

НАСТОЙЧИВОСТЬ

Как продолжать,
когда не получается



РОН ДЕЙКАР

Рон Дейкар

Настойчивость.

Как продолжать, когда не получается

<https://litres.ru/74658744>

SelfPub; 2026

Аннотация

Не ставьте точку в день, когда просто устали.

Очередной отказ. Сорванная попытка. Результат, которого снова нет. Именно сейчас так легко решить, что всё было зря. «Настойчивость» даёт повод вернуться к начатому через истории людей, которые выдерживали давление, меняли решения и продолжали после поражений. Здесь есть разговор о целях, дисциплине, страхе повторной попытки и умении сохранять своё направление среди чужих мнений. Короткие главы удобно открывать в тот момент, когда хочется бросить.

Прежде чем отказаться от важного дела, прочтите ещё одну историю. Дайте себе шанс сделать следующий шаг.

Содержание

Часть первая: Прояви настойчивость, и успех будет у твоих ног	6
2. Пусть давление станет движущей силой, ведящей вас к финишу	10
3. Попробуй ещё раз	12
4. Выбрав жизнь, нужно еще и упорно держаться	15
5. Сохраняя уверенность, вы добавляете ещё одну предохранительную нить	19
6. Верьте в себя, и удача придет к вам	23
7. Те, кто не сдается, не тратят завтрашний день в долг	27
8. Молодой и смелый	31
9. Смело вступай в неизведанное, не упускай шанс	34
10 самых больших потерь времени	37
11 Если просто не сдаваться, то однажды ситуация наладится.	39
12. Никогда не довольствуйтесь достигнутым	42
13. Не сдавайся — и у тебя будет 80 % шансов на успех	47
14. Лучше быть мастером в одном деле, чем многосторонним	52

15. Планируйте свою жизнь	56
16. Будьте настойчивы, и алмаз окажется рядом с вами	58
17. Лучше стремиться к успеху, чем злиться	63
18. Один гвоздь изменил всю жизнь человека	65
19. Выбирайте взаимовыгодные решения	68
20 Если не светит на востоке, светит на западе	72
21. Удерживайте линию обороны мужества	77
22. Выбор «непопулярной» сферы — это тоже творческий подход	83
«23 человека отвергают — я беру», и это тоже может сотворить чудо	90
24. Не сдавайся: даже маленький жук может пошатнуть величественное дерево	96
25 Успех не зависит от того, рано он придет или поздно, но постоянство и настойчивость позволяют преодолеть препятствия.	104
26-ю ноту нужно постоянно искать	108
27. Продолжай варить своё вино	111
28. Будьте непохожими на других, творите чудеса	115
29. Не сомневайтесь в своей способности судить	118
30. Ни в коем случае не отказывайтесь от своих вдохновений	124
31. Кто не думает о будущем, тому придут	128

беды в настоящем
Конец ознакомительного фрагмента.

Рон Дейкар

Настойчивость.

Как продолжать, когда не получается

Часть первая: Прояви настойчивость, и успех будет у твоих ног

В 1832 году Линкольн остался без работы, что, очевидно, очень огорчило его, но он решил стать политиком и избраться в законодательное собрание штата. К сожалению, он проиграл выборы. Два удара за один год, несомненно, были для него тяжелым испытанием.

Затем Линкольн решил открыть собственное дело, но менее чем через год его предприятие обанкротилось. В течение следующих 17 лет ему пришлось много путешествовать и пережить немало испытаний, чтобы погасить долги, оставшиеся после банкротства.

Впоследствии Линкольн вновь решил баллотироваться в законодательное собрание штата, и на этот раз ему удалось

добиться успеха. В его душе зародилась искра надежды, что в его жизни наступил перелом: «Возможно, у меня всё-таки получится!»

В 1835 году он обручился. Но за несколько месяцев до свадьбы его невеста, к сожалению, скончалась. Это нанесло ему слишком сильный душевный удар; он был настолько измотан, что несколько месяцев пролежал в постели. В 1836 году у него развилась нервная истощённость.

В 1838 году Линкольн почувствовал, что его здоровье улучшилось, и решил баллотироваться на пост спикера законодательного собрания штата, но потерпел неудачу. В 1843 году он снова участвовал в выборах в Конгресс США, но и на этот раз не добился успеха.

Линкольн снова и снова пытался, но снова и снова терпел неудачи: банкротство предприятия, смерть возлюбленной, поражение на выборах. Если бы вы столкнулись со всем этим, сдались бы вы? Отказались бы от того, что для вас важно?

Линкольн не сдался и не задавался вопросом: «А что, если я потерплю неудачу?». В 1846 году он в очередной раз баллотировался в Конгресс и, наконец, был избран.

Двухлетний срок быстро пролетел, и он решил бороться за переизбрание. Он считал, что проявил себя как член Конгресса на «отлично», и верил, что избиратели вновь отдадут за него свои голоса. Но, к сожалению, он потерпел поражение.

Позже Линкольн подал заявление на должность земельного чиновника штата. Но правительство штата отклонило его заявление, указав: «Работа в качестве земельного чиновника нашего штата требует выдающихся способностей и исключительного интеллекта, а ваше заявление не соответствует этим требованиям».

За этим последовали ещё два поражения. Нашли бы вы в такой ситуации в себе силы продолжать бороться? Или сказали бы: «Я потерпел неудачу»?

Однако Линкольн не сдался. В 1854 году он баллотировался в Сенат, но потерпел поражение; два года спустя он выдвинул свою кандидатуру на пост вице-президента США, но был побеждён соперником; ещё через два года он вновь баллотировался в Сенат и снова потерпел поражение.

Линкольн так и не отказался от своих целей, он всегда оставался хозяином своей жизни. В 1860 году он был избран президентом США.

С такими же врагами, с которыми столкнулся Авраам Линкольн, сталкивались и вы, и я. Столкнувшись с трудностями, он не отступил и не сбежал, а упорно боролся и не сдавался. Он и не думал бросать свои усилия, он не хотел сдаваться, и поэтому добился успеха.

Чтобы добиться чего-то значительного, человек должен уметь не сдаваться — только так можно достичь успеха. Впрочем, преодолеть небольшие трудности, возможно, не так уж и сложно; сложно — это упорно продолжать действо-

вать до самого конца, пока не добьешься успеха.

2. Пусть давление станет движущей силой, ведущей вас к финишу

В жизни не может быть без «волков». Выбирайте давление, упорно стремитесь вперёд — и вы сами сможете добиться успеха.

Один никому не известный молодой человек, впервые приняв участие в марафоне, стал чемпионом и побил мировой рекорд.

Как только он пересек финишную черту, к нему устремилась толпа журналистов, окружившая его со всех сторон и не переставая задавать вопросы: «Как вам удалось добиться такого выдающегося результата?»

Молодой чемпион, тяжело дыша, ответил: «Потому что... потому что за моей спиной бежал волк».

Встречая удивлённые и пытливые взгляды журналистов, он продолжил:

«Три года назад я начал заниматься бегом на длинные дистанции. Тренировочная база была окружена высокими горами, и каждый день в два-три часа ночи тренер будил меня, чтобы я тренировался в горах. Но, несмотря на то что я прилагал все усилия, прогресс был не слишком быстрым.

«Однажды ранним утром, когда я бежал на тренировку, вдруг услышал за спиной волчий вой. Сначала это были единичные звуки, казавшиеся очень отдалёнными, но вскоре

они стали учащаться и доносились прямо из-за моей спины. Я понял, что за мной охотится волк, и, не осмеливаясь оглянуться, бежал изо всех сил. В тот день на тренировке я показал отличный результат. Позже тренер спросил меня, в чём дело, и я ответил, что слышал волчий вой. Тренер многозначительно сказал: «Оказывается, дело не в том, что ты не справляешься, а в том, что за твоей спиной не хватает волка». Позже я узнал, что в тот ранний час волка вообще не было, а волчий вой, который я слышал, был имитирован тренером. С тех пор на каждой тренировке я представлял, что за моей спиной бежит волк, и мои результаты резко улучшились. Сегодня, участвуя в этих соревнованиях, я по-прежнему представляю, что за моей спиной бежит волк, и именно поэтому я добился успеха».

Автор романа «Джейн Эйр» однажды многозначительно заметила: «Человек живёт для того, чтобы терпеть лишения и трудности». В жизни каждого человека неизбежно возникают самые разные испытания, и душа постоянно подвергается мучениям, но именно в этом и заключается настоящая жизнь. Действительно, без давления человек становится легкомысленным, а без давления невозможно добиться чего-либо значимого.

3. Попробуй ещё раз

Почему бы тебе не попробовать ещё раз? В жизни бывает много моментов, когда «за темной ивой и яркими цветами открывается новая деревня».

Учёные провели интересный эксперимент:

они поместили блоху на стол; как только они хлопнули по столу, блоха тут же подпрыгнула, причем высота прыжка превышала её рост более чем в 100 раз — она по праву считается самым высоко прыгающим животным в мире! Затем учёные надели на голову блохи стеклянный колпачок и снова заставили её прыгнуть; на этот раз блоха, ударившись о стенку, упала вниз. После нескольких повторений блоха изменила высоту прыжка, чтобы приспособиться к окружающим условиям, и каждый раз прыгала не выше верха колпака. Затем ученые постепенно меняли высоту стеклянного колпака, и блоха каждый раз, ударяясь о стенку, самостоятельно корректировала высоту прыжка. В конце концов ученые использовали стеклянный колпачок, высота которого приближалась к высоте столешницы; в этот момент блоха уже не могла прыгать и была вынуждена ползать. В заключение ученые сняли колпачок и хлопнули по столу, но блоха продолжала ползать, превратившись в «ползучую блоху».

Превращение блохи в «ползучую блоху» произошло не потому, что она утратила способность прыгать, а потому,

что, терпя неудачу за неудачей, она стала осторожнее, привыкла к этому и онемела. И самое печальное заключается в том, что на самом деле стеклянного колпака уже не существует, но у неё даже не осталось мужества «попробовать ещё раз». Стеклянный колпак уже существует в её подсознании, окутывая её мысли, и её желание действовать и потенциал были подавлены ею самой!

Судьба многих людей чрезвычайно похожа на эту историю. В процессе взросления, особенно в детстве, они подвергались слишком многому критике, ударам и неудачам со стороны окружающих, в результате чего их энтузиазм и стремление к самосовершенствованию были подавлены и задушены «самоограничениями», а своевременной поддержки, помощи и поощрения они не получили. Они одновременно испытывают страх перед неудачами и привыкают к ним, теряя уверенность и мужество, постепенно приобретая характер, отличающийся трусостью, узкомыслием, комплексом неполноценности, замкнутостью, боязнью брать на себя ответственность, отсутствием стремления к прогрессу и нежеланием бороться, в результате чего теряют свои мечты.

Наиболее ярким проявлением такого характера в жизни является плыть по течению, отсутствие жизненных целей, а врождённая искра успеха преждевременно угасает.

Неудачи прошлого не означают вечного поражения, а недостигнутые когда-то цели не означают, что их никогда не удастся достичь. У вас может быть своя мечта, вы можете

поставить перед собой цель в жизни.

4. Выбрав жизнь, нужно еще и упорно держаться

Если ты выбираешь будущее, то ты — дитя Бога; если ты выбираешь прошлое, то, возможно, ты по-прежнему остаёшься «брошенным ребёнком».

В 1920 году в одном из маленьких городков штата Теннесси в США родилась девочка. Мать дала ей только прозвище — Сяофан. Когда Сяофан стала немного старше, она обнаружила, что отличается от других детей: у неё не было отца, она была внебрачным ребёнком. Люди всегда смотрели на неё холодным, презрительным взглядом: это ребёнок без отца, ребёнок без воспитания, плод неблагополучной семьи. В результате она становилась всё более робкой, начала закрываться в себе, уходить от реальности и избегать контактов с людьми.

Когда Сяофань исполнилось 13 лет, в городок приехал священник, и с тех пор её жизнь изменилась. Сяофан слышала от взрослых, что этот священник — очень хороший человек. Она очень завидовала другим детям, которые по воскресеньям, взявшись за руки с родителями, входили в церковь. Много раз ей приходилось тайком прятаться вдали и смотреть, как жители городка с улыбками выходят из церкви. Ей оставалось только по торжественному и священному звону колоколов и выражению лиц людей представлять себе,

как выглядит церковь изнутри и чем там занимаются люди.

Однажды она наконец набралась смелости: когда люди вошли в церковь, она незаметно проскользнула внутрь и, спрятавшись в заднем ряду, прислушалась — пастор говорил:

«Прошрое не равно будущему. То, что вы добились успеха в прошлом, не означает, что вы добьётесь его и в будущем; то, что вы потерпели неудачу в прошлом, не означает, что вас ждёт неудача и в будущем. Успехи или неудачи прошлого — это всего лишь прошлое, а будущее определяется настоящим. То, чем вы занимаетесь сейчас, какие решения принимаете, определяет, каким будет ваше будущее! Неудачники не должны унывать, а успешные люди — не должны гордиться. Успех и неудача — это не конечный результат, а всего лишь события в процессе жизни. Поэтому в этом мире нет людей, которые всегда добиваются успеха, как и нет тех, кто вечно терпит неудачи».

После первого раза последовал второй, третий... Но каждый раз Сяофан подслушивала всего несколько фраз и быстро исчезала, потому что она была трусливой, робкой и комплексовала: она считала, что не имеет права входить в церковь, что она не такая, как все.

Однажды Сяофан так увлеклась проповедью, что совершенно забыла о времени, и только когда зазвонили церковные колокола, она вдруг очнулась, но было уже слишком поздно. Первые, кто вышел из церкви, перегородили ей путь для быстрого бегства, и ей ничего не оставалось, как опу-

ститъ голову и медленно двигаться вслѣд за толпой. Внезапно на еѣ плечо легла рука, и она испуганно подняла взгляд вверх по этой руке — это был сам пастор.

«Чья ты дочь?» — ласково спросил священник.

Эти слова были самыми страшными для неѣ за последние десять с лишним лет.

В этот момент на лицѣ священника появилась доброжелательная улыбка, и он сказал:

«О, я знаю, я знаю, чья ты дочь — ты дочь Бога».

Затем он погладил Сяофанъ по волосам и сказал:

«Все здѣсь, как и ты, — дети Божьи! Прошлое не равно будущему — каким бы несчастным ни было твое прошлое, это не имеет значенія. Важно, чтобы ты была полна надежды на будущее. Прими решение прямо сейчас: стань тем человеком, которым хочешь быть. Девочка, знай: для человека самое важное — не то, откуда он пришел, а то, куда он идет. Если ты сохранишь надежду на будущее, ты будешь полна сил уже сейчас. Каким бы ни было твое прошлое, оно уже позади. Если ты изменишь свой настрой, определишь цель и будешь действовать с оптимизмом и позитивом, то успех будет твоим».

Едва пастор закончил говорить, в церкви раздались бурные аплодисменты — никто не произнес ни слова, но эти аплодисменты были выражением пониманія, извиненія, признанія и приветствія!

С тех пор Сяофанъ изменилась... В 40 лет Сяофанъ была

избрана губернатором штата Теннесси, а затем оставила политику ради бизнеса и стала президентом одной из 500 крупнейших компаний мира, превратившись в всемирно известную и успешную личность. В 67 лет она издала свои мемуары «Восхождение на вершину». На титульном листе книги она написала следующие слова: «Прошлое не равно будущему!»

Прошлое может определять настоящее, но не может определять будущее. Ваши цели ставятся с прицелом на будущее, и вы делаете выбор ради своего будущего.

5. Сохраняя уверенность, вы добавляете ещё одну предохранительную нить

Выбор уверенности в себе и упорство, не позволяющие сдаться, — это как добавить ещё одну предохранительную нить к успеху.

В начале своего предпринимательского пути все имущество Уилсона состояло лишь из одной машины для приготовления попкорна, купленной в рассрочку за 50 долларов. После окончания Второй мировой войны Уилсон заработал немного денег и решил заняться недвижимостью. Если считать это целью Уилсона на пути к успеху, то определение этой цели было основано на его полной уверенности в собственной способности прогнозировать рыночный спрос.

В то время в США не так много людей занимались недвижимостью, поскольку после войны люди в целом были довольно бедны: мало кто покупал землю для строительства домов, магазинов или производственных помещений, а цены на землю были очень низкими. Родственники и друзья, узнав, что Уилсон собирается заняться недвижимостью, единодушно выступили против.

Однако Уилсон остался при своём мнении, считая, что его оппоненты мыслят недалёковидно. Он полагал, что, хо-

тя многолетние войны привели к серьезному спаду в экономике США, страна является одной из победивших держав, и её экономика вскоре вступит в период бурного роста. К тому времени количество покупателей земельных участков непременно увеличится, а цены на них резко взлетят.

В результате Уилсон, используя все имевшиеся у него средства и взяв дополнительный кредит, приобрел на окраине города обширный участок пустоши. Поскольку этот участок находился в низине и не подходил для возделывания, на него почти никто не обращал внимания. Однако, лично осмотрев его, Уилсон всё же решил купить эту пустошь. Он предсказывал, что экономика США вскоре переживёт бурный подъём, население городов будет расти, а городские территории будут постоянно расширяться, неизбежно простираясь в пригородные районы. В недалеком будущем этот участок обязательно превратится в престижный район.

Дальнейшие события развивались именно так, как и предсказывал Уилсон. Не прошло и трех лет, как население города резко возросло, городская застройка стремительно развивалась, и широкая магистраль дошла прямо до границы участка, купленного Уилсоном. Тогда люди впервые заметили, что окрестности этого участка отличаются живописными пейзажами и являются прекрасным местом для летнего отдыха. В результате цена на этот участок выросла в несколько раз, и многие предприниматели начали соревноваться, предлагая все более высокие цены, но Уилсон не поддался

соблазну сиюминутной выгоды — у него были более долгосрочные планы. Позже Уилсон построил на своей земле мотель и назвал его «Холидей». Благодаря удачному расположению, комфорту и удобству после открытия мотель был переполнен гостями, и дела шли очень хорошо. С тех пор бизнес Уилсона становился всё больше, и его мотели «Холидей» постепенно появились по всему миру.

История Уилсона учит нас: способность сохранять уверенность в себе тесно связана с успехом или неудачей в жизни.

Английский поэт XIX века Китс с раннего детства остался сиротой, всю жизнь жил в бедности, подвергался жестокой критике со стороны литературных критиков, пережил неудачу в любви, заболел туберкулёзом и умер в возрасте 26 лет. Хотя жизнь Китса была полна невзгод, он не позволял обстоятельствам управлять собой. Еще в юности, прочитав «Королеву фей» Спенсера, он убедился, что ему суждено стать поэтом. Китс всю жизнь посвятил этой главной цели, что позволило ему стать поэтом, имя которого вошло в историю. Однажды он сказал: «Думаю, после смерти я смогу занять достойное место среди английских поэтов».

Если вы уверены в своём успехе, вероятность его достижения значительно возрастает. Если же вы в душе убеждены, что потерпите неудачу, то никогда не добьётесь успеха. Без уверенности в себе и без цели вы будете зависеть от других и ничего не добьётесь.

Чтобы обрести уверенность в себе, необходимо доверять себе и верить в себя. Секрет неизменных побед бывшего чемпиона мира по боксу Джо Фреллера заключался в том, что за день до боя он всегда приклеивал к потолку свой девиз: «Я могу победить!»

Все мы знаем, что телефон изобрел Белл, но мало кто знает, что до Белла телефон уже был изобретён кем-то другим, однако этот человек не приложил усилий, чтобы рекламировать и продвигать своё изобретение, в результате чего оно осталось незамеченным; после того как Белл изобрёл телефон, сначала к нему тоже не прислушивались и не верили, но он был полон уверенности и постоянно использовал любые возможности для широкой рекламы, в результате чего телефон наконец получил широкое распространение. Другие, такие как Шона, Менделеев, мадам Кюри, Нобель и т. д., также являются примерами того, как уверенность в себе привела к успеху.

Уверенность в себе — это краеугольный камень успеха, а неотступность в этой уверенности — опора и залог успеха.

6. Верьте в себя, и удача придет к вам

Выберите правильный жизненный путь, определите свои координаты, и удача придет сама собой.

Ниже приводится рассказ Стивена Альфа об одном из его необычных жизненных эпизодов:

«Пять лет назад я занимался мелкой торговлей сельскохозяйственными инструментами. Я вел обычную, вполне сносную жизнь, но она была далеко не идеальной. Наш дом был слишком тесен, и у нас не было денег на то, что мы хотели. Моя жена не жаловалась, но было очевидно, что она просто смирилась с судьбой и не была счастлива.

«В глубине души я становился всё более недовольным. Когда я осознал, что моя любимая жена и двое моих детей не живут хорошо, это глубоко ранило меня.

«Но сегодня всё кардинально изменилось. Теперь у меня есть красивый новый дом на участке площадью 2 акра. Мне больше не нужно беспокоиться о том, смогу ли я отправить своих детей в хороший университет, а моя жена больше не испытывает чувства вины, когда тратит деньги на одежду. Этим летом мы всей семьёй поехали в отпуск в Европу. Мы живём по-настоящему хорошей жизнью.

«Все это произошло благодаря тому, что я воспользовался силой веры. Пять лет назад я услышал, что в Детройте есть вакансия в сфере сельскохозяйственного оборудования.

В то время мы еще жили в Кливленде. Я решил попробовать, надеясь заработать побольше. Я прибыл в Детройт в воскресенье утром, но собеседование в компании было назначено на понедельник. После ужина я сидел в номере отеля, погрузившись в раздумья, и вдруг почувствовал, насколько я себе противен. «Почему это происходит?» — спросил я себя. «Почему неудачи всегда преследуют именно меня?» Не знаю, что именно подтолкнуло меня в тот день к такому поступку: я взял бланк отеля и написал имена пяти человек, которых я очень хорошо знал и которые в последние годы значительно превзошли меня. Они добились большего влияния и доходов. Двое из них — бывшие фермеры, соседи по окрестностям, — теперь переехали в более благополучные районы; для двух других я когда-то работал; а последний — мой шурин.

«Я спросил себя: в чём же заключается преимущество этих пяти друзей? Я сравнил свой интеллект с их интеллектом, но не считаю, что они умнее меня; а в плане образования, честности, личных качеств и т. д. у них тоже не было никаких преимуществ. Наконец, я догадался о ещё одном факторе, способствующем успеху, — инициативности. Мне пришлось признать, что в этом мои друзья превосходили меня.

«К тому времени было уже почти три часа ночи, но мой ум оставался совершенно ясным. Впервые я обнаружил свою слабость. Я глубоко заглянул в себя и понял, что отсутствие инициативности объясняется тем, что в глубине души я не

ценю себя. Я просидел остаток ночи, вспоминая всё прошлое. С тех пор, как я себя помню, мне всегда не хватало уверенности в себе; я обнаружил, что в прошлом я постоянно создавал себе проблемы, постоянно повторяя себе: «Не получится, не получится, не получится!» Я всегда подчеркивал свои недостатки, и почти всё, что я делал, свидетельствовало об этой самооценке. Наконец я понял: если даже ты сам не доверяешь себе, то никто другой тебе не доверяет!

«И тогда я принял решение: я всегда считал себя гражданином второго сорта, но с этого момента я больше так не буду думать.

«На следующее утро я по-прежнему сохранял эту уверенность в себе. Я про себя решил, что предстоящее собеседование в компании станет первым испытанием для моей уверенности. До этого собеседования я надеялся, что у меня хватит смелости попросить зарплату на 750 или даже 1000 долларов выше прежней, но после этого самоанализа я осознал свою ценность и поэтому повысил эту планку до 3500 долларов. В результате я достиг своей цели. Я добился успеха, потому что после целой ночи самоанализа я наконец осознал свою ценность».

Кусок магнитного металла может притянуть предмет, вес которого в 12 раз превышает его собственный, но если лишить этот кусок магнитных свойств, он не сможет притянуть даже предмет, лёгкий как перышко. Точно так же и люди делятся на два типа. Одни — это «магнитные» люди, полные

уверенности и веры, которые знают, что по природе они — победители и успешные личности. Другие — это люди без магнетизма. Они полны страха и сомнений. Когда появляется возможность, они говорят: «Я могу потерпеть неудачу, я могу потерять свои деньги, люди будут смеяться надо мной». Такие люди не смогут добиться успеха в жизни, потому что, боясь двигаться вперёд, они вынуждены оставаться на месте.

Верьте в себя, и удача обязательно придет.

7. Те, кто не сдается, не тратят завтрашний день в долг

Тот, кто умеет выбирать, не гонится за мелкой выгодой; тот, кто не сдаётся, не тратит в долг завтрашний день.

Девятый президент США Уильям Генри Харрисон в детстве какое-то время считался глупым. Почему? Соседи провели такой эксперимент: они достали монету в пять центов и монету в десять центов и предложили маленькому Харрисону выбрать одну из них. Малыш каждый раз брал монету в пять центов. Это повторялось снова и снова, и все считали это забавным.

Однажды мимо проходил приезжий, который, услышав об этом, удивился и сам проверил — и действительно, всё оказалось так, как говорили. Приезжий внимательно понаблюдал за поведением маленького Харрисона, потом похлопал его по плечу и с улыбкой сказал: «Малыш, ты вовсе не глупый, ты очень умный». Маленький Харрисон тоже улыбнулся. Приезжий больше ничего не сказал и ушёл, а соседи остались в недоумении.

Позже кто-то наконец понял, в чём дело: если бы маленький Харрисон брал десятицентовую монету, в следующий раз никто бы не стал проводить такой эксперимент, и его ежедневный заработок в пять центов прекратился бы. Оказалось, что маленький Харрисон отказывался от сиюминутной

выгоды ради долгосрочной выгоды. В столь юном возрасте обладать таким дальновидным взглядом — это действительно потрясающе! Соседи не переставали восхищаться им.

Чтобы далеко продвинуться по пути к успеху, человек должен, прежде всего, смотреть на вещи с высоты и видеть далеко вперед. Только благодаря дальновидности он может четко представлять себе, чем займется в будущем, понимать, в каком направлении двигаться, и какие действия для этого необходимо предпринять.

Человек с дальновидным взглядом, как правило, не поддается соблазну сиюминутных выгод и потерь. Об этом свидетельствуют многочисленные примеры успешных людей. Некоторые из них сталкивались с искушением денег, другие — с препятствиями в виде трудностей. Но они, как правило, оставались верны своим мечтам, благодаря чему избавлялись от соблазна сиюминутной выгоды и преодолевали преграды. Поскольку они ясно видели картину будущего, они оставались твердыми в своих убеждениях и непоколебимыми в своих намерениях.

Человек с дальновидным взглядом часто находится на переднем крае эпохи. Он видит то, чего не видят другие, улавливает будущие тенденции развития событий и благодаря этому опережает других. В нашу эпоху, когда конкуренция становится всё более жесткой, а начало собственного дела — всё более сложным, это является неотъемлемым элементом успеха.

Недальновидные люди часто ослеплены сиюминутной выгодой: растрачивая ресурсы на сегодняшние удовольствия, они забывают или пренебрегают тем, что нужно сеять для завтрашнего дня, и в итоге оказываются брошенными завтрашним днём.

Сиюшные выгоды, возможно, кажутся более заманчивыми, но вы должны понимать, чего стоит ждать с большим нетерпением.

В период Воюющих царств жили два хороших друга, которые учились у известного в то время учителя Гуй-гу-цзы. Ими были знаменитые в истории Китая дипломаты Су Цинь и Чжан И.

Су Цинь начал свою карьеру раньше и добился успеха без особых трудностей, тогда как Чжан И в начале своей карьеры был весьма заурядным человеком, томился в бездействии и не знал, что его ждет впереди. Увидев, что Су Цинь уже добился больших успехов, Чжан И решил поступить к нему в ученики, чтобы найти быстрый путь к продвижению по службе. Итак, он пришел к Су Циню, надеясь получить возможность встретиться с ним. Помощники Су Циня устроили его на ночлег, и только через несколько дней Чжан И смог увидеться со своим старым другом, уже добившимся успеха. К сожалению, Су Цинь не принял Чжан И с особым радушием: за обедом он не только не пригласил его сесть рядом, но и усадил на самое последнее место, где ему подали ту же грубую пищу, что ели слуги. Затем Су Цинь еще и унизил

Чжан И словами: «С такими способностями, как у вас, как вы могли опуститься до такого положения? Я действительно не могу вам помочь, вам придется полагаться только на свою удачу. Удачи тебе!»

Прибывший издалека Чжан И был уверен, что, встретив старого друга, он обязательно получит радушный прием и помощь, но не ожидал, что вместо этого его ждет такое унижение. Поэтому он в гневе покинул дом Су Циня, надеясь, что благодаря своим способностям сможет соперничать с ним.

Когда Чжан И ушёл, Су Цинь тайно послал людей, чтобы те по пути помогали ему деньгами и поддерживали его в работе по убеждению правителей государства Цинь. Ученики Су Циня были очень удивлены и стали спрашивать его, в чём дело. Су Цинь ответил: «Талант Чжан И превосходит мой. Я боюсь, что, жаждая сиюминутной выгоды, он слишком успокоится на достигнутом и утратит боевой дух. Поэтому я немного унизил его, чтобы пробудить в нём стремление к совершенствованию». Узнав об этом, Чжан И был глубоко тронут, его боевой дух пробудился, и в конце концов он стал выдающимся деятелем своего времени.

Не поддавайтесь соблазну мелких достижений, ибо это заставит вас успокоиться на достигнутом.

8. Молодой и смелый

Бедность и богатство, молчание и взрыв эмоций — если вы осмелились сделать выбор, то осмелитесь и настойчиво идти к цели.

Два девятилетних мальчика — Роберт и Мак — хотели заработать деньги, но, как ни думали, пришли к выводу, что в обществе действительно нет работы, которую могли бы предложить детям их возраста.

После долгих раздумий они решили, что нашли «лучший», «самый быстрый» и «самый надёжный» способ зарабатывать деньги.

В течение следующих нескольких недель Роберт и Мак оббегали все соседние дома, стучали в двери и спрашивали, не хотят ли соседи собирать для них использованные тубусы от зубной пасты. Озадаченные взрослые с улыбкой соглашались. Когда их спрашивали, зачем им нужны эти тубусы, они отвечали: «Это коммерческая тайна».

Через несколько недель, накопив достаточное количество тубусов, они решили «превратить» их в деньги.

Эти два девятилетних мальчика совместными усилиями «установили» во дворе целую производственную линию. Они даже пригласили отца Роберта посмотреть на это.

Папа Роберта с любопытством подошёл поближе. Он увидел тигель, поставленный на угольный огонь, в котором пла-

вились отходы от тюбиков зубной пасты (в то время тюбики ещё не были пластиковыми, а изготавливались из свинца). Когда свинец достиг температуры плавления, Роберт и Майк очень осторожно перелили раствор в известковые формы.

Наконец, когда весь раствор был вылит в известную форму, Роберт опустил тигель и широко улыбнулся отцу.

Отец Роберта с осторожной улыбкой спросил: «Чем вы занимаетесь?»

Роберт ответил: «Мы „делаем“ деньги, мы скоро станем богатыми!»

Майк широко улыбнулся, кивнул и добавил: «Да, мы партнёры».

Его отец с некоторым любопытством спросил: «А что там внутри этих известковых форм?»

Роберт ответил: «Смотри, вот уже одна партия отливок готова». С этими словами он разбил уплотнение маленьким молоточком, осторожно снял верхнюю часть известной формы, и оттуда выпала свинцовая монета номиналом в пять центов.

«О, боже», — воскликнул его отец, прижав ладонь ко лбу, — «вы делаете монеты из свинца!»

Майк сказал: «Да, мы сами зарабатываем деньги».

Рядом с костром и кучей пустых тюбиков зубной пасты два мальчика с лицами, покрытыми белой пеплом, весело смеялись.

Папа Роберта улыбался и покачивал головой. Он попро-

сил детей отложить то, что они держали в руках, и сесть с ним на ступеньки перед домом, а затем с улыбкой и доброжелательностью объяснил им значение слова «подделка».

Мечты детей разбились вдребезги! «Ты хочешь сказать, что так поступать — это незаконно?» — дрожащим голосом спросил Майк.

Разочарованные, Роберт и Майк просидели в тишине 20 минут, прежде чем начали убирать за собой. Роберт посмотрел на Майка и с огорчением сказал: «Нам придётся остаться бедными».

«Нет, у вас всё получится», — сказал отец Роберта. «Потому что у вас есть мечта, и вы умеете придумывать способы её воплотить. Хотя ваш нынешний подход неверный, я верю: если вы будете больше думать, то в конце концов найдёте правильный путь, и, придерживаясь его, добьётесь успеха».

Успех или провал в каком-то деле не так важны, важно то, пробовал ли ты когда-нибудь. Пойми: большинство людей только говорят о богатстве и мечтают о нём, а только те, кто осмеливается действовать, становятся выдающимися людьми.

9. Смело вступай в неизведанное, не упускай шанс

Сделайте необычный выбор, смело вступайте в запретную зону — и вы получите неожиданные плоды.

В одной компании с неплохими финансовыми показателями генеральный директор напутствовал всех сотрудников: «Никому не входить в ту комнату на 8-м этаже, на которой нет таблички с номером». Он не объяснил, почему, но сотрудники тщательно запомнили его наставление.

Через несколько месяцев компания приняла на работу новую группу сотрудников, и генеральный директор ещё раз повторил новым сотрудникам вышеуказанное предупреждение.

«Почему?» — тихо пробормотал один молодой человек.

«Просто так», — с серьёзным выражением лица ответил генеральный директор.

Вернувшись на рабочее место, молодой человек всё ещё размышлял над словами генерального директора, не понимая их смысла. Коллеги советовали ему просто хорошо выполнять свою работу и не беспокоиться, ведь слушать генерального директора — это всегда верный выбор, но молодой человек всё же решил зайти в ту комнату и посмотреть, что там.

Он осторожно постучал в дверь, но ответа не последовало.

Слегка приоткрыв приоткрытую дверь, он увидел лежащую внутри карточку, на которой красным карандашом было написано: «Передайте эту карточку генеральному директору».

В этот момент те, кто узнал, что молодой человек проник в ту комнату, начали беспокоиться за него и убеждали его поскорее вернуть записку на место, обещая сохранить все в тайне. Но молодой человек направился прямо в кабинет генерального директора на 15-м этаже.

Когда он передал карточку в руки генерального директора, тот объявил о поразительном решении: «С этого момента вы назначены менеджером отдела продаж».

«Только потому, что я принес эту записку?»

«Именно так. Я ждал этого почти полгода и уверен, что ты справишься с этой работой», — с полной уверенностью сказал генеральный директор.

И действительно, молодой человек привёл работу отдела продаж в полный расцвет.

Если ты осмелишься зайти в некоторые запретные зоны, ты пожнёшь обильные плоды; дух, позволяющий вырваться из оков стереотипов и смело идти впереди всех, — вот что отличает настоящего первопроходца.

Человек с хорошим характером обязательно проявит себя на работе и добьётся прорыва; в любом отделе его будут стремиться привлечь в свои ряды. Если же человек постоянно остаётся на одном месте, он легко становится приверженцем старых традиций, теряет творческий потенциал и в итоге

становится кандидатом на увольнение. Если вы хотите жить как все остальные, можете сохранять статус-кво, но если вы стремитесь к лучшей жизни, вам нужно бороться за каждую возможность продвижения по службе.

10 самых больших потерь времени

— это слишком ранняя сдача. Часто люди начинают новую работу, осваивают новые навыки, а затем, не дождавшись результатов, разочаровываются и сдаются.

Если вы побывали в Каирском музее, то наверняка видели сокровища, извлечённые из гробницы фараона Тутанхамона — их количество просто ошеломляет. Большая часть второго этажа этого огромного здания заполнена ослепительными сокровищами: золотом, драгоценными камнями, украшениями, мраморными сосудами, боевыми колесницами, а также гробом из слоновой кости и золота, мастерство изготовления которого до сих пор остаётся непревзойдённым. Если бы Говард Картер не решил продолжить раскопки ещё на один день, эти невероятные сокровища, возможно, до сих пор оставались бы под землёй, не увидев дневного света.

Зимой 1922 года Картер почти потерял надежду найти гробницу молодого фараона, а его спонсоры были готовы прекратить финансирование. В своей автобиографии Картер писал:

«Это будет наш последний сезон в долине; мы раскапывали здесь уже целых шесть сезонов, весна сменялась осенью, а мы так и не добились никаких результатов. Мы работали без передышки несколько месяцев, но ничего не обнаружили; только раскопщик может понять это чувство полного от-

чаяния; мы уже почти признали себя побеждёнными и готовились покинуть долину, чтобы попытать счастья в другом месте. Однако, если бы не наш последний, отчаянный удар молотком, мы никогда бы не обнаружили эти сокровища, которые превзошли все наши самые смелые мечты».

Последний отчаянный удар Говарда Картера стал главной новостью во всём мире: он обнаружил единственную в новейшей истории полностью раскопанную гробницу фараона.

Самое большое пустое трата времени — это слишком рано сдаваться. Люди часто, выполнив 90 % работы, отказываются от тех последних 10 %, которые могли бы привести их к успеху. Таким образом, они не только теряют вложенные вначале средства, но и лишают себя радости открытия сокровища, которое могло бы стать результатом последнего усилия.

11 Если просто не сдаваться, то однажды ситуация наладится.

Рональд Пир часто говорил людям: «Просто не сдавайся, и однажды ситуация наладится».

Рональд Пир однажды рассказал людям о своём личном опыте:

Всякий раз, когда я испытывал разочарование, моя мать говорила: «Лучшее ещё впереди, и если ты не сдашься, однажды тебе улыбнётся удача. И ты поймёшь, что без прежних разочарований этого бы не случилось».

Мама была права, и я понял это после окончания университета в 1932 году. Тогда я решил попробовать устроиться на работу на радио, а затем постараться стать спортивным комментатором. Я доехал автостопом до Чикаго и постучался в двери каждой радиостанции — но каждый раз получал отказ. В одной из студий очень любезная дама сказала мне, что крупные радиостанции не рискуют нанимать новичков без опыта. «Попробуй ещё раз, найди небольшую радиостанцию, там, возможно, у тебя будет шанс», — сказала она. Я снова уехал автостопом обратно в Диксон, штат Иллинойс. Хотя в Диксоне не было радиостанций, мой отец сказал, что компания «Монтгомери-Уорд» открыла магазин и ищет местного спортсмена для работы в отделе спортивных товаров. Поскольку я играл в американский футбол в средней школе

Диксона, я подал заявку. Работа казалась идеальной для меня, но мне не повезло.

Моё разочарование, наверное, было видно с первого взгляда. «Лучшее ещё впереди», — напомнила мне мама. Отец одолжил мне машину, и я проехал 70 миль до радиостанции WOC в Давенпорте, штат Айова. Руководителем программного отдела был очень приятный шотландец по имени Пит МакАртур, который сообщил мне, что они уже наняли диктора. Когда я вышел из его кабинета, разочарование и уныние обрушились на меня с новой силой. Я громко спросил: «Как же я смогу стать спортивным комментатором, если не смогу работать на радио?»

Я стоял там, ожидая лифт, когда вдруг услышал, как МакАртур окликнул меня: «Ты что-то говорил про спорт? Ты разбираешься в американском футболе?»

Затем он попросил меня встать перед микрофоном и пофантазировать, как бы я комментировал матч. Осенью предыдущего года моя команда в последние 20 секунд матча разгромила соперника благодаря мощному прорыву на 65 ярдов. В том матче я играл 15 минут. Вспомнив ту ситуацию, я с воодушевлением описывал каждую сцену. После этого Пит сказал мне, что я буду вести трансляцию субботнего матча.

По дороге домой, как и много раз после этого, я вспомнил слова матери: «Если ты не сдашься, однажды тебе улыбнется удача. И ты поймёшь, что без прежних разочарований этого

бы не случилось».

Наличие сильного и стойкого характера перед лицом жизненных невзгод — в некотором смысле — является одним из признаков, отличающих великих людей от посредственных. Бальзак говорил: «Страдания — это ступенька для гения, богатство для способного человека, а для посредственности — бездонная пропасть».» Некоторые люди перед лицом несчастий и бедствий не сдаются, не отступают, не колеблются, упорно борются с судьбой и благодаря этому прокладывают себе путь к победе сквозь многочисленные трудности, становясь героями, покоряющими препятствия, и хозяевами своей судьбы.

12. Никогда не довольствуйтесь достигнутым

Никогда не довольствуйтесь уже достигнутым, с ещё большим энтузиазмом стремитесь к новым успехам, постоянно ставьте перед собой новые задачи, никогда не позволяйте «двигателю» заглохнуть — только так вы сможете увести колесницу своей жизни как можно дальше в удивительные края.

Ци Байши изначально был плотником, но впоследствии, благодаря самообучению, стал художником и был удостоен Всемирной премии мира. Однако он всегда оставался неудовлетворенным уже достигнутыми успехами, постоянно впитывая сильные стороны великих художников прошлых веков и меняя стиль своих работ. Его картины, написанные после 60 лет, заметно отличаются от тех, что были созданы до этого возраста. После 70 лет его стиль снова изменился. А после 80 лет его стиль претерпел очередную трансформацию. Говорят, что за всю жизнь Ци Байши менял свой стиль как минимум пять раз! Даже в возрасте 80 лет он не переставал рисовать ни на день. Иногда, когда к нему приходили гости или он плохо себя чувствовал и не мог рисовать, он обязательно наверстывал упущенное позже. Именно потому, что Ци Байши не останавливался на достигнутом даже после успеха, его поздние работы оказались более зрелыми, чем ранние, и

сформировали уникальную школу и стиль.

Профессор Дин Чжаочжун, китайский физик, проживающий в США, получил Нобелевскую премию по физике 1976 года за открытие частицы «J». Он продолжал усердно работать над сложными задачами и в 1979 году добился ещё одного важного достижения — открыл «глюон». Почему ему удавалось добиваться успеха за успехом? Дело в том, что после получения премии он не только не расслабился, но и усилил давление на себя. Он спал всего четыре–шесть часов в сутки, упорно выкраивая время для научных исследований и не сбавляя темпа работы даже после получения премии.

Лучше не сдаваться перед реальностью, не отчаиваться и не довольствоваться отставанием, а «взлететь первым» и «много тренироваться»: из усердия рождается мастерство, а из мастерства — ловкость. За счет усердия, компенсирующего недостатки, можно стать «ловкой птицей».

Известный специалист в области биогенетики Тонг Дичжоу в 17 лет поступил в подготовительный класс Нинбоской педагогической школы, а через два года — в одну из церковных средних школ. В этой школе предъявлялись очень строгие требования к математике, физике, химии и английскому языку, а именно в этих предметах у Тонг Дичжоу были самые слабые знания; некоторые из них он даже вообще не изучал. В то время некоторые насмехались над ним, говоря: «Уверяю тебя, что не пройдет и трех месяцев, как тебе придётся вернуться домой и заняться сельским хозяйством».

И действительно, по итогам экзаменов первого семестра его средний балл составил 45. Согласно школьным правилам, те, у кого средний балл ниже проходного, должны были либо покинуть школу, либо перейти в более низкий класс.

Тонг Дичжоу и так был на несколько лет старше своих одноклассников — как он мог пойти на понижение на один класс? Он, собрав всю свою смелость, пошёл просить директора, и тот в конце концов с неохотой согласился дать ему возможность пройти испытательный срок в течение полугода. С тех пор Тонг Дичжоу каждый день, ещё до рассвета, тихо вставал и читал английский под светом уличных фонарей; вечером, когда звучал звонок, сигнализирующий об отбое, и все ложились спать, он снова тихо выходил к фонарям на территории школы, чтобы повторить пройденный за день материал. Надзиратель был тронут его упорством и настойчивостью в учебе и в порядке исключения разрешил ему заниматься под уличным фонарем после того, как в школе прозвучал звонок, сигнализирующий об отбое. Так Тонг Дичжоу выиграл время и добился стремительного прогресса в учебе. Были объявлены результаты экзаменов второго семестра: его средний балл превысил 70, а по геометрии он получил даже сто.

Благодаря усердному и прилежному труду в 28 лет Тун Дичжоу наконец-то с отличием окончил биологический факультет Фуданьского университета и отправился на обучение в Бельгию.

Чжан Бо с детства страстно любил учиться. Считая, что у него слабая память, он, стремясь к обширным знаниям и хорошей памяти, обязательно переписывал от руки каждую прочитанную книгу. Прочитав её вслух один раз, он сжигал её, а затем переписывал заново. Так он переписывал её шесть-семь раз, пока не мог выучить наизусть, и только тогда останавливался. Из-за постоянного переписывания у него на правой руке, в месте, где он держал ручку, образовались мозоли. Зимой его пальцы трескались, и ему приходилось несколько раз в день замачивать их в горячей воде, чтобы они могли сгибаться и разгибаться. Позже он назвал свой кабинет «Цзилюцзэй» (Студия семи переписок). Усердие в учебе и неустанное упорство в конце концов сделали его известным литератором конца династии Мин. У Чжан Бо был острый ум, и когда его просили написать стихи или прозу, он никогда не делал черновиков, а сочинял все на глазах у гостей одним росчерком пера, благодаря чему он на время прославился.

Когда Мэй Ланьфан только начинал учиться оперному искусству, он столкнулся с очень неблагоприятным обстоятельством — у него опущенные веки, слезы текли на ветру, а глазные яблоки двигались неловко. «Улыбка полна чара, взгляд прекрасен» — как можно исполнять роли женских персонажей, если у тебя плохие глаза? Родственники и друзья беспокоились за него, а он сам часто переживал. Позже он случайно обнаружил, что наблюдение за летящими голу-

бями помогает сделать взгляд более подвижным. С тех пор каждый день, просыпаясь рано утром, он выпускал голубей в небо, следил за ними, пока они не исчезали за горизонтом и среди облаков, и тщательно различал, какие из них чужие, а какие — его собственные. В конце концов он натренировал тот самый сценический взгляд, сияющий божественным блеском и наполненный внутренней силой.

Для многих людей лучший способ добиться успеха — это «не лениться, как глупая птица». Если много трудиться, не бояться трудностей и не сдаваться, то можно добиться больших успехов.

13. Не сдавайся — и у тебя будет 80 % шансов на успех

Если не сдаваться и оставаться верным своим идеалам, шансы на успех составляют 80 %.

Чтобы добиться успеха в карьере и счастья в жизни, важно иметь позитивный внутренний образ себя и смело говорить себе: «Я смогу! Я верю в себя! Я — единственный в своём роде человек в мире!»

В сентябре 1862 года президент США Линкольн обнародовал «Декларацию об освобождении рабов», которая должна была вступить в силу 1 января следующего года. После окончания Гражданской войны в США в 1865 году один журналист взял интервью у Линкольна. Он спросил: «Насколько мне известно, два предыдущих президента также задумывались об отмене рабства, и Декларация была составлена ещё при них. Однако ни один из них не подписал её. Не хотели ли они оставить это великое дело вам, чтобы вы прославились?» Линкольн ответил: «Возможно. Однако, если бы они знали, что для того, чтобы взять перо в руку, нужно всего лишь немного мужества, я думаю, они были бы очень огорчены». Сказав это, Линкольн поспешно удалился, а журналист так и не смог понять смысл этих слов.

Только после смерти Линкольна журналист нашёл ответ в одном из оставленных им писем. В этом письме Линкольн

рассказывал об одном случае из своего детства: «Мой отец купил за небольшую сумму ферму в Сиэтле, на которой было много камней. Однажды мать предложила убрать эти камни. Отец ответил, что если бы их можно было убрать, прежний владелец фермы давно бы это сделал и не продал бы нам землю; эти камни — целые холмы, соединенные с большой горой. Однажды отец поехал в город за лошадью, а мама взяла нас с собой работать на ферме. Мама сказала: „Давайте уберем эти мешающие камни, хорошо? “. И мы начали выкапывать эти камни один за другим и вскоре убрали их. Потому что они оказались вовсе не холмами, как представлял себе отец, а отдельными одинокими камнями, которые можно было раскатать, просто копнув под ними на один фут».

В конце письма Линкольн писал: «Есть вещи, которые люди не делают только потому, что считают их невозможными. А многие из этих «невозможностей» существуют лишь в воображении людей».

Эта история очень поучительна. Она показывает, что некоторые люди не делают или не могут сделать что-то не потому, что у них нет способностей, и не из-за ограничений объективных условий, а потому, что их сначала ограничивает их собственное воображение — они сами себя побеждают.

Некоторые авторитетные исследователи в области достижения успеха пришли к выводу, что причиной неудач многих людей является не неблагоприятное стечение обстоятельств и не недостаток способностей, а неуверенность в се-

бе — человек сам становится самым большим препятствием на пути к собственному успеху. Кто-то страдает от недостатка уверенности в себе и сомневается в своих способностях; кто-то испытывает недостаток чувства безопасности, слишком мнителен и с подозрением относится к любым действиям окружающих; кто-то не чувствует себя на высоте задачи, не имеет смелости брать на себя ответственность в работе и с готовностью соглашается играть второстепенную роль; а кто-то поступает наоборот — чтобы скрыть свои недостатки или слабости, преувеличивает свои сильные стороны и достоинства...

Настоящим врагом этих людей являются они сами.

У каждого человека в течение жизни в той или иной степени бывают моменты, когда он сомневается в себе или осознает, что уступает другим.

Доктор Максвелл Марц, имеющий большой опыт в изучении самооценки, однажды сказал, что по крайней мере 95 % людей в мире испытывают чувство неполноценности. Почему же? Возможно, значительную долю ответственности за это несут образы героев и красавиц, которые мы видим по телевизору, ведь влияние телевидения на сознание людей действительно огромно.

Проблема некоторых людей заключается в том, что они слишком любят сравнивать себя с другими. На самом деле вы — это вы сами, и вам совершенно не нужно сравнивать себя с кем-либо. Вы ни в чем не хуже других и ни в чем не

лучше других. Создатель, создавая человека, сделал каждого уникальным, непохожим ни на кого другого. Вам не нужно сравнивать себя с другими, чтобы определить, успешны ли вы; вы должны судить об этом по своим собственным достижениям и способностям.

Наполеон Хилл отмечал: если каждый день вы будете делать всё, что в ваших силах, и жить полной жизнью, вы станете «первым»!

Многие любят смотреть игры команды НБА «Шарлотт Хигхонгс», особенно им нравится игрок № 1 — Богс. Его рост составляет всего 1,6 метра, что считается низким даже для восточных людей, не говоря уже о НБА, где даже рост в два метра считается низким.

Говорят, что Богс — самый низкорослый игрок в истории НБА. Но этот «малыш» — не просто так: он один из самых выдающихся и наименее ошибающихся защитников НБА, не только отлично владеет мячом и точно бросает с дальней дистанции, но и без страха прорывается к кольцу даже среди высоких игроков.

Каждый раз, когда видели, как Богс, словно маленькая оса, мчался по всему полю, невольно возникало восхищение. На самом деле он не только утешал всех невысоких людей, страстно любящих баскетбол.

Был ли Богс прирождённым талантом? Конечно, нет.

С самого детства Богс был очень низкого роста, но он очень любил баскетбол и почти каждый день играл с друзья-

ми на баскетбольной площадке. Уже тогда он мечтал, что однажды сможет играть в НБА, ведь игроки НБА не только получают невероятно высокие гонорары, но и пользуются престижным общественным признанием — это самая заветная мечта всех американских подростков, увлечённых баскетболом.

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

Их насмешки не сломили стремления Боргса: он тренировался в несколько раз больше, чем обычные высокие игроки, и в конце концов стал универсальным баскетболистом, а также лучшим разыгрывающим. Он в полной мере использовал преимущества своего небольшого роста: его движения были ловкими и быстрыми, как пуля; центр тяжести при ведении мяча находился низко, что позволяло избегать ошибок; а благодаря тому, что его небольшой рост не привлекал внимания, ему часто удавалось перехватывать мяч.

14. Лучше быть мастером в одном деле, чем многосторонним

Люди часто говорят: «Один трюк — и проживешь всю жизнь». Эти слова, пожалуй, никогда не утратят актуальности. Независимо от того, принадлежишь ли ты к высшим слоям общества или к низшим, если ты обладаешь особыми навыками в своей сфере, не стремишься охватить всё и упорно идёшь к цели, то ты обязательно сможешь выделиться из толпы.

В книге «Чжуан-цзы» упоминаются два человека, обладавшие исключительным мастерством.

Один из них — повар, а другой — мастер. Повар — это тот самый Пао Дин, который разделывал быка, а мастер — друг жителя города Ин из государства Чу по имени Цзян Ши (не обязательно каменщик). Общим для них было то, что их мастерство было настолько высоким, что достигало уровня божественного совершенства.

Рассмотрим сначала Пао Дина: он разделывал быка для царя Лян Хуэй-вана. Его нож, словно движимый божественной силой, с несколькими быстрыми движениями «ш-ш-ш» аккуратно разделал огромное животное, отделив мясо от костей, а кожу от мяса. Когда он разделывал быка, его прикосновения рук, опора плеч, положение ног и движения ножа напоминали танцевальное представление в такт музыке. Еще

более удивительно то, что нож Пао Дина был в употреблении уже девятнадцать лет, и он зарезал им уже несколько тысяч быков, но нож по-прежнему оставался острым, как будто его только что заточили на точильном камне.

Что касается Цзян Ши, то его мастерство также было поистине выдающимся. Житель города Ин нанес белую известь на кончик носа, и Цзян Ши должен был срезать её. Этот слой извести был тонким, как крыло цикады, но Цзян Ши, взмахнув теслом так, что завыл ветер, срезал известь, не повредив носа жителя Ина.

Древние говорили, что любой, кто овладел каким-либо ремеслом, чем бы он ни занимался, может прославиться. Достаточно иметь один навык, чтобы стать самостоятельным. Это действительно так. В прошлом старики всегда говорили молодым: «Лучше иметь скромный навык, чем целое состояние». Это самая простая и самая реальная истина о том, как «пробиться» в жизни.

Один молодой человек с инвалидностью научился печатать на компьютере и открыл небольшую типографию. Он сдавал заказы вовремя, а качество печати было настолько высоким, что даже некоторые известные писатели приезжали к нему, чтобы он напечатал их рукописи. Несколько женщин, оставшихся без работы, были мастерицами кулинарии. Посоветовавшись, они решили, что не могут вечно жить на мизерное пособие, и открыли «Пельменную сестёр». Пельмени у них с тонким тестом и обильной начинкой, а об-

служивание — радушно, поэтому дело быстро пошло в гору. По сравнению с ними людям без навыков действительно приходится тяжело: не говоря уже о том, чтобы прославиться, им трудно даже самостоятельно зарабатывать на жизнь. В современном обществе конкуренция острая, и без настоящих навыков трудно закрепиться в жизни.

Некоторые презирают ремесло и всегда стремятся к «большим делам». Делать великие дела — это, конечно, возможно: например, стать генеральным директором, заняться политикой и пойти на государственную службу, стать учёным или теоретиком и так далее. Но, во-первых, для этого нужен настоящий талант, а также удачный случай; во-вторых, даже для великих дел часто необходимо заложить фундамент, выполняя мелкие задачи, опираясь на ремесло. Этот фундамент включает в себя отработку ваших практических навыков, закалку вашей воли, а также понимание реальных условий на низовом уровне. Иногда наличие одного ремесла может помочь вам достичь великих целей.

Не стоит пренебрегать такими ремеслами, как парикмахерское дело, косметология, ремонт часов, кулинария, садоводство, чайная церемония... Если вы в совершенстве овладете каким-либо ремеслом, в современном мире у вас будут широкие возможности и вы сможете добиться блестящих успехов.

Многие навыки, которые раньше считались «мелочными и незначительными», сегодня приобрели огромную коммер-

ческую и социальную ценность, а некоторые даже превратились в целые отрасли. Этому следует обратить внимание амбициозным молодым людям, чтобы найти в них возможности для успеха.

15. Планируйте свою жизнь

Только сначала спланировав свою жизнь, мы сможем ею управлять. Планируя жизнь, сначала нужно от общего к частному заложить в свой разум самое важное, а при управлении жизнью — начинать с мелочей и постепенно переходить к общему. В вопросах «большого» и «малого» в жизни следует обращать внимание на порядок выбора.

Один профессор поставил на стол банку. Затем он достал из-под стола несколько галек, которые как раз помещались в банку через горлышко. Когда профессор закончил складывать камни, он спросил своих студентов: «Как вы думаете, банка полна?»

«Да!» — хором ответили все студенты.

«Неужели?» — с улыбкой спросил профессор. Затем он достал из-под стола мешок с мелкой галькой, насыпал её в горлышко банки, встряхнул банку, добавил ещё немного и снова спросил студентов: «Как вы думаете, банка теперь полна?» На этот раз студенты не посмели ответить слишком быстро.

Наконец один из студентов робко и тихо ответил: «Возможно, ещё не полна».

«Отлично!» — сказал профессор и снова достал из-под стола мешок с песком, который медленно высыпал в банку. Закончив, он снова спросил студентов: «А теперь скажите

мне, эта банка полна или нет?»

«Не полна!»

Профессор вновь похвалил студентов, сказав: «Эти ребята достойны обучения». После похвалы он достал из-под стола большую бутылку с водой и вылил воду в банку, которая, казалось, уже была заполнена галькой, мелкими камешками и песком.

Закончив всё это, профессор с серьёзным видом спросил студентов: «Какой важный урок мы извлекли из всего вышесказанного?»

В классе наступила тишина, а затем один студент, считавший себя умным, ответил: «Какой бы занятой ни был наш рабочий день и как бы плотно ни был заполнен наш график, если постараться, то всегда можно сделать ещё кое-что». Ответив, этот студент с удовлетворением подумал про себя: «В конце концов, этот курс посвящён управлению временем!»

Услышав такой ответ, профессор кивнул и с улыбкой сказал: «Ответ неплохой, но это не та важная мысль, которую я хотел вам донести». Сказав это, профессор намеренно сделал паузу, окинул взглядом весь класс и продолжил: «Самое важное, что я хочу вам сказать, — это то, что если вы сначала не положите в банку крупные гальки, у вас, возможно, никогда не будет возможности положить туда мелкие камушки и прочее».

16. Будьте настойчивы, и алмаз окажется рядом с вами

Энтони Роббинс сказал: «Лучше не стремиться к недостижимым и нереальным целям, а неустанно раскрывать собственные сокровища. Если вы будете неустанно использовать свой потенциал, вы сможете реализовать свои жизненные идеалы».

Давным-давно в Африке жил фермер, который мечтал разбогатеть. Однажды вечером к нему зашел ювелир, чтобы переночевать. Фермер задал ювелиру вопрос, который таился в его сердце уже несколько десятилетий: «Что в мире самое ценное?»

Ювелир ответил: «Самым ценным является алмаз!»

Фермер спросил: «А где же можно найти алмазы?»

Ювелир ответил: «Трудно сказать. Возможно, где-то очень далеко, а возможно, прямо рядом с нами. Я слышал, что в джунглях центральной Африки есть алмазные месторождения».

На следующий день ювелир покинул ферму, чтобы разъезжать по округе и скупать драгоценности. Фермер же, взволнованный до предела, не сомкнул глаз всю ночь и сразу же принял решение: продать ферму по низкой цене молодому фермеру и поспешно отправиться в путь на поиски далеких сокровищ.

В следующем году ювелир снова проезжал мимо фермы. После ужина молодой фермер и ювелир беседовали в гостиной, когда вдруг ювелир, увидев камень на письменном столе, заблестел глазами и торжественно спросил молодого фермера, где тот нашёл этот камень. Фермер ответил: «Нашёл у ручья на ферме. А что, что-то не так?» Ювелир с большим удивлением воскликнул: «Это не простой камень, это натуральный алмаз!» Впоследствии они обнаружили ещё несколько натуральных алмазов в том же месте. Позже, в ходе геологоразведочных работ, выяснилось, что под всей фермой скрывается огромное алмазное месторождение. А тот старый фермер, который отправился в далёкие края на поиски сокровищ, так и не вернулся; говорят, он стал нищим и в конце концов бросился в Нил.

Богатство не находит тебя, если ты просто бегаешь по миру в его поисках; оно принадлежит тем, кто сам его добывает, тем, кто полагается на свою землю, и тем, кто верит в свои силы.

Неудача старого фермера объясняется тем, что он недостаточно хорошо знал свои ресурсы и, следовательно, лишился оснований для уверенности в себе.

Рассказанная выше история раскрывает нам величайший секрет жизни — сокровище в виде алмазов находится в вас самих. Это сокровище — ваш потенциал и способности. Этих алмазов вполне достаточно, чтобы воплотить ваши идеалы в реальность. Все, что вам нужно сделать, — это

лучше раскрыть свои «бриллианты» и приложить усилия для воплощения своих идеалов. Только глупец готов отказаться от нынешней жизни ради какого-то призрачного далекого будущего, преследуя нереалистичные и не имеющие под собой оснований цели.

Самое ценное сокровище зачастую находится не где-то далеко, а внутри нас самих. Именно в этом заключается объективная основа для укрепления нашей уверенности в себе. В каждом из нас таится огромный потенциал, который ждет, когда мы его раскроем и используем.

Более 100 лет назад шесть старшеклассников из Филадельфии, США, обратились с просьбой к одному многознающему и талантливому священнику, которым они давно восхищались: «Сэр, мы хотим поступить в университет, но у нас нет денег. Мы скоро закончим среднюю школу и уже обладаем определенными знаниями. Не могли бы вы нас научить?»

Этот священник, по имени Р. Конвелл, согласился обучать этих шестерых юношей из бедных семей. В то же время он про себя подумал: «Наверняка есть ещё много молодых людей, у которых нет денег на обучение в университете, которые хотят учиться, но не могут себе этого позволить. Я должен открыть университет для таких молодых людей».

Итак, он начал сбор средств на создание университета. В то время на строительство университета требовалось примерно 1,5 миллиона долларов.

Конвелл ездил по стране, в течение пяти лет выступал с

речами в разных местах, умоляя людей пожертвовать деньги для молодых людей из бедных семей, стремящихся к образованию. К его удивлению, за эти пять лет ему удалось собрать менее 1000 долларов.

Канвелл был глубоко опечален и подавлен. Когда он направлялся в церковь, чтобы подготовить проповедь к следующему богослужению, он, опустив голову в раздумьях, заметил, что трава вокруг здания церкви пожелтела и повалилась. Тогда он спросил садовника: «Почему трава здесь растет хуже, чем вокруг других церквей?»

Садовник поднял голову, посмотрел на пастора и ответил: «О, я полагаю, вам кажется, что трава здесь растет плохо, главным образом потому, что вы сравниваете её с травой в других местах. Похоже, мы часто видим красивые газоны у других и хотим, чтобы они были нашими, но редко занимаемся уходом за собственным газоном».

Эти слова садовника прозрели Конвелла. Он побежал в церковь и приступил к написанию речи. В ней он написал: «Мы все часто позволяем времени бесполезно утекать в ожидании и наблюдении, не прилагая усилий, чтобы направить события в желаемое русло. Мы часто... хотим, чтобы чужой газон был нашим, но редко приводим в порядок свой собственный...»

Почему бы нам не привести в порядок «свой собственный газон»? Как это сделать? Если у вас ещё нет конкретного «плана действий», сейчас самое время приступить к его

разработке!

17. Лучше стремиться к успеху, чем злиться

Вместо того чтобы жаловаться на то, что другие нас не ценят, лучше постоянно повышать свои способности.

Билл был очень недоволен своей работой и с негодованием сказал другу: «Мой начальник меня совершенно не уважает. На днях я собираюсь громко заявить ему об этом, а потом уволиться».

Друг спросил его: «Ты до конца разобрался в работе этой торговой компании? Понял все тонкости ведения международной торговли?»

Билл покачал головой и недоуменно посмотрел на друга. Друг посоветовал: «У мудрого человека месть не знает сроков. Я предлагаю тебе досконально разобраться в деловой переписке и организационной структуре компании, даже научиться устранять мелкие неисправности в копировальном аппарате, а потом уже уволиться».

Увидев сбитое с толку выражение лица Билла, друг пояснил: «Используй их компанию как место для бесплатного обучения. Когда освоишь всё досконально, просто уйдёшь. Разве это не позволит тебе и отомстить, и получить много полезного?»

Билл последовал совету друга и с тех пор начал незаметно учиться всему, что мог, и даже после работы оставался в

офисе, изучая методы составления деловых документов.

Через год тот друг случайно встретил Билла и спросил: «Ты, наверное, уже почти всё освоил, готовишься громко заявить, что уходишь?»

«Но я заметил, что за последние полгода босс стал смотреть на меня другими глазами, а в последнее время он постоянно повышает мне зарплату и поручает важные задачи — я стал любимчиком компании!» — ответил Билл.

«Я это давно предвидел!» — улыбнулся его друг. «Раньше твой начальник не ценил тебя, потому что у тебя не хватало способностей, а ты не старался учиться; а потом ты приложил все усилия, и, конечно же, он стал смотреть на тебя другими глазами».

18. Один гвоздь изменил всю жизнь человека

В Китае есть старая поговорка: «Хитрость хуже искренности». Смысл очевиден: как бы ты ни ломал голову и ни прибегал к уловкам, в конце концов тебя все равно разоблачат, а вот честность и верность себе — вот что действительно важно. Даже в самые тяжелые моменты нужно сохранять спокойствие и вести себя естественно.

Это был дождливый день. 35-летний Клаустер Бин, одетый в костюм и туфли, с портфелем в руке, собирался отправиться на поиски работы. Но во время завтрака он внезапно обнаружил в развороте газеты объявление о наборе сотрудников на управленческие должности в «Немецкий банк Коли».

Клаустер-Бин прибыл на встречу вовремя, и его принял генеральный директор Ян Дебан. Увидев генерального директора с суровым выражением лица, Клаустер-Бин почувствовал беспокойство. Но он постарался сохранить самообладание и подробно ответил на вопросы генерального директора.

Генеральный директор спросил: «Сэр, не могли бы вы, опираясь на свой практический опыт работы, описать мне будущее компании?»

Клаустер Бин ответил: «Сэр, я считаю, что развитие ком-

пании должно основываться на упорядоченном управлении, а не на пустых разговорах о будущем».

Генеральный директор спросил: «Почему вы так считаете?»

«Потому что, когда я пришёл к вам, я уже увидел, в каком состоянии находится компания». В этот момент с улицы внезапно раздался звук сирены полицейской машины, но Кластер Бин, казалось, ничего не слышал и продолжал серьёзно излагать свою точку зрения...

Генеральный директор сказал: «Вы — 109-й соискатель, пришедший на собеседование в нашу компанию, и 84 из них придерживались мнения, схожего с вашим».

Что означали слова генерального директора, любой здравомыслящий человек понял бы с первого взгляда. Кластер Бин почувствовал сильное разочарование — он действительно «пришёл с воодушевлением, а ушёл с разочарованием», однако всё же вежливо встал и попрощался.

Когда он подошёл к двери, вдруг заметил, что на полу лежит гвоздь. Не задумываясь, он поднял его, сунул в карман и медленно направился к выходу...

В этот момент генеральный директор внезапно окликнул его: «Сэр, могу я поговорить с вами ещё немного?»

Кластер Бин был очень удивлён и вежливо спросил: «Сэр, разве у меня не осталось никаких шансов?»

Генеральный директор улыбнулся и сказал: «Сэр, из 109 человек, прошедших собеседование, только вы один отве-

тили на вопрос именно так. Важно именно то, как вы только что подняли гвоздь — это действительно поразило меня. Поймите, сколько соискателей просто отпихнули бы этот гвоздь ногой, а только вы заметили его наличие. Это доказывает, что вы очень практичный человек. Я решил принять вас на работу!»

Как показала практика, после прихода в компанию Клаустер Бин проявил практичный подход к делу, добился выдающихся результатов и в конечном итоге стал президентом компании.

Причина его успеха в последний момент заключалась именно в проявлении честного отношения к делу. Поступок Клаустера Бина был прост — он даже обнаружил этот гвоздь совершенно случайно, — но в нём проявился его неизменный дух «начинать с мелочей», а также спокойное и уравновешенное отношение к жизни.

Этот поступок был случайным, но блестящим. Именно «сила гвоздя» принесла Клаустеру Бину успех в жизни. Похоже, что каждая мелочь в жизни может привести к великим достижениям, и если придерживаться своих неизменных достоинств, можно не беспокоиться о том, что не добьёшься успеха.

19. Выбирайте взаимовыгодные решения

Помогая другим процветать, вы сами сможете процветать. Ради успеха не следует прибегать к любым средствам, но и не следует отказываться от них вовсе.

В 1960 году Ллойд открыл кафе на берегу Темзы в Англии. Вскоре это кафе стало местом сбора судовладельцев, коммерсантов, моряков и других людей; здесь обменивались множеством сведений, и оно превратилось в информационный канал.

То, что Великобритания стала мировой державой, во многом обусловлено высоким уровнем развития морского судоходства. Гостиницы, кафе и другие заведения стали обязательными местами посещения для тех, кто бороздил морские просторы. Здесь они с увлечением рассказывали удивительные истории из-за границы и вспоминали о бурныхключениях в плавании. Здесь были и радости, и печали, и встречи, и расставания. Радостные люди праздновали удачные плавания и возвращение с полным грузом; печальные же сетовали на морские бедствия, в результате которых они лишились всего.

Однажды владелец кафе Ллойд услышал, как один моряк, попивая кофе, упомянул, что какой-то ломбардский бизнесмен занимается морским страхованием. Эта брошенная ми-

моходом фраза, однако, вызвала бурю мыслей в душе Ллойда.

Он подумал: «Почему бы мне не воспользоваться сложившимися обстоятельствами и не объединиться с этими постоянными посетителями, чтобы заняться морским страхованием?»

Он рассказал о своём плане другим, и многие сказали, что это очень рискованно: море безжалостно, волны часто с лёгкостью опрокидывают даже большие корабли, а это равносильно тому, чтобы бросать фунты стерлингов в море!

Он немного засомневался, но продолжал консультироваться с владельцами компаний, занимающихся морской торговлей, и те проявили к этому большой интерес. Затем многие капитаны, члены экипажей, грузоотправители, торговцы и другие заявили, что если кто-то захочет заняться морским страхованием, они все присоединятся. У этих людей была чёткая позиция: при наличии гарантий каждый готов испытать удачу, ведь даже в случае неудачи они не потеряют всё до последней копейки.

Получив поддержку этих людей, Ллойд наконец принял решение. На начальном этапе страхового бизнеса не требовалось больших капиталовложений: достаточно было подобрать сотрудников для организации, и дело можно было открывать. Вскоре на берегу Темзы была основана «Страховая компания Ллойда».

Дела его страховой компании сразу же пошли в гору: быв-

ший владелец небольшой кофейни в одно мгновение превратился в лидера страховой отрасли.

Страховая компания «Лойд» развивалась очень быстро: помимо морского страхования, она расширила сферу деятельности, предлагая страхование от запуска ракет до «красивого личика кинозвезды» и «красивых ног стриптизёрши». Поистине, не было ничего, что бы не подлежало страхованию, и не было ничего необычного. Благодаря этому Лойд стал гигантом страховой индустрии, привлекающим внимание всего мира.

Поступки Ллойда несложно понять, а действия Рокфеллера действительно удивили многих.

Вскоре после Второй мировой войны страны-победители решили создать Организацию Объединенных Наций для решения мировых проблем. Однако вопрос о том, где разместить штаб-квартиру ООН, на время стал весьма сложной проблемой. По логике вещей штаб-квартира ООН должна была располагаться в одном из процветающих городов. Однако для размещения штаб-квартиры ООН в любом из таких городов требовались обширные земельные участки под строительство зданий, а их приобретение обходилось в огромные суммы. Но только-только начавшая свою деятельность ООН оказалась «не в состоянии» выделить такие колоссальные средства.

В то время как лидеры разных стран продолжали обсуждать этот вопрос, американский клан Рокфеллеров, узнав об

этом, немедленно вложил огромную сумму — 8,7 миллиона долларов — в покупку участка земли в Нью-Йорке, одном из крупнейших городов мира, а также приобрел все прилегающие к нему участки. На удивление всех, клан Рокфеллеров безвозмездно передал ООН этот участок, купленный за 8,7 миллиона долларов.

После возведения здания ООН цены на окружающие земельные участки сразу же взлетели. Никто не смог подсчитать, сколько раз сумма в 8,7 миллиона долларов окупилась семье Рокфеллеров благодаря управлению этим участком.

Семья Рокфеллеров смогла получить такую огромную прибыль именно потому, что посеяла семя мудрости. Это мудрость, это смелость, это хитрость.

Жизнь никогда не рассказывает людям о чём-либо сама по себе, только время раскрывает им истину. Успех семьи Рокфеллеров учит нас: помогать другим — значит помогать себе; чтобы получить, нужно сначала дать, а главное — смело идти до конца, если ты уверен в своём решении.

20 Если не светит на востоке, светит на западе

В Китае есть пословица: «Не стоит вешать себя на одном дереве». В любом деле нужно уметь проявлять гибкость: успех у всех разный, а способы и подходы бесконечно разнообразны — выбирай, что хочешь.

В 1850 году в Сан-Франциско прибыла большая толпа золотоискателей. В то время это место уже было очень оживлённым: повсюду кипела жизнь, и люди текли потоками. Большинство из них были в лохмотьях, с растрепанными волосами и грязными лицами, выглядящими измученными беготней. Несмотря на различия в расе и языке, все они мечтали об одном и том же: разбогатеть на золоте.

С момента открытия золотых приисков на американском Западе разразилась «золотая лихорадка», и сюда хлынули люди со всего мира, надеявшиеся «разбогатеть в одночасье».

Среди этого нескончаемого потока людей был молодой человек по имени Ли Вэй Штраус — немецкий еврей, который бросил надоевшую ему наследственную канцелярскую работу в семье и, последовав за двумя старшими братьями, пересек океан, чтобы приехать в Америку и «разбогатеть».

Подобно тому, как сегодня крестьяне из Гуйчжоу, Сычуани и других провинций уезжают на заработки в Гуанчжоу, Шанхай, Пекин и другие города, реальность оказалась не та-

кой, как представлял себе Ли Вэй: здесь искателей золота было как песка в море, и добыча золота оказалась делом не из лёгких!

Ли Вэй был довольно практичным человеком и решил, что, возможно, в бизнесе заработать деньги будет проще, чем на добыче золота. Так он открыл небольшую лавку по продаже товаров повседневного спроса.

Приехав из Германии в Америку, он столкнулся со всем новым — одновременно свежим и таким незнакомым. Чтобы успешно вести этот магазинчик, ему пришлось учиться у местных американских предпринимателей тонкостям ведения бизнеса и изучать их язык. У евреев был врождённый талант к бизнесу: с тех пор как их изгнали из родных мест, они много лет скитались по миру и выживали во всех уголках земли именно благодаря своему выдающемуся коммерческому уму. Поэтому склонность к бизнесу заложена в их генах, и Ли Вэй не был исключением.

Вскоре он стал настоящим мелким торговцем.

Однажды один из золотоискателей, зашедший в лавку, сказал Ли Вэю: «Твоя брезентовая ткань нам очень подходит. Если бы ты сшил из неё брюки, они были бы ещё более удобны для нас, золотоискателей. Рабочие брюки, которые мы сейчас носим, сделаны из хлопка и очень быстро изнашиваются. Брюки из брезента наверняка будут прочными, износостойкими и долговечными...»

Говорящий не задумывался, а слушающий прислушался.

Эта фраза пробудила в Ли Вэе озарение: он поспешно достал кусок брезента, отвел этого золотоискателя в ателье и попросил портного срочно сшить для него шорты из брезента — так появились первые в мире рабочие шорты из брезента.

Именно такие рабочие брюки впоследствии превратились в одежду, известную во всём мире — джинсы Ли Вэя.

Шахтер, взяв брезентовые шорты, радостно ушел.

Ли Вэй принял решение: немедленно перейти на производство рабочих брюк!

Превосходство успешных людей заключается в том, что они умеют ловко использовать случайные обстоятельства и добиваться поразительных успехов.

И Ли Вэй поступил именно так: как только шорты из парусины были изготовлены, они были горячо встречены золотоискателями!

Эти брюки отличались прочностью, износостойкостью и комфортом...

Заказы сыпались как снег, и Ли Вэй мгновенно прославился.

В 1853 году Ли Вэй основал «Компанию Ли Вэя по производству рабочих брюк из парусины» и начал массовое производство таких брюк, ориентируясь исключительно на золотоискателей и ковбоев.

Требования клиентов — это как воля Бога: иначе на рынке, где сильный пожирает слабого и выживает сильнейший, можно потерять преимущество и даже потерпеть полное

фиаско.

Ли Вэй прекрасно это понимал. С самого первого дня появления рабочих брюк из парусины на рынке он не переставал думать о том, как усовершенствовать свою продукцию; даже когда спрос превышал предложение, он продолжал находить проблемы в повседневной жизни и генерировать новые идеи.

Он лично отправлялся на места добычи золота, внимательно наблюдал за особенностями жизни и работы шахтеров и изо всех сил старался сделать свою продукцию более отвечающей потребностям покупателей. Чтобы защитить шахтеров от укусов комаров и насекомых, он заменил шорты на длинные брюки; чтобы образцы руды не разрывали брюки при помещении в карманы, он заменил обычные швы на металлические заклепки; а чтобы шахтерам было удобнее носить с собой вещи, он добавил несколько дополнительных карманов в разных местах брюк и т. д.

Благодаря этим постоянным усовершенствованиям и улучшениям брюки Ли Вэя становились всё более популярными среди шахтёров, а его дело процветало.

Позже Ли Вэй обнаружил, что французская ткань «бижи» обладает такой же износостойкостью, как и парусина, но при этом намного мягче и выглядит более эстетично и элегантно, поэтому он решил заменить парусину этой новой тканью. Вскоре он также изменил крой брюк, сделав их более облегающими, чтобы в них человек выглядел стройным и

непринуждённым. Эта серия усовершенствований ещё больше повысила популярность «брюк Ли Вэя» среди шахтёров. В результате постоянных усовершенствований сформировался характерный фасон джинсов, а название «брюки Ли Вэя» постепенно сменилось на «джинсы» — это уникальное и очаровательное название.

Ли Вэй изначально был одним из многих золотоискателей, но, увидев, что золотоискателей слишком много и конкуренция настолько острая, что успешными могут стать лишь немногие, он решил, что лучше заработать на этих людях. Это как раз подтверждает поговорку: «Евреи во всем мире самые умные и самые искусные в бизнесе». Если не светит на востоке, светит на западе. Не удалось добыть золото — можно выбрать «раздел золота»; такой ход действительно гениален.

21. Удерживайте линию обороны мужества

На жизненном пути, раз уж сделал выбор, не сдавайся: успех приходит к тому, кто под властью мужества продержится еще немного.

Как гласит пословица: «Когда сталкиваются два сильных, побеждает смелый». Это проверенная временем истина: ни один успешный человек не добился победы без труда. Мужество присутствует в каждой мелочи нашей повседневной жизни. Не отступать перед трудностями — это мужество, не подчиняться властям — это мужество, не поддаваться жадности перед деньгами — это мужество... Мужество — это «не поддаться соблазну богатства и власти, не поддаться давлению силы». Откуда же берется наше мужество? Из правильного настроя: если вы относитесь ко всему с нормальным, спокойным настроем, вы ничего не будете бояться.

У Шихун когда-то была генеральным директором компании IBM (Китай). Но до этого она была всего лишь медсестрой. Как же ей удалось устроиться в IBM?

В 1985 году У Шихун решила оставить работу медсестры и пойти на собеседование в IBM. В то время набор персонала в IBM проходил в отеле «Великая китайская стена» — пятизвездочном отеле.

У Шихун вспоминает, что у входа в отель «Великая китай-

ская стена» она целых пять минут бродила туда-сюда, ошеломлённо наблюдая, как люди самых разных цветов кожи непринуждённо поднимаются по ступенькам и без малейшего страха входят в здание. Она не решалась войти в течение этих пяти минут именно потому, что в глубине души не могла оценить расстояние, отделяющее её от этой двери.

Поразмыслив, она, конечно же, в конце концов вошла — иначе не было бы сегодняшней У Шихун. Как же ей удалось преодолеть это препятствие? С помощью одного радиоприемника она за полтора года освоила программу курса английского языка «Сюй Гочжан» рассчитанную на три года. Она сказала себе: именно благодаря этому опыту я должна войти — разве не ради этого дня я и готовилась?

Собрав всю свою смелость, она уверенными шагами вошла в пекинский офис IBM — крупнейшей в мире компании в сфере информационных технологий. Она действительно была талантливым специалистом: успешно прошла два раунда письменных экзаменов и один раунд устного собеседования, и, наконец, оказалась перед главным экзаменатором — успех, казалось, был уже в кармане.

Как говорится: «Перед самым Яном-Ваном легче, чем перед его приспешниками». Теперь, когда она уже встретилась с самым Яном-Ваном, ей казалось, что она ничего не боится.

Экзаменатор не задал никаких сложных вопросов, а просто спросил мимоходом: «Вы умеете печатать на клавиатуре?»

На самом деле она не умела печатать, но инстинкт подсказывал ей: раз уж дело дошло до этого, чего же ей ещё не уметь?

Она кивнула и ответила одним словом: «Умею».

«Сколько символов вы набираете за минуту?»

«Каковы ваши требования?»

«120 иероглифов в минуту».

Она небрежно огляделась по сторонам — в экзаменационном зале не было ни одной пишущей машинки, — и тут же ответила: «Без проблем!»

Экзаменатор сказал: «Хорошо, на следующем собеседовании добавим тест по набору текста».

Так она преодолела все препятствия и успешно прошла проверку экзаменатора.

На самом деле У Шихун никогда раньше не прикасалась к пишущей машинке. По окончании собеседования она в спешке одолжила у друга 170 юаней, купила пишущую машинку и целую неделю тренировалась днём и ночью, в результате чего достигла уровня профессиональной машинистки.

Её приняли на работу, а компания IBM «забыла» проверить её навыки машинописи, но эти 170 юаней она выплачивала несколько месяцев.

Она стала рядовой сотрудницей этой всемирно известной компании, но выполняла не работу «белого воротничка», а скромные обязанности: в основном заваривала чай, налива-

ла воду и убирала помещения. По её собственным словам, это была «чисто физическая работа, не требующая умственных усилий». Она очень комплексовала из-за этого; возможность прикоснуться к факсу казалась ей недостижимой мечтой, и единственным утешением было то, что она работала в безопасном месте, где могла обеспечить себе пропитание.

Однако для обслуживающего персонала такое душевное равновесие очень быстро было нарушено.

Однажды У Шихун возвращалась с тележкой, нагруженной канцелярскими товарами, когда охранник остановил её у входа, намеренно потребовав предъявить её пропуск в иностранную компанию. У неё не было такого пропуска, и у входа возникла затянувшаяся пауза: люди, входящие и выходящие, смотрели на неё так, как будто наблюдали за цирковым представлением на улице, и все бросали на неё странные взгляды. Как женщина, она чувствовала глубокое унижение и беспомощность, но, понимая, как нелегко ей удалось получить эту работу, она не дала волю своим эмоциям, лишь про себя, стиснув зубы, повторяла: «Я не могу так дальше жить!»

Это был первый случай, но ещё один инцидент оставил глубокий след в её душе:

одна сотрудница, уроженка Гонконга, с большим стажем, любила при каждом удобном случае приказывать людям выполнять её поручения, и У Шихун была её главной «подчиненной».

Однажды эта дама обратилась к У Шихун по её англий-

скому имени и сказала: «Джюльетта, если хочешь кофе, просто скажи мне!»

У Шихун была полная растерянность, она не понимала, о чём говорит эта самонадеянная женщина.

Эта дама сказала: «Если ты пьешь мой кофе, каждый раз закрывай крышку чашки!»

У Шихун по натуре была очень терпеливой, но на этот раз вся её мягкость испарилась, потому что она посчитала, что эта женщина считает её мелкой воровкой, крадущей кофе, — это было оскорблением её достоинства. Она тут же задрожала всем телом, словно разъярённый лев, и выплеснула всю накопившуюся в душе ярость...

У Шихун подумала: «Настанет день, когда я буду руководить каждым сотрудником в компании, будь то иностранец или житель Гонконга!»

Если добровольно поддаться чувству неполноценности, то можно только скатиться вниз; если же не поддаться, то это станет источником безграничной движущей силы. У Шихун выбрала второе. Каждый день, помимо рабочего времени, У Шихун училась и искала для себя лучший выход из сложившейся ситуации.

В конце концов, из всех, кто вместе с ней пришел в IBM, она первой стала торговым представителем; она вошла в число первых местных менеджеров; она стала одной из первых, кто отправился в головной офис в США для изучения стратегии; она первой заняла должность генерального директора

IBM в Южном Китае... Для неё всё это не имело большого значения: в итоге У Шихун заняла пост генерального директора IBM (Китай).

Человек должен обладать именно таким духом: есть много вещей, которых ты не умеешь, но разве ты не можешь их научиться?

Если человек готов потратить время — не говоря уже о меньшем, но даже после десяти лет упорных усилий — человек со средними умственными способностями может в совершенстве овладеть какой-либо наукой; а неграмотный человек, не имеющий никаких знаний, может стать образованным и воспитанным человеком. Если у вас спокойный настрой, вы готовы бороться и прилагать усилия, нет причин, по которым вы не сможете добиться успеха.

22. Выбор «непопулярной» сферы — это тоже творческий подход

В процессе создания бизнеса, похоже, не обязательно плыть по течению: иногда выбор малопопулярной отрасли — это тоже проявление креативности, которое может привести к успеху.

В Таиланде жил «король крокодиловодства» по имени Ян Хайцюань, который родился в бедной семье китайских эмигрантов. Его отец Ян Шуйцин в молодости уехал в Таиланд на заработки, работая поденщиком, а мать — уличной торговкой с носилками. В семье было девять сыновей и три дочери, и Ян Хайцюань был четвертым по счету. Из-за тяжелого материального положения он с перерывами учился в начальной школе всего один год, а с 10 лет работал детским рабочим: то поденщиком в фотоателье, то слугой в гостинице, то продавцом в ювелирном магазине, а также занимался мелким бизнесом.

В 15 лет Ян Хайцюань с чьей-то помощью открыл небольшую лавку, где в основном скупал местные продукты и перепродавал их торговцам. Однако вскоре лавка закрылась — это стало его первым провалом в бизнесе. Он сформулировал для себя один принцип ведения дел: в условиях жесткой конкуренции необходимо идти своим путем и смело открывать нишевые предприятия, только так можно занять лиди-

рующие позиции и оставаться непобедимым.

Но где же найти такие нишевые направления?

Однажды Ян Хайцюань встретил старого знакомого, зарабатывавшего на жизнь охотой на крокодилов. Они заговорили о крокодилах и с увлечением обсуждали эту тему. Тот рассказал: «В крокодиле всё ценно, те, кто охотится на них, разбогатели, но сейчас крокодилов ловить становится всё труднее, ведь в список добычи попали даже маленькие крокодильчата».

Ян Хайцюань проявил находчивость и сразу подумал: если так бесконтрольно охотиться и вылавливать, то даже золотая жила рано или поздно иссякнет, не говоря уже о животных. А если выращивать детенышей крокодилов, как овец или свиней, и убивать их только тогда, когда они подрастут, разве это не станет «бесконечным источником»?

Однако о разведении крокодилов в неволе с древних времён не слышали, и ни его семья, ни родственники и друзья не восприняли эту идею всерьёз, а лишь подвергли его язвительным насмешкам.

Но Ян Хайцюань остался непоколебим и сразу же приступил к делу. С одной стороны, он ездил в районы обитания крокодилов, чтобы по низкой цене скупать детенышей; с другой — вскоре построил на своей земле пруд для разведения крокодилов. Маленькие крокодилы не стоили ничего, а Ян Хайцюань был очень трудолюбивым человеком, поэтому завоевал расположение охотников на крокодилов, и многие

просто дарили ему детенышей.

Число маленьких крокодилов неуклонно росло, но Ян Хайцюань был очень беден и не мог себе позволить даже небольшие расходы на их содержание. Родственники и друзья, видя такое «необычное» поведение Ян Хайцюаня, один за другим приходили, чтобы отговорить его.

Его мать была категорически против: она упрекала его словами «кто выращивает тигра, тот навлекает на себя беду; кто выращивает крокодилов, тот накапливает зло», называя его мечтателем, с ума сошедшим от жажды денег...

Однако Ян Хайцюань обладал таким упрямством, что его «ни за что на свете не отговорить», и ничуть не колебался. Он считал, что именно в том, что другие считают неприятным и не хотят делать, и кроется шанс на успех; путь, по которому еще никто не шел, станет тем шире, чем дальше по нему идти...

Искусственное разведение крокодилов — дело, не имеющее прецедентов: здесь не на что опираться, и не у кого учиться. Как показала практика, тот, кто осмеливается быть первопроходцем, должен иметь мужество выдержать всевозможные испытания.

Кормить крокодилов сложнее, чем кормить новорождённого младенца.

В самом начале, из-за отсутствия опыта в разведении, некоторые маленькие крокодилы погибли. Взрослые крокодилы производят впечатление очень свирепых, но жизнь ма-

леньких крокодилов очень хрупка: они очень чувствительны к климатическим условиям, даже от малейшего испуга у них могут возникнуть судороги и заболевание, а в тяжелых случаях — инвалидность или гибель. Однако все это не испугало Ян Хайцюаня: после дневных и ночных тщательных наблюдений проблема наконец была решена, и он успешно преодолел первое испытание.

Не успела одна проблема улечься, как возникла другая — Ян Хайцюаня ждали ещё более серьёзные трудности. В основном они касались двух аспектов: во-первых, маленькие крокодилы любят питаться рыбой или мелкими водными животными, а иногда и мясом, и Яну Хайцюаню было очень трудно выделить столько денег на покупку корма; во-вторых, по мере роста крокодилов прежний пруд стал для них тесен, а у Яна Хайцюаня не хватало необходимых средств на его расширение.

Тяжёлое финансовое бремя не давало Ян Хайцюаню передохнуть.

Поняв, что больше не сможет продержаться, Ян Хайцюань, сдерживая слёзы, был вынужден взять в руки нож и забить часть крокодилов, которые уже практически достигли размеров, необходимых для продажи, чтобы обменять их на деньги. Так, одновременно выращивая и забивая животных, ему удалось в течение трёх лет в основном преодолеть экономический кризис и постепенно начать получать определённую прибыль.

Чтобы повысить ценность крокодилов, Ян Хайцюань приобрел оборудование для забоя и углубился в изучение уникальной технологии забоя. В то время в Таиланде продукцию из крокодилов изготавливали охотники, которые забивали животных прямо во время ловли; оборудование было простым, обработка — грубой, а качество крокодиловой кожи — невысоким. Ян Хайцюань пошел на этот шаг, чтобы производить продукцию мирового класса.

Действия Ян Хайцюаня были абсолютно верными, поэтому вскоре он начал производить изделия из кожи крокодила высокого качества. «Кожа крокодила Хайцюань» быстро завоевала популярность у потребителей, а её цена значительно превышала цену обычных изделий из кожи крокодила.

Опираясь на преимущества бренда «Кожа крокодила Хайцюань», Ян Хайцюань быстро занял лидирующие позиции, основал торговую компанию «You Shang», которая полностью взяла на себя производство и экспорт кожи крокодила, выйдя с этим бизнесом на международный рынок. Ян Хайцюань был искусным предпринимателем и ценил репутацию, благодаря чему его имя становилось всё более известным и авторитетным, а бизнес, естественно, процветал, и его финансовые возможности укреплялись.

К началу 1970-х годов «Озеро крокодилов Бэйлань» Ян Хайцюаня уже было крупнейшим в мире искусственным озером для разведения крокодилов, привлекавшим внимание всего мира, и он первым вошел в отрасль профессионально-

го разведения крокодилов.

В марте 1971 года в Нью-Йорке (США) состоялся Всемирный конгресс по охране крокодилов, в котором приняли участие эксперты из 10 стран и регионов; Ян Хайцюань присутствовал на этом конгрессе в качестве единственного представителя Таиланда. Выступая на конгрессе как настоящий технический авторитет, он с энтузиазмом делился своим опытом разведения крокодилов с ведущими мировыми экспертами, а также рассказал о ситуации в сфере разведения крокодилов в Таиланде за последние 50 лет, что вызвало у всех большой интерес.

Он с гордостью объявил: «В моих водоемах для разведения крокодилов содержится 15 000 крокодилов всех размеров!»

В 1973 году в Бангкоке (Таиланд) состоялся Международный конгресс по охране крокодилов, местом проведения которого стало «Крокодиловое озеро Пхоклам» Ян Хайцюаня. Это стало высокой оценкой дела Ян Хайцюаня и прекрасной возможностью для распространения его передового опыта.

И вот этот мальчик из бедной семьи, практически не посещавший школу, теперь вошел в число самых авторитетных мировых экспертов по крокодилам, создал удивительное «королевство крокодилов» и стал одним из самых богатых людей Таиланда.

Тайцы высоко оценивают достижения Ян Хайцюаня. В одном из журналов было написано: «Деловые достижения Ян

Хайцюаня в полной мере отражают великий творческий дух тайского народа!»

Ценность Ян Хайцюаня заключается в том, что он не «удовлетворяется достигнутым»: он знает, что для сохранения славы единственного в мире крупнейшего искусственного озера для разведения крокодилов необходимо прилагать ещё большие усилия и постоянно двигаться вперёд...

На примере успеха Ян Хайцюаня можно выделить один из секретов успеха: идти не проторенными путями, заниматься малопопулярным делом, смело придумывать и смело настаивать на своём...

«23 человека отвергают — я беру», и это тоже может сотворить чудо

То, что другие оспаривают, я отбрасываю; то, что другие отвергают, я беру — это особая тактика и стратегия, применяемая как в военном деле, так и в деловой борьбе, и в обоих случаях дающая неожиданные результаты.

Чжоу Юньгуан, прозванный «королём чудес Шанхая», прославился в старом Шанхае умением создавать чудеса, улавливая «не-возможности». Если старый Шанхай был раем для авантюристов, то Чжоу Юньгуан был одной из самых ярких фигур в этом раю.

Банк Чжоу Юньгуана был основан в чрезвычайно опасных и нестабильных условиях. В то время как внутри, так и за пределами шанхайских концессий, располагалось множество иностранных банков: американские «Сити» и «Хуйсин», французский «Ориентал Хюри», британские су» и «Хуфс» и «МакГалли», японские «Мицуи», «Мицубиси», бельгийские «Хуаби» и «Средне-французская промышленная компания», немецкий «Дехуа», российский «Даошэн», голландский «Анда» и другие — все они представляли собой финансовые консорциумы с исключительно мощным потенциалом. Опираясь на свою мощь, иностранные банки вообще не обращали внимания на китайские банки, а Шанхайский банк Чжоу Юньгуана тем более не вызы-

вал у них никакого интереса. Многие считали, что крах Шанхайского банка — дело времени.

С самого начала своей деятельности Чжоу Юньгуан часто слышал насмешки: «Китайские банки невозможно вести успешно». В то же время конкуренция на внутреннем финансовом рынке становилась всё более ожесточённой. Не говоря уже о более отдалённых регионах, только в Шанхае появились такие чрезвычайно влиятельные крупные денежные дома, как «Цифэн», «Тонгкан», «Юанькан» и «Цинфу». Они не только располагали механизмами обмена векселями, позволявшими устанавливать ставки по межбанковским кредитам, но и через них осуществлялся весь межбанковский обмен векселями. Кроме того, между несколькими крупными банками сложилось негласное взаимопонимание, и между ними существовали неписанные «джентльменские соглашения».

Фактически на сложном и запутанном финансовом рынке финансовые дома позиционировали себя как «вторые» после иностранных банков. Китайские коммерческие банки, по сути, вынуждены были выживать в зазоре между иностранными банками и финансовыми домами. Чжоу Юньгуан понимал, что у Шанхайского банка нет ни сильных политических связей, ни прочной экономической базы. Поэтому для этого «крошечного банка» первоочередной задачей было укрепить свои позиции; а чтобы это сделать, необходимо было уделить особое внимание качеству обслуживания и внутрен-

нему управлению. Чжоу Юньгуан знал, что именно в этом заключается источник жизни банка.

Наблюдательный Чжоу Юньгуан в ходе многолетней практики обнаружил, что иностранные банки и денежные дома уделяют особое внимание привлечению вкладов крупных клиентов, в то время как к мелким вкладам относятся довольно пренебрежительно. Поэтому он решил использовать это в качестве отправной точки, уделяя особое внимание именно мелким вкладам и рассматривая их как залог успеха Шанхайского банка. Он особо подчеркивал важность «служения обществу» и отстаивал такой принцип ведения бизнеса: «Другие стремятся к сиюминутной выгоде, а я — к долгосрочному успеху; другие пренебрегают мелочами, а я не боюсь хлопот».

Именно поэтому в управляемом им Шанхайском банке особо выделялось слово «сбережения», что очень явно указывало на то, что банк «ставит своей основой развитие бизнеса через поощрение сбережений». Чтобы привлечь мелкие вклады, Чжоу Юньгуан проявил оригинальность и первым предложил «открытие счета за один юань», то есть при наличии всего одного юаня можно было открыть счет в Шанхайском банке. «Открытие счета за один юань» было специально разработано для широких слоев населения старого Шанхая, поэтому в финансовых кругах Китая того времени это было беспрецедентным нововведением. Это событие на время стало предметом насмешек в шанхайских финансовых кру-

гах, где считали, что это не соответствует статусу банка.

Даже простые люди с трудом могли в это поверить. В то время один клиент, услышав об этом, решил лично проверить: он принес 150 юаней и попросил открыть 150 сберегательных книжек. Шанхайский банк немедленно удовлетворил его просьбу и быстро открыл для него 150 счетов. Когда эта новость распространилась, многие люди, имевшие небольшие сбережения, стали приходить в банк, что сразу же привело к расцвету сберегательного бизнеса.

Поскольку эта инициатива соответствовала психологии и экономическим интересам широких слоёв населения, «открытие счёта за один юань» быстро завоевало всеобщую популярность среди городских жителей из среднего и низшего слоёв общества. Учителя с низким доходом, государственные служащие, домохозяйки, фрилансеры, а также часть мелких торговцев и ремесленников спешили вносить в Шанхайский банк свои доходы от труда и личные сбережения. Эта новаторская инициатива, над которой вначале насмехались коллеги по банковскому делу, в одночасье обрела огромный успех и произвела фурор во всем Шанхае. В результате впоследствии все крупные банки Шанхая стали соревноваться в том, чтобы подражать ей, и даже такой государственный банк, как Банк Китая, отбросил свою высокомерность и стал активно продвигать этот вид деятельности.

Успех акции «Открытие счета за один юань» превратил Чжоу Юньгуана в легенду, и он быстро стал предметом раз-

говоров на улицах и в переулках. Люди искренне восхищались его проницательностью и даром предвидения. После того как акция «Открытие счета за один юань» сломала лед в сфере сбережений, Чжоу Юньгуан не остановился на достигнутом, а, воспользовавшись успехом, перешел к выездным услугам: он лично возглавил группу банковских сотрудников, которые посещали высшие учебные заведения для открытия студенческих и образовательных сберегательных счетов.

Благодаря тому, что Шанхайский банк предоставлял услуги на дому, процедуры были простыми, а обслуживание — радушным, он пользовался большой популярностью среди преподавателей и студентов. Затем Чжоу Юньгуан открыл постоянные отделения в ряде ведущих учебных заведений, где банк осуществлял выплату заработной платы преподавателям и сотрудникам, что способствовало расширению сберегательного бизнеса. Затем Чжоу Юньгуан, не останавливаясь на достигнутом, придумал еще один гениальный ход — открытие сберегательных счетов для рабочих в их жилых районах. Одновременно он начал предлагать горожанам различные новые виды сбережений, такие как счета с гибкими условиями (сочетание срочных и текущих вкладов), сбережения с постепенным накоплением и единовременным снятием, сбережения с подарочными сертификатами и сбережения с сохранением основной суммы и выплатой процентов. Эти меры, направленные на удобство клиентов, были, без со-

мнения, беспрецедентными для Шанхая и носили в то время крайне новаторский характер. Чжоу Юньгуан, не боясь трудностей и рисков, смело шёл вперёд и создал в истории китайской финансовой системы целую серию незабываемых легенд о предпринимательстве.

Чтобы стать лидером в финансовом мире старого Шанхая — рая для авантюристов, — Чжоу Юньгуан обладал неординарными способностями: помимо личных усилий и удачных стечений обстоятельств, он умело лавировал между различными силами, благодаря своему убедительному личному обаянию. Ведь финансовый рынок старого Шанхая был в то время аномальным продуктом политической ситуации и крайне нерегулируемым. Чтобы добиться успеха, нужно вкладывать гораздо больше усилий, чем в других отраслях, а также глубоко понимать конкретные национальные условия; только сочетание этих двух факторов позволяет завоевать шанс на успех.

Возможности даются нелегко, особенно в неблагоприятных условиях: чтобы их обнаружить, нужно приложить вдвое больше усилий, не жалея ни крови, ни слёз. Успех Чжоу Юньгуана — яркое тому подтверждение.

24. Не сдавайся: даже маленький жук может пошатнуть величественное дерево

Чтобы воплотить в жизнь грандиозные идеалы, нужно действовать постепенно, долго и упорно, не отвлекаясь.

Есть такая история: на склоне горы в штате Колорадо, США, лежали остатки огромного дерева. Природоведы рассказывают, что ему было более 400 лет. За свою долгую жизнь оно 14 раз попадало под удар молнии, его бесчисленное количество раз обрушивались штормы и ливни, но ничто не смогло свалить его. Но в конце концов нападение небольшой группы жуков навсегда лишило его возможности встать на ноги. Эти жуки прогрызали древесину от корней к верхушке, постепенно подтачивая жизненные силы дерева. Хотя они были крошечными, их атаки были непрерывными. Такое гигантское дерево в лесу, которое не смогла повалить молния и не смогли поколебать бури и ливни, пало из-за небольшой группы жуков, которых можно было раздавить между большим и указательным пальцами.

Это история, которую Карнеги привёл, цитируя слова другого человека; он хотел показать, что постоянные переживания по поводу мелочей наносят ущерб физическому и душевному здоровью человека. А из этой истории можно из-

влекть ещё одну жизненную мудрость, о которой говорил Лю Кунь из династии Мин: чтобы выполнить сложную задачу (поколебать гигантское сооружение, разрушить прочное сооружение), нужно действовать постепенно, долго и неуклонно, тихо и сосредоточенно. Если же закатать рукава и применить всю силу сразу (надеясь добиться успеха с одного раза), то с самого начала обрекаешь себя на неудачу.

Посмотрите: перед тем огромным деревом в Колорадо молнии были поистине свирепы, порывы ветра — яростны, а ливень — проливной, но всем им не хватало постоянства, и в результате дерево так и не упало. А теперь посмотрите на этого неприметного маленького жука: «действуя медленно, но верно, не торопясь и не отвлекаясь», он, наконец, благодаря своей неустанной настойчивости сотворил чудо, «покоря великое и разрушая прочное».

В жизни каждый из нас может столкнуться с трудной задачей, требующей «покорения великого и разрушения твёрдого»: спортсмены стремятся побить мировые рекорды, учёные — разгадать тайны природы, предприниматели — войти в число мировых лидеров, а даже обычные люди сталкиваются с непростыми задачами. Например, нужно перенести кучу кирпичей из места А в место Б. Как это сделать? Кто-то, возможно, попытается перенести 100 кирпичей за раз, но, слишком торопясь, сразу же потянет спину. А кто-то будет переносить за раз всего десяток с лишним кирпичей, насколько ему по силам, и, продолжая так делать, в конце кон-

цов перенесет даже самое большое количество кирпичей.

Шекспир говорил: «Топор, пусть и маленький, но, нанося удар за ударом, в конце концов сможет срубить даже самое крепкое дерево».

Еще один писатель сказал: «В любом соревновании между силой и терпением делайте ставку на терпение».

Секрет успеха маленького жучка заключается именно в неустанном терпении.

Один молодой человек спросил известного скрипача Градини: «Сколько времени вы учились играть на скрипке?» Градини ответил: «20 лет, по 12 часов в день».

Кто-то спросил известного пастора пресвитерианской церкви Леймана Бичера, сколько времени он готовился к своей знаменитой проповеди «Божье правление». Пастор ответил: «Около 40 лет».

Сейчас существует такая «эпидемия», как нетерпеливость. Многие мечтают «прославиться за одну ночь» и «разбогатеть за одну ночь». Они похожи на тех людей, о которых говорил Лю Кунь, — тех, кто «сжимая кулаки, прилагает все усилия», не прилагая упорных и долгосрочных усилий, а надеясь на удачу, чтобы добиться успеха одним махом. Например, чтобы заработать на инвестициях, вместо того чтобы сначала начать с небольшого бизнеса, постепенно накапливая капитал и опыт, а затем расширять дело, они, как азартные игроки, берут в долг, чтобы сделать крупные инвестиции и заняться крупным бизнесом, что зачастую приводит

к полному краху. В своё время интернет-экономика была переполнена пузырями. Некоторые люди не изучали рынок всерьёз и не задумывались о его огромных рисках, а просто считали его «золотым пирогом», позволяющим разбогатеть и прославиться, и пытались проглотить его целиком. В итоге они не продержались долго, поспешно обанкротились и зря «сжег» кучу денег.

Сейчас стать кино- или телезвездой, а также телеведущим — мечта многих молодых людей и девушек. Каждый год при наборе студентов в институты радио, театра и кино съезжаются сотни и тысячи «красавцев и красавиц». Многие из них видят лишь блеск звездной славы, не замечая того труда и усилий, которые стоят за их успехом, и полагают, что благодаря красивому лицу они смогут стать вторыми Чжао Вэй или Чжан Цзыи. Они забывают, что стать настоящей «звездой» — это тяжелый труд, требующий упорства; как гласит пословица: «Одна минута на сцене — десять лет работы за кулисами», для этого нужно «действовать постепенно, долго и упорно, не отвлекаясь». Один из преподавателей Пекинского киноинститута однажды заметил: «У многих ребят отличные внешние данные, но слишком низкий уровень культурной подготовки». Красивый цветок не расцветает за одну ночь. Этим молодым людям стоит прислушаться к словам великого изобретателя Эдисона:

«Я никогда не иду на уловки. Ни одно из моих изобретений, за исключением фотографии, не было результатом по-

сещения меня богиней удачи. Как только я принимаю решение и понимаю, в каком направлении мне следует двигаться, я иду вперед, проводя эксперименты снова и снова, пока не достигну конечного результата».

Как гласит пословица: «На катящемся камне мха не растёт». Настойчивая черепаха может обогнать ловкого и проворного зайца. Неспособность проявлять постоянство во всём — вот именно причина, по которой многие в конце концов терпят неудачу. Английский поэт Браунинг писал:

Человек, стремящийся к реальности, ищет какое-нибудь небольшое дело и, найдя его, приступает к нему.

Тот, кто полн высокомерия и пустых надежд, ищет какое-то великое дело, но, не найдя его, умирает.

Человек, придерживающийся реальности, делает одно дело за другим и вскоре выполняет сто дел.

Человек с пустыми мечтами хочет сделать сразу миллион дел, но в итоге не реализует ни одного.

Чтобы «увидеть плоды своей работы со временем», нужно бороться со своей ленью. Иногда нужно заставлять себя делать одно дело за другим, начиная с самого сложного. Один американский писатель, редактируя книгу «Шедевры Запада», по договору должен был написать 102 статьи. Эта работа заняла у него два с половиной года. Вместе с другими делами ему приходилось трудиться целых семь дней в неделю. Он не стал начинать с самых простых статей, а установил для себя правило: строго следовать алфавитному поряд-

ку и ни в коем случае не пропускать ни одной мысли, которая казалась ему сложной для понимания. Кроме того, он всегда сначала выполнял самые сложные задачи, а уже потом приступал к остальным делам. Практика показала, что такой подход действительно эффективен.

Лю Кунь, говоря о «покорении великого и разрушении твёрдого», помимо необходимости «долго и упорно трудиться», то есть проявлять выносливость и настойчивость, также упоминал о необходимости «начинать постепенно», то есть, сталкиваясь с предстоящей работой, нельзя бросаться в неё с головой, не задумываясь. Прежде чем приступить к делу, нужно тщательно всё обдумать, найти подходящую отправную точку и определить способ выполнения. Например, маленький жук, нападая на большое дерево, начинает с корней. Ещё один пример — повар Пао Дин, разделявающий быка: чтобы легко и ловко вести нож, нужно сначала изучить сухожилия, кости и сосуды быка, а также его строение. В эпоху «Трёх царств» Лю Бэй стремился завоевать мир, но для осуществления такого грандиозного дела, как «покорение небес и разрушение крепостей», одного только горячего энтузиазма и отважных атак вместе с Гуань Юем и Чжан Феем было недостаточно. Так появились «Три визита в соломенную хижину» и «Лунчжунский диалог» Чжугэ Ляна, в которых была определена стратегия «создать государство в Шу, разделить мир на три части» и в конечном итоге добиться воссоединения. Стратегия была определена, и тогда уже не страш-

но было ни неудач, ни поражений: небольшие победы складывались в большую, и в итоге в борьбе с могущественными противниками удалось добиться успеха, завоевав одну из трех частей мира.

Для выполнения сложной задачи необходимо пройти процесс, в котором «результаты становятся видны только со временем». Этот процесс длительный и трудоемкий, и в нём очень легко поддаться усталости и отчаянию. В такой ситуации нужно «тихо наблюдать» — не действовать слепо, а искать более разумные способы, чтобы «сократить» этот тяжёлый и длительный процесс.

В легкой атлетике марафон — самое тяжелое соревнование, которое становится суровым испытанием для скорости, выносливости и силы воли спортсмена. Однако японский спортсмен Ямада Хон'ичи с легкостью справлялся с этим испытанием: он стал чемпионом как на Токийском международном марафоне 1984 года, так и на Итальянском международном марафоне 1986 года. Он говорил, что побеждал соперников благодаря своему уму. В своей автобиографии он рассказал о секрете своего успеха: перед каждой гонкой он обязательно проезжал по маршруту на машине, чтобы внимательно его изучить, и зарисовывал наиболее заметные ориентиры по пути. Например, первый ориентир — банк, второй — большое дерево, третий — красный дом... И так до самого финиша. После старта он с скоростью стометровки стремительно мчался к первой цели; достигнув её, с той же

решимостью бросался к следующей. Таким образом, дистанция в более чем сорок километров разбивалась на несколько небольших целей и преодолевалась. Ямада Хон'ичи говорит: «Сначала я не понимал этого принципа. Я ставил перед собой цель — флаг на финишной черте, расположенный на расстоянии более сорока километров, и в результате уже через десяток километров я был совершенно измотан. Меня пугала та далекая дорога, лежащая впереди».

Достигать большой цели по частям — вот секрет, к которому пришёл Ямада Хон'и, «тихо внимая».

25 Успех не зависит от того, рано он придет или поздно, но постоянство и настойчивость позволяют преодолеть препятствия.

Есть «должное», есть «естественное», есть «случайное». Благородный человек делает то, что «должно», следует «естественному» и не сбивается с пути из-за «случайного»; мелкий человек надеется на «случайное», идет вразрез с «естественным» и отказывается от «должного».

Каждый хочет добиться успеха — студенты мечтают поступить в Цинхуа, Пекинский университет или учиться за границей, руководители стремятся к тому, чтобы их продукция заняла большую долю рынка, китайский футбол хочет «выйти из Азии и выйти на мировую арену», учёные стремятся к большим прорывам в нанотехнологиях, руководители интернет-компаний мечтают выйти на биржу NASDAQ, а киноактёры — получить «Оскар».

Как же тогда можно осуществить это стремление к успеху? Давайте сначала рассмотрим две притчи.

В древнем государстве Сун жил один крестьянин, который очень хотел разбогатеть. Ему всегда казалось, что ежедневный тяжкий труд не позволит ему быстро осуществить свою мечту о богатстве. В один из дней, работая, он вдруг по-

терял всякое желание трудиться; рассердившись, он сел под деревом и уснул. Как раз в этот момент мимо пробежал опрометчивый кролик, который, налетев на дерево, разбился насмерть. Крестьянин без малейших усилий получил кролика. Ему показалось, что он нашел способ разбогатеть, не прилагая никаких усилий. С тех пор он каждый день сидел под деревом, ожидая, что к дереву прибегут ещё кролики. Так и появилось идиома «ждать кролика у пня».

Героем другой истории тоже был крестьянин из государства Сун. Посадив на поле рассаду, он с нетерпением ждал, когда она быстро вырастет, чтобы собрать богатый урожай. Он был слишком нетерпелив и каждый день ходил смотреть, не подросла ли рассада. В тот день он вернулся домой после целого дня работы, очень уставший. Семья спросила его, чем он занимался, и он ответил: «Я подтянул ростки, чтобы они росли быстрее». Именно отсюда происходит ещё одно идиоматическое выражение — «подтягивать ростки, чтобы они росли быстрее».

Поведение этих двух людей, конечно же, выглядит смешным в глазах окружающих. Но на самом деле некоторые люди, стремясь к успеху, часто поступают точно так же, просто не осознавая этого.

Лю Кунь, житель династии Мин, говорил, что в делах есть «должное», «естественное» и «случайное». Мудрый человек, действуя, старается следовать тому, как «должно» поступать, то есть «должному». В процессе действия нужно

следовать законам природы. А что касается случайных обстоятельств, то не следует позволять им сбивать с толку и мешать делу.

Однако некоторые поступают иначе. Например, герой пословицы «Ждать кролика у пня»: случайно поймав кролика, он упорно цеплялся за эту «случайность», отказавшись от изначального «должного» — «обогащаться трудом». В результате поле запустело, а кролики больше не приходили.

Герой пословицы «Вырывать ростки, чтобы ускорить рост» совершил иную ошибку. Хотя на первый взгляд он, казалось бы, также старался следовать «естественному», он пошел вразрез с законами природы, и результат оказался плачевным: все ростки погибли.

Из этого видно, что для достижения успеха необходимо правильно соотносить «само собой разумеющееся», «естественное» и «случайное».

В своих делах нужно следовать законам природы — это само собой разумеется. «Насильно сорванная дыня не сладка», «замысел — у человека, а исполнение — у неба»: одного лишь желания успеха недостаточно. Например, в войне: если собственные силы слишком слабы, но вы настаиваете на лобовом столкновении с сильным противником, поражение неизбежно. Нужно действовать в соответствии с объективными законами, уклоняться от острейшей атаки противника, искать его слабые места и наносить удары, постепенно накапливая мелкие победы в одну большую. Военная страте-

гия Мао Цзэдуна в период пребывания на Цзинганшане заключалась в следующем: «Если можно победить — сражайся, если нет — беги».

26-ю ноту нужно постоянно искать

На жизненном пути некоторые, возможно, уже нашли ту самую ноту, которую искали, — это радует и заслуживает поздравлений, но и в этом случае нужно продолжать прилагать усилия; а тем, кто все еще находится в поиске, тем более не стоит унывать — возможно, сам процесс важнее результата.

Актёр-виртуоз Дастин Хоффман, получая на церемонии вручения премии «Золотой глобус» награду за вклад в киноискусство, рассказал одну правдивую историю. Однажды, когда он рекламировал фильм «Выпускник», ему посчастливилось дать интервью в одном помещении с великим композитором Ставински. Ведущий спросил Ставинского, не был ли тот момент — премьера его новой композиции — самым гордым моментом в его жизни? Достижение успеха и славы, бурные аплодисменты? Ставинский отрицал всё это. В конце концов он сказал: «Я сижу здесь уже несколько часов, и все это время я без перерыва ломаю голову над одной нотой в моей новой композиции: что лучше — «1» или «3»? Тот миг, когда я наконец нашел ту самую ноту, которую искал тысячи раз, стал самым счастливым и самым гордым моментом в моей жизни!» Хоффман рассказал, что был настолько тронут словами мастера, что тут же расплакался.

Подобно тому, как великий композитор неустанно ищет ту ноту, которая больше всего трогает его душу, для любо-

го человека, независимо от рода его деятельности, самым удовлетворяющим и утешительным моментом действительно является тот миг, когда, преодолев «тысячи гор и рек» и выйдя «из тумана к свету», он наконец достигает своей цели. Альпинист, покоряющий вершину, проливая кровь и пот, шаг за шагом поднимаясь вверх, сталкиваясь с испытаниями, преодолевая их и достигая вершины — душевное потрясение в этот момент абсолютно несравнимо ни с чем!

Самая большая гордость в жизни — это не посторонние аплодисменты, не слава, не богатство и не власть. Аплодисменты умолкают, а слава и власть — всего лишь временные украшения, мимолетные как облака. Лучше попробуйте познать свой потенциал, взять на себя ответственность за свои слова и поступки, а после того, как определите направление, не боясь трудностей, сосредоточенно, усердно и неустанно идти к цели. Как только вы действительно найдете «ту самую ноту», которая больше всего трогает вашу душу, вы обретете высшее счастье в жизни!

Стоун очень высоко оценил точку зрения Хоффмана и привёл два следующих примера: Томсон из-за «своих неуклюжих рук» испытывал большие затруднения при работе с экспериментальным оборудованием, поэтому в начале своей карьеры он уделял больше внимания теоретической физике, чем экспериментальной, и нанял молодого ассистента, обладавшего поразительными способностями в проведении экспериментов и устранении неисправностей. Таким образом,

он сумел обойти свои недостатки и сосредоточиться на своих сильных сторонах. Дженни Гудолл ясно осознавала, что не обладает выдающимся интеллектом, но в области изучения дикой природы у неё были сверхчеловеческая выдержка и глубокий интерес — именно то, что необходимо в этой профессии. Поэтому она не стала заниматься математикой или физикой, а отправилась в глубину африканских джунглей для изучения шимпанзе и в итоге стала успешным учёным.

Следует обратить внимание на следующий факт: ни один из тех, о ком мы говорили, не получил успех на блюдечке... Каждый достиг этого, раскрыв множество талантов, которые он обнаружил в себе и которые были присущи ему изначально.

27. Продолжай варить своё вино

«Молодой человек, будь последователен в одном деле. Продолжай варить своё вино, и ты станешь величайшим виноделом Лондона. Но если ты будешь и вино варить, и торговать, и заниматься производством, то в конце концов растеряешься и ничего не добьешься», — так сказал один успешный английский винодел своему ученику.

В «Чжуан-цзы» есть история «Горбатый старик, ловящий цикад». В ней рассказывается, что однажды Конфуций в лесу государства Чу увидел горбатого старика, который, держа в руке длинную палку, ловил цикад с такой ловкостью, словно собирал что-то с земли. Конфуций спросил его, в чём секрет такого мастерства. Старик ответил, что, ловя цикад, он думает только о их крыльях и не отрывает от них взгляда, а всё остальное оставляет за пределами своего сознания, поэтому и действует так быстро. Конфуций, вдохновившись этим, сказал своим ученикам: «Сосредоточить волю, не рассеивая её, — значит сосредоточиться духом; разве не в этом заключается секрет успеха того горбатого старика?» (Полная сосредоточенность и сконцентрированность — вот в чём заключается секрет успеха старика.)

Один мудрец сказал, что даже самое слабое существо, сосредоточив всю свою энергию на одной цели, сможет чего-то достичь. А самое могущественное существо, если рассеет

свою энергию, в конечном итоге ничего не добьётся.

Чжоу Шисянь из династии Мин говорил: «Самое трудное дело можно совершить, если сосредоточиться на нём, то есть «иметь цель», но если «разделять внимание», то есть быть нерешительным, то дело закончится неудачей. Даже самый далёкий путь можно преодолеть, если идти медленно, так зачем же торопиться?»

Шэнь Цзюйюнь из династии Цин говорил: «Как только ветка дерева шевелится, все листья на ней начинают беспорядочно колыхаться; как только ум рассеян, все мысли превращаются в бред».

Слова обоих древних мудрецов направлены на то, чтобы показать: для достижения успеха в деле необходимо сосредоточиться и быть настойчивым. Нельзя быть непостоянным, то увлекаясь одним, то другим, и не иметь постоянства.

Моряк без цели — это жалкое зрелище, ведь он так тяжело трудится в море, но не знает, куда плыть, и его жизнь постепенно угасает, пока он упускает одну за другой гавани успеха.

Вы можете долго и усердно работать, быть полны творческой энергии, умны, мудры, талантливы, часто проявлять проницательность и даже иметь постоянную удачу — но если вы не сможете понять важность своих собственных мыслей в творческом процессе, всё пойдёт насмарку.

Самый важный элемент в создании успеха, богатства и процветания исходит из вашего внутреннего мира — из

ваших мыслей. Как напоминает нам Джеймс Аллен (James Allen) в книге «Когда человек думает»: «Придерживаясь ряда определённых мыслей, будь то хороших или плохих, невозможно не оказать какого-либо влияния на характер и окружающую среду. Человек не может напрямую выбирать окружающую среду, но он может выбирать свои мысли, и поэтому, хотя и опосредованно, но неизбежно формирует свою среду».

Чтобы создать внешнее богатство, вы должны сначала иметь мысли о создании процветания. Вы должны представить себя успешным, успешно спланировать в своем сердце свои мечты и стремления.

Многие успешные люди из самых разных сфер деятельности, несмотря на различия в талантах, характере, навыках, профессиональной этике и профессиональном опыте, имеют одну общую черту. Эта общая черта заключается в том, что все они считают себя успешными. Они никогда не подвергали сомнению этот факт и не могут понять, почему кто-то может сомневаться в своей величии. Им трудно понять, почему другим не удаётся добиться успеха, ведь для них секрет успеха прост: успех рождается в сердце, а затем материализуется в реальном мире. Это не так, как полагают многие, — не наоборот.

Успешные люди знают, что единственная сфера в жизни, которую они могут контролировать, — это их собственные мысли. У всех нас есть это преимущество, так что давайте

начнём именно с этого!

28. Будьте непохожими на других, творите чудеса

Не стоит во всём слепо подражать другим — достаточно немного подумать, и ваши идеи тоже смогут творить чудеса.

Два молодоба вместе начали расчищать гору: один разбивал камни на щебень, вывозил его к дороге и продавал строителям; другой же доставлял камни прямо на пристань и продавал их торговцам, торгующим птицами и цветами. Поскольку местные камни всегда имели причудливые формы, он считал, что продавать их по весу невыгодно, лучше продавать по форме. Через три года он стал первым в деревне, кто построил дом с черепичной крышей.

Позже добычу камня запретили, разрешив только сажать деревья, и так здесь появился фруктовый сад. Каждую осень горы, покрытые грушами сорта «я-ли», привлекали торговцев со всех сторон. Они увозили груши, сложенные горами, корзинами в Пекин и Шанхай, а оттуда — в Южную Корею и Японию. Ведь местные груши отличались густым соком, хрустящей мякотью и непревзойденным вкусом.

Как раз тогда, когда жители деревни ликовали, радуясь благополучной жизни, принесённой «утиными грушами», тот самый садовод, который раньше продавал скульптуры из камня, продал свои фруктовые деревья и начал сажать ивы. Дело в том, что он заметил: приезжающие сюда торговцы не

беспокоились о том, что не найдут хороших груш, а только о том, что не смогут купить корзины для их перевозки. Пять лет спустя он стал первым в деревне, кто купил квартиру в городе.

Позже через деревню проложили железную дорогу, и теперь, сев на поезд, местные жители могли добраться на север до Пекина, а на юг — до Коулуна. Деревня открылась для внешнего мира, и садоводы, не ограничиваясь простой продажей фруктов, стали обсуждать переработку продукции и освоение рынков. Как раз в тот момент, когда некоторые начали собирать средства на открытие завода, тот самый житель деревни возвел на своем участке стену высотой 3 метра и длиной 100 метров. Эта стена выходила на железную дорогу, примыкала к зелёным ивам, а по обе стороны от неё простирались бескрайние грушевые сады площадью в десять тысяч му. Люди, проезжавшие мимо на поезде и любующиеся цветущими грушевыми деревьями, вдруг видели четыре больших иероглифа: «Кока-Кола». Говорят, что это была единственная реклама на протяжении пятисот ли гор и рек, и благодаря этой стене её хозяин первым вырвался из маленькой деревни, поскольку ежегодно получал 40 000 юаней дополнительного дохода.

В конце 1980-х годов представитель японской компании «Тойота» в Азии Нобуити Ямада прибыл в Китай с ознакомительной поездкой. Проезжая на поезде мимо этой небольшой горной деревни, он услышал эту историю и был потря-

сён редким коммерческим чутьём её героя, поэтому тут же решил сойти с поезда и разыскать этого человека.

Когда Ямада Синдзи наконец нашёл этого человека, тот как раз ругался у входа в свой магазин с владельцем магазина напротив: если в его магазине костюм стоил 800 юаней, то в соседнем — 750; если он снижал цену до 750, сосед сразу же опускал свою до 700. За месяц он продал всего 8 костюмов, а сосед — 800.

Увидев такую картину, Синъити Ямада был очень разочарован и подумал, что рассказчик его обманул. Но когда он выяснил правду, он сразу же решил нанять его с годовым окладом в миллион, потому что магазин напротив тоже принадлежал ему.

Бедность материальная и интеллектуальная не страшны, страшна бедность воображения и творческого потенциала, ведь кратчайший путь к богатству лежит через воображение и творчество. Только имея нестандартные идеи, можно добиться нестандартных результатов.

29. Не сомневайтесь в своей способности судить

Верьте в себя, смело придерживайтесь своих убеждений, и всё, о чём вы мечтаете, станет реальностью.

Неизвестно, когда появились такие высказывания: «Победа над собой — это величайшая победа»; «По-настоящему познать себя — значит сделать шаг к успеху»; «Победа над собой равносильна победе над соперником»... На самом деле в этих словах есть доля правды. В жизни мы часто сталкиваемся с подобными ситуациями: мы хотим открыть ресторан в каком-то месте, но всегда боимся, что не будет клиентов, и долго не решаемся действовать. В этот момент кто-то опережает нас и открывает ресторан, который, к удивлению, пользуется огромным успехом, и мы можем сильно сожалеть, упрекая себя за то, что не сделали этого первыми. Подобные ситуации случаются с каждым из нас. Проанализировав свои ошибки, задумывались ли вы когда-нибудь, что именно заставляет нас испытывать те или иные сожаления? В конечном счёте, пожалуй, это сомнения в собственном суждении.

Греческий судовый магнат Онассис родился в 1906 году в Имире на западном побережье Турции, а в 1922 году вся его семья бежала в Грецию.

В период экономического восстановления после Первой мировой войны многие не смогли правильно оценить ситу-

ацию на рынке и отчаянно расширяли производство. Вскоре возник переизбыток товара, и цены стремительно упали. Многие, стремясь обеспечить оборачиваемость своих средств, особенно те, у кого их было относительно мало, начали массово снижать цены на свою продукцию. Те, у кого были небольшие сбережения, задумывались, что бы купить, чтобы не потерять деньги, и не допустить обесценивания своих наличных. В такой период люди, разбирающиеся в бизнесе, напротив, изучали, чем можно заработать больше денег.

Онасис как раз и был одним из тех, кто хотел заработать больше. Он полагал, что после перепроизводства и резкого падения цен экономика неизбежно вновь переживет подъем, цены на товары обязательно восстановятся, а некоторые даже взлетят до небес. Несомненно, купив сейчас дешевые товары, к тому времени можно будет получить многократную прибыль.

Но что же покупать? Акции, недвижимость, золото...

Он не стал покупать ничто из перечисленного, а приобрел то, что в условиях экономического кризиса находилось в самом упадке — морские транспортные средства, то есть пароходы. Он рассуждал так: как только мировая экономика восстановится, в первую очередь возобновится транспортное сообщение, и вложенные им средства начнут расти как на дрожжах, принося непрерывную прибыль. Придя к такому выводу, он немедленно вложил в это все своё состояние.

Где же купить суда?

В ходе этого экономического кризиса канадская государственная транспортная компания оказалась на грани банкротства и в конце концов была вынуждена выставить на аукцион свои активы, среди которых как раз оказалось шесть грузовых судов, стоимость которых 10 лет назад составляла 2 миллиона долларов, а теперь каждая стоила всего 20 тысяч долларов. Узнав об этом, Онасис чуть не подскочил от радости. Он поспешил в Канаду и купил эти шесть грузовых судов.

В последующие несколько лет экономический кризис только усугублялся, и тогда многие считали, что Онасис совершил глупость, а многие и вовсе называли его сумасшедшим. Однако Онасис целыми днями улыбался и был полон уверенности в своём решении.

Удача наконец улыбнулась Онасису, но не благодаря восстановлению экономики, а из-за начала Второй мировой войны. Как на европейском, так и на азиатском театрах военных действий повсеместно требовались самые разные грузы из США. В то время тот, кто имел возможность перевозить грузы по Тихому и Атлантическому океанам, мог заработать огромные деньги. В одно мгновение шесть грузовых судов Онасиса превратились в шесть плавучих золотых рудников...

К концу Второй мировой войны Онасис уже стал одним из бизнес-магнатов, владеющих «морским господством» в Гре-

ции. С другой стороны, если бы не война, Онасис не разбогател бы так быстро, но при восстановлении мировой экономики он всё равно бы разбогател.

Для каждого человека богатство обладает непреходящей притягательной силой, и те, кто готов рискнуть головой и сесть в тюрьму ради денег, являются тому лучшим примером, не говоря уже о способах зарабатывания, когда «благородный человек любит богатство, но приобретает его законным путем». Онасис был одним из таких «законных» любителей богатства.

После окончания Второй мировой войны мировая экономика начала восстанавливаться, и Онасис предвидел, что экономический рост неизбежно приведёт к резкому скачку цен на перевозку нефти, а транспортировка нефти, в свою очередь, принесёт сверхприбыль. Он решился: вложить огромные средства в строительство нефтяных танкеров!

До Второй мировой войны дедвейт нефтяных танкеров составлял 10 000 тонн, а к 1960 году он вырос до 100 000 тонн. В 1975 году Онасис владел 45 нефтяными танкерами, из которых 20 были супертанкерами дедвейтом более 200 000 тонн. Все эти танкеры, большие и малые, были словно машины для печатания денег, непрерывно приносящие Онасису огромное богатство.

В 1975 году Онасис скончался в возрасте 69 лет. Его состояние исчислялось несколькими миллиардами долларов; он владел крупнейшим в мире частным флотом, основал

несколько судостроительных верфей, купил остров Скипеос в Ионическом море, управлял более чем сотней компаний и имел представительства в крупных городах по всему миру; а о его горнодобывающих предприятиях, земельных владениях и прочей собственности никто не мог сказать ничего точного...

Многие объясняют успех Онасиса его поразительной решимостью и тонким умом, считая, что он умел прекрасно адаптироваться к каждому человеку, с которым сталкивался, и дружелюбно общаться с ними, благодаря чему получал поддержку и поощрение со стороны многих людей.

Его близкий друг — бывший премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль — был для Онасиса другом, с которым можно было говорить обо всём. Однажды Онасис сказал Черчиллю:

«Я создал своё состояние благодаря упорному труду, а не благодаря каким-то поразительным способностям, а скорее благодаря «исторической неизбежности». Эту истину можно понять на практике. Вы знаете, что всякий раз, когда небо благоволит и стоит благоприятная погода, многие люди просто наедаются досыта, не занимаются ничем полезным и пассивно принимают дары природы; они теряют инициативу и жизненную энергию. Это похоже на древнюю китайскую поговорку: «Рождаешься в беде, умираешь в благополучии». Напротив, если мы оказываемся в сложной ситуации, то ради выживания мы будем постоянно прилагать усилия. Благо-

даря непрерывной борьбе мы постоянно адаптируемся к самым разным условиям, начинаем активно менять окружающую среду, тратим огромные силы на творчество, создание бизнеса и освоение новых территорий.

«Честно говоря, именно в бедности я стремился к успеху, именно в сложных условиях я неуклонно двигался вперёд. Я уверен: никому не удастся добиться победы, не приложив усилий.

«Следует особо подчеркнуть, что я в каждый момент полон уверенности и никогда не сомневаюсь в своём выборе. Только преодолев собственные ограничения, человек может в полной мере проявить свои способности.

«Это и есть спасение из лап смерти!»

Говорят, что Черчилль, услышав эти слова, был ими чрезвычайно восхищён и счёл их весьма глубокими. Онасис не сомневался в своей способности принимать решения, и, конечно же, на то были свои причины, которые заключаются именно в этих словах, сказанных им. Если внимательно вникнуть в смысл этих слов Онасиса, нетрудно обнаружить секрет его успеха: исключительная смелость, тщательное обдумывание и непримиримость к поражению.

30. Ни в коем случае не отказывайтесь от своих вдохновений

Все дороги ведут в Рим. Это не значит, что нам действительно нужно ехать в Рим, а говорит о том, что существует множество способов решения проблем.

Один французский агроном по имени Ори Пармант попал в плен к немцам. В концентрационном лагере он однажды попробовал картофель и счел его вкус восхитительным. Позже, после освобождения и возвращения во Францию, он решил выращивать картофель в своём родном городе.

В то время многие французы были категорически против этого, особенно религиозные фанатики, которые считали картофель «яблоком дьявола»; врачи также в большинстве своём полагали, что картофель вреден для здоровья, и даже некоторые агрономы утверждали, что его выращивание приведёт к истощению почвы.

Парманту никак не удавалось их убедить. Как же добиться успешного распространения картофеля?

В 1789 году Пармант получил специальное разрешение короля на посадку картофеля на участке с очень низкой урожайностью.

Прошла весна, наступила осень, и когда картофель уже почти созрел, Пармант обратился к королю с просьбой направить отряд королевской гвардии в парадной форме для

охраны этого участка — конечно, днём, а ночью гвардейцы уходили. Таким образом, картофель стал «запретным плодом», охраняемым королевской гвардией. Люди были удивлены этим и не смогли устоять перед искушением: каждую ночь кто-то тайком прибегал и выкопал эти «запретные плоды». Попробовав вкус картофеля, люди украли ещё несколько «запретных плодов» и пересадили их в свои огороды.

Так картофель стал распространяться по всей Франции.

У знаменитой французской оперной певицы Марии Димепле был очень красивый сад: зеленые холмы, чистые воды, густые леса, журчащие ручьи и щебетание птиц — поистине очаровательная картина. Из-за этого сюда приезжало немало людей, чтобы провести выходные, сорвать цветы, собрать грибы, поймать сверчков, полюбоваться луной, посчитать звёзды; некоторые даже разжигали костры, устраивали пикники, пели и танцевали, а те, кому этого было мало, просто ставили палатки и веселились всю ночь напролёт. В результате сад часто оказывался в полном беспорядке и грязи.

Не зная, что делать, старый управляющий был вынужден, следуя указаниям Димепле, обнести сад с всех сторон изгородью, установить таблички с надписью «Частный сад, вход запрещен» и поставить строгого охранника у ворот. Однако это не помогло: многие по-прежнему проникали внутрь самыми скрытными способами, используя различные уловки, и от этого было невозможно защититься. Впоследствии управляющий был вынужден вновь обратиться к хозяину с

просьбой придумать другой способ решения проблемы.

Ди Мэплс долго размышляла, а потом вдруг вспомнила: разве в саду не часто появляются ядовитые змеи? Поскольку прямой запрет на вход посетителей не давал результата, почему бы не использовать ядовитых змей в своих целях? Она поручила управляющему нанять людей, которые изготовили несколько больших деревянных табличек и установили их на видных местах в саду. На них было написано крупным шрифтом: «Внимание! Если вас укусит ядовитая змея в саду, ближайшая больница находится в 15 километрах отсюда, а дорога на машине займет полчаса».

С тех пор в её сад проникали лишь единицы.

Из приведённых выше двух примеров видно, что и в случае с Палмантом, продвигавшим выращивание картофеля, и с Димепле, запретившей посетителям вход в свой сад, «обычные меры» уже совершенно не действовали, и только прибегнув к другим факторам, пойдя окольным путём и применив хитроумный подход, удалось решить проблему.

Когда мы сталкиваемся с очень сильным противником или препятствием и не располагаем необходимыми условиями и достаточными силами, чтобы его сломить, но продолжаем упорно идти вперед по прямой, действуя слепо и безрассудно, — это поступки безрассудного смельчака, которые в лучшем случае приведут к тщетным усилиям, а в худшем — к кровопролитию, потере успехов и даже к сокрушительному поражению.

Напротив, если мы проявим смекалку, изменим подход, не будем бросать прямой вызов сильному противнику и не будем затрагивать или атаковать само препятствие, а применим обходной маневр, уклоняясь от сильных сторон и нанося удар по слабым, сначала устранив другие факторы, тесно связанные с ним, то в конечном итоге заставим его разрушиться само по себе или стать неспособным выдержать даже единственный удар, таким образом, заставив «мачты и весла превратиться в пепел и дым» — разве это не гораздо эффективнее, чем жесткое столкновение с прямым ударом?

Что касается проблем, то следует проводить конкретный анализ и исследование с учетом конкретных обстоятельств: там, где нужно смело идти вперед, следует без колебаний бросаться в бой; но сталкиваясь с проблемами, которые в данной ситуации мы не в силах решить, мы можем разумно уклониться от их острия, «пойти в обход», не стремясь к сиюминутному превосходству. Главное — одержать окончательную победу, и только тот, кто смеется последним, достигает настоящего успеха.

31. Кто не думает о будущем, тому придут беды в настоящем

Успешные люди не используют каких-то особых средств — просто они думают чуть больше, чем обычные люди, но этого достаточно, чтобы первые завоевали славу и богатство, а вторые провели всю жизнь в нищете. Это звучит немного загадочно, но, если вдуматься, в этом нет ничего чрезмерного. Ведь успешные люди не используют нечестных методов; иногда они просто больше задействуют свой ум, постоянно выбирая и корректируя направление в соответствии с рынком.

Мы говорим, что товар — это «аппаратное обеспечение» рынка, и у всех товаров, способных удержаться на рынке, есть одна общая черта: они удовлетворяют человеческие потребности. Между товаром и потребностью существуют два вида взаимосвязи: с одной стороны, рыночный спрос может подтолкнуть предпринимателя к производству нового товара, то есть спрос определяет товар; с другой стороны, некоторые передовые товары часто способны порождать новый спрос, то есть товар определяет спрос. Лишь немногие выдающиеся предприниматели способны обнаружить в этом коммерческие возможности.

Предшественником обучающего устройства «Маленький барон» была простая игровая приставка; его появление на

самом деле было вызвано кризисом и вызовом. Самое впечатляющее в этой истории — то, что его руководители твердо ухватились за эту возможность, извлекли выгоду из ситуации, превратив вызов в шанс, а шанс — в реальную производительность, и создали новый спрос с помощью нового продукта. Весь этот процесс пронизан управленческой мудростью Дуань Юнпина.

Дуань Юнпин был директором завода «Xiaobao»; ранее этот завод назывался «Электронный завод Рихуа» в городе Чжуншань. В 1989 году Дуань Юнпин взял его под своё руководство и переориентировал производство с крупных игровых консолей на бытовые телевизионные игровые приставки, что мгновенно возродило предприятие; именно он дал игровой консоли название «Xiaobao», создав громкий бренд; именно он первым творчески применил «звуковой товарный знак», и с тех пор уникальный звук «Xiaobao — бесконечное удовольствие» звучит в ушах потребителей.

В 1993 году Дуань Юнпин и игровые консоли «Сяо Бава» столкнулись с серьёзным испытанием. Дуань Юнпин заметил, что в газетах начали появляться статьи о негативном влиянии игровых консолей на детей и подростков: они вызывают привыкание, а длительная концентрация внимания приводит к ухудшению зрения... Некоторые родители начали писать письма в редакции, жалуясь, что у их детей ухудшились успехи в учёбе из-за увлечения играми...

Кто не думает о будущем, тому придётся столкнуться с

проблемами в настоящем. Эта обратная связь с рынком стала для Дуань Юнпина тревожным сигналом, заставившим его задуматься. В конце концов он решил, что продукт должен приносить пользу и избегать вреда, и что необходимо разработать новую модель, отвечающую потребностям потребителей.

Время не ждет, и Дуань Юнпин немедленно нанял со всей страны сотни специалистов в области электроники, механики и информатики, создал отдел разработки продукции и, работая сверхурочно, приступил к разработке нового продукта. В мае 1993 года на свет появился первый компьютерный обучающий прибор «Маленький король», модель первого поколения которого получила обозначение SB218.

Принцип работы учебного устройства был таким же, как у игровой приставки, но к нему были добавлены компьютерная клавиатура и учебная карта. В том же году компания «Xiaobao» за 200 000 юаней приобрела у Ван Юнминя систему ввода китайских иероглифов «Wubi», которую установила на новые учебные устройства.

«Xiaobao» действительно претерпел полную «перерождение» и «стал новым человеком». Учебный компьютер обладал следующими функциями: тренировка навыков работы с клавиатурой, игры по набору текста, прослушивание музыки, редактирование текстов на китайском и английском языках, язык программирования BASIC. Родители больше не беспокоились о будущем своих детей.

Слоган учебного устройства «Хиаобао» гласил: «Гарантируем, что вы научитесь печатать за 3 дня».

Выход учебного компьютера «Хиаобао» на рынок произошёл как раз вовремя, совпав с бумом изучения компьютеров во всех слоях китайского общества, что позволило ему пойти по пути нестандартного развития: в 1992 году объём производства составил 100 миллионов юаней, в 1993 году — 200 миллионов, в 1994 году — 400 миллионов, а в 1995 году — 800 миллионов юаней; объём производства рос в геометрической прогрессии, словно по волшебству.

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.