разве не делали подобного? И только сейчас, оглядываясь назад, понимаете, насколько «глупо» это было:

на собраниях, независимо от того, обдумали ли вы вопрос до конца и высказались ли уже другие, вы спешите поднять руку и неумолчно излагаете свою точку зрения, даже если она незрела, даже если ваши слова обижают старых сотрудников, и вам на это наплевать — вы думаете, что это «активная позиция», но в глазах старых сотрудников это незнание правил, стремление выделиться и намеренное «наезды»; в глазах руководства это выглядит как поверхностность, нестабильность, стремление к быстрым результатам и полная ненадежность.

Во время работы ты постоянно стремишься делать всё лучше и быстрее других; даже если за работу отвечает опытный сотрудник, ты не можешь удержаться от того, чтобы вмешаться, и даже прямо указываешь на недостатки опытного сотрудника, хвастаясь тем, что твой метод более эффективен — ты считаешь это «талантом», но в глазах опытных сотрудников это неуважение к людям, отсутствие такта и намеренная провокация; В глазах коллег это — чрезмерная самоуверенность, стремление выделиться и присвоить себе заслуги, поэтому они, естественно, не хотят с вами сотрудничать.

Когда руководство поручает вам мелкую задачу, вы всегда стремитесь «выполнить с избытком», намеренно добавляя множество ненужных деталей и даже выходя за рамки своих обязанностей, выполняя работу, которая вам не положена — вы считаете это «активностью и стремлением к совершенству», но в глазах руководства это неспособность различать главное и второстепенное, не понимание приоритетов; в глазах коллег это желание понравиться руководству, выделиться и намеренно «подставить» других, что постепенно приведет к вашей изоляции.

В конце концов вы обнаружите, что чем больше вы стараетесь и чем больше себя проявляете, тем больше вас изолируют и отталкивают — старые сотрудники не хотят вас наставлять, не хотят вас учить и даже тайно подставляют вас, заставляя допускать ошибки в работе; коллеги не хотят с вами сотрудничать, не хотят с вами общаться и считают вас

«белой вороной»; руководство, хотя и считает вас талантливым, при этом видит в вас нестабильность и несерьёзность, и не решается поручать вам важные задачи.

Вы чувствуете себя ущемленным и задаетесь вопросом: «Я же явно стараюсь, явно хочу работать хорошо, почему же меня все не любят? Почему все настроены против меня?»

На самом деле дело не в том, что ты недостаточно стараешься или не обладаешь талантом, а в том, что ты слишком стремишься проявить себя, слишком ярко выделяешься, не умеешь сдерживать свои эмоции и не умеешь влиться в коллектив.

Как Ян Сюй: он не был лишен таланта, напротив, он был очень талантлив, но, к сожалению, не умел сдерживать свою яркость, не умел угадывать намерения начальства, не умел следовать за окружающими, стремился слишком явно проявить себя и в итоге лишился жизни.

Современный мир труда, как и древняя чиновничья среда, придает большое значение «искусству жить в обществе». Начиная карьеру, вам не нужно «сразу же произвести фурор», а следует «безопасно влиться в коллектив»; не нужно «доказывать, что вы лучше других», а нужно «не стать мишенью для других».

Вы должны понимать: рабочая среда — это не место, где соревнуются в том, «кто умнее и кто выдающийся», а место, где соревнуются в том, «кто лучше знает правила и кто лучше умеет влиться в коллектив».

Старые сотрудники отталкивают вас не потому, что вы сильнее их, а потому, что вы слишком явно демонстрируете свои способности, что заставляет их чувствовать угрозу своему положению; коллеги изолируют вас не потому, что вы недостаточно хороши, а потому, что ваше стремление проявить себя заставляет их считать вас любителем выделяться и не умеющим соблюдать меру; руководство не доверяет вам важные задачи не потому, что у вас нет таланта, а потому, что ваша нетерпеливость заставляет их считать вас недостаточно уравновешенным и ненадежным.

Особенно для новичков на рабочем месте: у вас нет стажа, нет связей, нет права голоса, и как только вы слишком ярко проявляете себя, вас легко могут сделать «мишенью», вас легко могут изолировать, оттеснить и подвергнуть нападкам, и в конечном итоге вы не только не сможете укрепиться на рабочем месте, но и рискуете быть вытесненным из профессиональной среды.

Кроме того, то, что вы считаете «активным проявлением инициативы», может не только обидеть старых сотрудников и коллег, но и принести вам ненужные неприятности. Например, если вы будете высказываться первым и высказывать незрелые мнения, вас не только раскритикует руководство, но и будут высмеивать коллеги; если вы будете вмешиваться в работу опытных сотрудников и указывать на их недостатки, вы не только навлечете на себя их недовольство, но и подвергнетесь их тайным подкопам, которые приведут

к ошибкам в работе и даже могут повлиять на вашу карьеру.

Запомните: только начав карьеру, чрезмерная самоуверенность легко приносит беду, не будьте слишком «резкими». Сдерживать свою самоуверенность — это не отказ от таланта и не превращение в посредственность, а трезвое самосохранение, мудрый способ вести себя в обществе. Только научившись вписываться в коллектив и сдерживать себя, вы сможете прочно устоять на ногах, не подвергнуться отчуждению и преследованиям и продвинуться дальше в карьере.

3. Переходим к делу: «Метод интеграции новичка в три шага» — наблюдение, подражание, умеренное проявление себя (применяйте напрямую, не попадайте в ловушки)

Повторим: мы не будем учить вас, как привлекать к себе внимание или как заискивать перед руководством, не будем учить, как манипулировать старыми сотрудниками или как продвигаться по карьерной лестнице. Мы просто расскажем вам о трёх простых, практичных и сразу применимых шагах для адаптации новичка, которые помогут вам сдержать свою остроту, плавно влиться в коллектив, не подвергнуться отторжению или нападкам, уверенно закрепиться на рабочем месте и не потерпеть слишком позорного поражения.

Этот метод из трёх шагов, казалось бы, прост, но он поможет вам избежать самых распространённых ошибок новичков, быстро влиться в рабочую среду, наладить хорошие межличностные отношения и заложить прочный фундамент для своей карьеры.

Шаг 1: Наблюдение — изучите правила и определите своё место (главная задача новичка)

Начиная карьеру, самое страшное — это «слепое само-

проявление»: не разобравшись в правилах рабочей среды и не определив своё место, вы спешите продемонстрировать свои таланты и высказать своё мнение, что в итоге приводит только к тому, что вы нарываетесь на неприязнь и оказываетесь в изоляции.

Самой большой ошибкой Ян Сюя было то, что он не уделил должного внимания этапу «наблюдения». Только-только поступив на службу в дворец Цао, он ещё не успел разобраться в характере Цао Цао и не изучил правила чиновничьей среды, как уже поспешил проявить себя и раскрыть мысли Цао Цао. В итоге он перешёл красную черту Цао Цао и лишился жизни.

Если перенести это на современную рабочую среду, то главной задачей новичка будет не «проявить себя», а «наблюдать» — изучить правила рабочей среды, характер руководителя, личности коллег, определить своё место, понять, что следует делать, а чего не следует, что можно говорить, а чего не стоит.

Как именно это сделать? Вот вам «чеклист для наблюдения новичка»: выполняйте его ежедневно, и уже через 3–7 дней вы разберетесь в правилах рабочей среды, определите своё место и не будете слепо наступать на «минные поля»:

Наблюдайте за правилами рабочей среды: посмотрите, какая атмосфера царит в компании — непринуждённая или серьёзная; посмотрите, как общаются коллеги — дружелюбно или холодно; посмотрите, насколько строгий или свобод-

ный рабочий процесс; посмотрите, в каком темпе работают — быстро или медленно. Разобравшись в этих правилах, вы сможете избежать неуместных действий (например, когда все вокруг серьёзно работают, а вы громко болтаете).

Наблюдайте за стилем руководства: посмотрите, предпочитает ли руководитель спокойных и надежных подчиненных или инициативных; предпочитает ли он подробные отчеты или краткие сводки; уделяет ли он больше внимания деталям или результатам — разобравшись в стиле руководства, вы сможете избежать «ловушек» (например, если руководитель предпочитает краткость, а вы написали отчет на несколько страниц).

Изучите характеры коллег: посмотрите, какие коллеги общительны и с кем легко ладить, а какие — замкнуты и малоразговорчивы; какие из них мелочны и склонны к придиркам, а какие — опытны и готовы помогать другим. Разобравшись в характерах коллег, вы поймёте, с кем стоит сблизиться, а с кем — держаться на расстоянии, чтобы не нажить себе врагов.

Определите своё место: четко осознайте свои должностные обязанности, понимайте, что вы новичок, у вас нет опыта и связей, и ваша первоочередная задача — учиться и накапливать знания, а не выделяться и стремиться к лидерству. Отбросьте гордость, сдержите свою резкость и интегрируйтесь в коллектив в роли «учащегося», а не «сильного», который везде «наезжает» на других.

Помните: на начальном этапе карьеры «наблюдение» важнее, чем «самопроявление». Только разобравшись в правилах и определив своё место, вы сможете избежать опрометчивых поступков, не навлечь на себя врагов и заложить прочную основу для своей интеграции в коллектив.

Здесь небольшое напоминание: наблюдение — это не «сплетни» и не тайное вынюхивание личных дел коллег, а внимание к деталям в работе, к тому, как все выполняют свои обязанности и взаимодействуют друг с другом. Цель — лучше интегрироваться, а не строить козни против других.

Шаг 2: Следование — вести себя сдержанно, накапливать опыт (ключевое действие для новичка)

После тщательного наблюдения следующим шагом будет «следование» — следовать за опытными сотрудниками, вписываться в ритм рабочей среды, вести себя сдержанно, усердно учиться, накапливать опыт, не спешить проявить себя и не стремиться сразу выделиться, чтобы опытные сотрудники приняли вас, а коллеги признали вас.

Если бы Ян Сюй сумел правильно выполнить этот шаг «следовать», сумел бы идти в ногу с Цао Цао, вести себя сдержанно, не спешить раскрывать мысли Цао Цао и не спешить хвастаться своей умностью, возможно, он не потерпел бы такой участи.

Если перенести это на современную рабочую среду, новичкам следует понимать: опытные сотрудники являются таковыми не только благодаря своему стажу, но и потому, что у

них есть опыт, они знают правила, умеют действовать и знают, как избежать рисков. Следовать за опытными сотрудниками — это не «признание поражения» и не «посредственность», а способ быстрого обучения и накопления опыта, а также мудрость, позволяющая сдержанно защитить себя.

Как именно это сделать? Предлагаю вам «три шага для новичков», которые можно сразу применить на практике и с помощью которых вы легко завоюете признание опытных сотрудников:

Инициируйте обращение за помощью, не пытайтесь показаться сильнее: сталкиваясь с вопросами, в которых вы не разбираетесь, или с задачами, которые не умеете выполнять, просите совета у опытных сотрудников. Делайте это искренне, не проявляя ни унижения, ни высокомерия — не считайте, что обращаться за помощью к другим — это «некомпетентность», и не пытайтесь справиться самостоятельно, демонстрируя силу духа. Для новичка обращаться к опытным сотрудникам за советом — это естественно и является способом быстрого накопления опыта, а опытные сотрудники рады, когда их уважают и в них нуждаются.

Учитесь, подражая, и не придирайтесь: внимательно наблюдайте за тем, как работают опытные сотрудники, подражайте их манере работы и способу мышления, перенимайте их опыт и навыки — не придирайтесь к их методам, не считайте их «недостаточно хорошими». Сначала научитесь подражать, а потом постепенно выработайте свой собственный

подход. В конце концов, опыт опытных сотрудников поможет вам избежать многих ошибок.

Действуйте сдержанно, не выделяйтесь: добросовестно выполняйте свои прямые обязанности, тщательно выполняйте задания, порученные руководством, не присваивайте себе заслуги опытных сотрудников, не вмешивайтесь в их работу и не высказывайте свои мнения без необходимости — даже если у вас есть лучшие идеи, не спешите их озвучивать. Подождите, пока у вас будет достаточный стаж и авторитет, и только тогда постепенно демонстрируйте их, чтобы не вызвать неприязни со стороны опытных сотрудников.

Помните: на начальном этапе карьеры «следовать за другими» важнее, чем «выделяться». Только ведя себя сдержанно, активно обучаясь и накапливая опыт, вы сможете завоевать признание старших сотрудников и коллег и постепенно укрепить свои позиции.

Здесь есть одно небольшое табу: следовать — не значит «слепо подчиняться», не значит, что всё, что говорят старшие сотрудники, — это истина, и не значит, что всё, что они делают, — правильно. Если действия старших сотрудников ошибочны или противоречат принципам, вы должны научиться отказываться, отстаивать свои принципы, а не слепо следовать за ними, чтобы в итоге не навредить себе.

Шаг 3: Умеренное самопроявление — действовать в меру, не переусердствуя (техника для начинающих)

Когда мы говорим «не выставлять себя напоказ», мы не

имеем в виду «не проявлять себя»; когда мы говорим «не выпендриваться», мы не имеем в виду «не прилагать усилий». Только что придя на работу, вы не должны перестать проявлять себя, а должны «проявлять себя в меру» — действовать в пределах своих возможностей, в меру, в подходящий момент демонстрировать свои таланты, не выглядя при этом ни посредственно, ни слишком вызывающе.

Трагедия Ян Сюй заключалась не в том, что он «проявлял себя», а в том, что он «переборщил» — не учитывая ни момента, ни обстановки, он без устали хвастался своим талантом и без устали раскрывал тайны других, что в конечном итоге привело к его гибели.

Если перенести это на современную рабочую среду, новичкам следует понимать: умеренное самопроявление — это мудрость и чувство меры. Нужно не только показать руководству свои усилия и талант, но и дать коллегам понять, что вы знаете правила и не выделяетесь из общей массы. Только так, не подвергаясь отчуждению и не становясь мишенью для нападок, вы сможете постепенно завоевать уважение руководства и признание коллег.

Как именно это сделать? Предлагаем вам «Руководство по умеренному самопроявлению для новичков», которое поможет вам соблюдать меру, правильно себя подавать, не попадать в ловушки и не «ранить» окружающих:

Действуйте в рамках своих должностных обязанностей: качественно выполняйте свою основную работу, добросо-

вестно выполняйте поручения руководства, стремясь к совершенству — это самое базовое и самое надежное поведение, которое позволит руководству увидеть ваши усилия и не вызовет неприязни со стороны коллег. Ведь когда вы хорошо выполняете свою работу, вы никогда не ошибаетесь.

Проявляйте себя в подходящий момент: на собраниях не спешите высказываться, дождитесь, пока выскажутся старые сотрудники и коллеги, и только когда руководство спросит ваше мнение, четко изложите свою точку зрения, причем она должна быть взвешенной и практичной — не высказывайте незрелых идей, не хвастайтесь своими мыслями без остановки, ведь многословие ведет к ошибкам, а молчание — золото.

Действуйте в меру своих сил, не переусердствуйте: делайте то, что по силам, не заставляйте себя выполнять задачи, выходящие за рамки ваших возможностей, не спешите «выполнить с избытком» поставленные задачи и не добавляйте намеренно много ненужных деталей — чрезмерная самореклама только покажет вас как человека несерьезного и неуравновешенного, что, наоборот, оставит у руководства плохое впечатление.

После проявления способностей не хвастайтесь: даже если вы отлично справились с задачей и получили похвалу от руководства, не хвастайтесь и не выставляйте это напоказ, оставайтесь скромными и продолжайте прилагать усилия — хвастовство и самореклама только вызовут зависть и оттор-

жение со стороны коллег, сделают вас «мишенью» для других, и вы потеряете больше, чем выиграете.

Помните: на начальном этапе карьеры «умеренная самореализация» важнее «чрезмерной самореализации». Действуйте в меру своих сил, соблюдайте золотую середину — только так, не переступая своих границ, вы сможете постепенно завоевать уважение руководства и признание коллег, а также уверенно продвигаться по карьерной лестнице.

4. Изменение менталитета: мудрость новичка в общении — не «наступать на ноги» другим, чтобы пройти долгий путь

В этой главе я не хочу излагать много общих истин, скажу только одну самую суть:

только начав карьеру, лучший способ защитить себя — это не демонстрировать свою остроту, не стремиться к самопроявлению, а уметь сдерживаться, уметь влиться в коллектив, уметь «наблюдать, следовать, проявлять себя в меру», соблюдая свои принципы, не подвергаясь отчуждению и нападкам, и уверенно закрепиться на работе.

Многие новички на рабочем месте попадают в одну и ту же ловушку: они считают, что только явно демонстрируя свои способности, можно завоевать уважение руководства; что только стремясь быстро проявить себя, можно доказать свою ценность; что только превосходя других, можно прочно закрепиться на рабочем месте. Но они не понимают: слишком яркое проявление себя неизбежно вызовет зависть; а стремление быстро проявить себя обязательно принесет неприятности.

Рабочая среда похожа на лес: вы, только что пришедший на работу, — как маленький саженец, а старые сотрудники и

коллеги — как большие деревья в этом лесу. Если вы будете стремиться быстро вырасти и стать самым выдающимся, постоянно пытаясь превзойти окружающие вас величественные деревья, вас легко свалит ветер и сломает дождь; но если вы сможете сдержать свою яркость, укорениться в почве, постепенно расти и постепенно влиться в этот лес, то сможете уверенно вырасти в высокое дерево, устремлённое в небо.

Трагедия Ян Сюй учит нас одному: талант — это палка о двух концах. Если его правильно использовать, он поможет вам реализовать свои амбиции; если же нет — вы пожнёте плоды своих поступков. Только начав карьеру, вы должны использовать свой талант не для того, чтобы «ранить» других или хвастаться, а для того, чтобы хорошо выполнять свою работу, накапливать опыт и постепенно доказывать свою ценность.

Вы должны понять: главная цель новичка на рабочем месте — не «прославиться с первого раза», а «безопасно влиться в коллектив»; не «доказать, что ты сильнее других», а «не стать мишенью для других»; не «подниматься по карьерной лестнице», а «не упасть с неё».

Сдерживать свою остроту — это не отказ от таланта и не превращение в посредственность, а трезвое самосохранение, мудрый способ вести себя в жизни. Это не значит, что вы должны стать слабохарактерным или идти на компромиссы, а означает, что в подходящий момент вы сможете проявить свой талант, а в неподходящий — умеете сдержать

свою остроту и отстоять свои принципы.

Только начав карьеру, не нужно спешить доказывать свою ценность, не нужно стремиться выделиться и не нужно стремиться получить признание всех и каждого. Действуйте постепенно, шаг за шагом: сначала наблюдайте, затем следуйте примеру, потом умеренно проявляйте себя, ведите себя сдержанно, усердно учитесь, накапливайте опыт, придерживайтесь своих принципов, чтобы вас не оттесняли и не преследовали, и уверенно закрепитесь на своей позиции.

Только когда у вас будет достаточный стаж, достаточное количество знакомств и достаточное влияние, можно будет постепенно демонстрировать свой талант и постепенно воплощать свои амбиции. Тогда вы сможете по-настоящему «прославиться с первого раза» и продвигаться по карьерной лестнице дальше и увереннее.

В этой главе я хочу подарить вам ключевую фразу. Запомните её — она поможет вам избежать многих ловушек на рабочем месте и не пойти по излишнему кружному пути:

Слишком яркое проявление себя приносит беду, а скромность и умение влиться в коллектив — это счастье.

Только начав карьеру, не «наезжайте» на других: наблюдайте, следуйте за примером, проявляйте себя в меру — только так, действуя осторожно и уверенно, вы сможете пройти дальше.

Глава 6. Урок из истории о «унижении Хань Сина под бедрами»: не иди напролом против неизменных правил, научись взаимодействовать — только так можно стать победителем

Бывали ли у вас такие моменты? Чем больше думаете, тем больше злитесь, чем больше думаете, тем больше не можете смириться —

Хотя вам ясно, что правила нелогичны, и вы чувствуете, что они сдавливают вас до удушья, вы всё равно упорно идёте напролом, упорно противоречите правилам; хотя вы прекрасно понимаете, что не в силах перебороть силу, что не сможете изменить правила, вы всё равно не можете смириться с этим и бросаете все силы на сопротивление. В итоге правила остаются прежними, а вы, напротив, остаётесь с разбитой головой и в полном разгроме, не имея даже шанса на спасение.

На работе: когда правила, установленные руководством, явно нелогичны, вы всё равно публично их оспариваете, настаиваете на том, чтобы выяснить, кто прав, а кто виноват,

считая, что, если вы правы, вам ничто не помешает; В бизнесе: когда негласные правила отрасли явно укоренились, вы всё равно идёте против течения, настаиваете на том, чтобы нарушить традиции, считая, что сможете остаться в стороне от всего этого; в сфере межличностных отношений, когда светские правила явно вызывают дискомфорт, ты упорно идешь своим путем, настаиваешь на том, чтобы поступать по-своему, считая, что не плыть по течению — это проявление трезвости.

Ты думаешь, что ты смелый, трезвомыслящий и принципиальный, но в конце концов обнаруживаешь, что просто переоцениваешь свои силы, не понимаешь ситуации, а проще говоря — просто слишком глуп и импульсивен.

Многие люди ошибаются в одном, причём самом важном: правила никогда не предназначены для того, чтобы с ними бороться, особенно если ты не можешь их изменить.

В этой главе я не буду учить тебя, как нарушать правила или как переписать судьбу, не буду учить, как обходить лазейки в правилах или как действовать хитростью. Я научу тебя только одному — самому практичному, что поможет тебе избежать многих ошибок: осознать рамки правил, в которых ты находишься, научиться подстраиваться под них, отстаивать свои принципы, не вступать в слепое противостояние, не идти на глупую конфронтацию, а спокойно и уверенно делать своё дело, чтобы не проиграть слишком позорно.

В конце концов, понимание правил нужно не для того,

чтобы пойти на компромисс, а для самозащиты; подчинение правилам — не проявление слабости, а способ лучше выжить. Если вы не можете изменить правила, вам остается только изменить себя, научиться находить своё место в рамках установленных правил — это не признание поражения, а самый трезвый и мудрый подход к жизни, в десять тысяч раз превосходящий «мужество простолюдина», который идёт на лобовое столкновение до конца.

1. Реальная история из древности: Хань Синь — «трезвомыслящий правитель», который, терпя унижения и подчиняясь правилам, в конце концов достиг великого успеха

В конце эпохи Цинь и в начале эпохи Хань в стране царил хаос, и появлялось множество героев. Был один человек, который, начав с нуля как бедный парень, смог совершить невероятный подъем и стать знаменитым полководцем, помогавшим Лю Бану основать династию Хань. Им был Хань Синь. Сначала кратко представлю его друзьям: Хань Синь (? — 196 г. до н. э.), по имени Чжунъянь, выдающийся полководец конца эпохи Цинь и начала эпохи Хань, происходил из бедной семьи и когда-то пережил «унижение под ногами», позже, по рекомендации Сяо Хэ, был назначен Лю Баном великим генералом, возглавил ханьскую армию в походах на север и юг, умиротворил все стороны, в конце концов победил Сян Юя, был возведён в звание маркиза Хуайиня и прославился как один из «трёх величайших героев начала династии Хань»; позже, из-за своих выдающихся заслуг, которые ста-

ли угрожать власти правителя, был казнён императрицей Лю.

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.