

ВАЖНЫЕ СВЯЗИ

КАК НАЙТИ ЛЮДЕЙ,
КОТОРЫЕ ПОМОГУТ БЫСТРЕЕ
ДВИГАТЬСЯ ВПЕРЕД



ВЭЙВЭНЬ
ЛИ

перевод
Виктории Павловой

МИОО

Вэйвэнь Ли
Важные связи. Как найти
людей, которые помогут
быстрее двигаться вперед
Серия «Важные годы.
Интенсив по поиску себя»
Серия «МИФ Психология»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69981184
Вэйвэнь Ли. Важные связи. Как найти людей, которые помогут
быстрее двигаться вперед: Манн, Иванов и Фербер; Москва; 2024
ISBN 978-5-00214-336-8

Аннотация

Ведущий эксперт по межличностным отношениям и создатель теории «Шесть парамит» Вэйвэнь Ли рассказывает о том, как выбрать самых значимых людей в вашей жизни и карьере, выстроить свои социальные связи и начать движение к мечте.

С чего начать свой путь к успеху? Мотивация, знания, постановка целей важны. Но главное, чему стоит научиться, – это поиск нужных людей и выстраивание отношений. Вы гораздо

быстрее добьетесь желаемого, если будете грамотно заводить и поддерживать свои социальные связи. Ведь именно наше окружение делает нас теми, кем мы являемся и кем можем стать.

Хороший учитель передаст не только знания, но и веру в себя. Близкому другу можно открыть сердце и почувствовать себя счастливее. Талантливый руководитель поможет быстрее выстроить карьерный путь и стать профессионалом.

Каждый может найти людей, которые станут надежной опорой для жизненного старта и быстрее приведут к успеху. Нужно лишь понять, кто именно вам нужен.

Для кого книга

Для тех, кто хочет окружить себя теми, кто искренне поддержит, вовремя даст нужный совет, вдохновит на свершения, поможет избежать ошибок.

Для всех, кто стремится выбрать правильный путь в жизни.

На русском языке публикуется впервые.

Содержание

Предисловие	6
Введение. Не будьте островом посреди океана	13
Глава 1. При встрече идите верной дорогой, или Как найти друга детства	18
Конец ознакомительного фрагмента.	36

Вэйвэнь Ли

Важные связи. Как найти людей, которые помогут быстрее двигаться вперед

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Copyright Original edition published by Sichuan Tiandi Publishing House CO., LTD

Russian Edition arranged with Youbook Agency, China and Nova Littera.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2024

* * *

Предисловие

Те, кто влияют на нашу жизнь

На протяжении жизни мы встречаем множество людей, которые влияют на нашу судьбу. Среди них родственники, друзья, возлюбленные и даже кумиры, живущие лишь в нашем воображении. Одних мы выбрать не можем (например, родителей), но других (таких как друзья или супруги) находим самостоятельно. В этой книге я рассказываю о семи людях, которых мы выбираем. Тот, с кем вы вместе идете по жизни, в большой степени определяет, какой вы человек.

Несколько лет назад я написал серию книг «Шесть парамит¹ отношений», и все они получили положительные отзывы и нашли своего читателя. Можно сказать, что «Шесть парамит» – это большие данные межличностной коммуникации, а данная книга – ее сокращенная версия, призванная помочь вам найти семь самых важных людей, которые станут силой, меняющей вашу жизнь к лучшему.

Говорят, что в жизни может произойти три больших несчастья: в университете выбрать специальность не по ду-

¹ Парамита – термин буддизма, обозначает шесть действий, «переправляющих на тот берег океана существования», то есть приводящих к просветлению.
Прим. пер.

ше, на работе встретить скверного начальника и жениться на том, кто вам неинтересен.

Получается, что самая большая беда – когда все не по душе. Если проживаешь жизнь как из-под палки, тут уж не до великих свершений.

Вот представьте, что спустя десять лет вы встретили человека, с которым вместе поступили в университет, вместе начинали с нуля, но сейчас вы оказались далеко позади. Его не догнать ни в профессиональном плане, ни в богатом опыте, ни в широком кругозоре. Зрелище печальное, что и говорить!

В чем же причина такой ситуации?

Студенты, госслужащие, бизнесмены – всех нас, независимо от статуса, одолевают похожие мысли, сожаления, колебания и сомнения.

Тех ли людей я встретил за прошедшие годы и почему оказался сейчас там, где оказался?

Что не так с моими социальными связями? Из-за чего я упустил что-то важное?

Как изменить мое отношение к коммуникации, чтобы заложить фундамент для будущих изменений?

Мой друг Говард Ньюман – известный американский психолог, профессор престижнейшего университета, специалист по личностному росту ряда крупнейших PR-компаний. Тему личностного роста он изучает уже много лет, но ее значение широкая общественность осознала относительно

недавно: курсы личностного роста стремительно приобрели популярность среди элиты, и очень быстро это стало напоминать всеобщее сумасшествие. Ньюман неоднократно получал приглашения читать лекции отпрыскам богатых семей по всей Америке с целью сформировать у них то психологическое состояние, которое способствует налаживанию перспективных социальных связей и получению позитивной энергии от среды, в которой они растут.

«Всегда есть люди, которые так или иначе на нас влияют и определяют нашу жизнь, – говорил по этому поводу Ньюман. – Отличие лишь в том, что одни талантливы от природы, обладают прекрасным кругозором и проницательностью и делают удачный выбор. Другие же упускают свой период цветения, привлекают не полезных пчел, а бабочек-грабителей. Они подобны бездарному акционеру, который не показывается на бирже в период роста акций, но, стоит им достигнуть минимума в цене, он тут как тут, готов отдать свой урожай даром. Это следствие ошибочного суждения, когда человек попадает под влияние негативной информации, что и портит его жизнь. Социальные связи учат нас следующему принципу: упустишь возможность – будешь наказан, а чтобы возратить потери, придется постараться».

На разных жизненных этапах каждому из нас нужен кто-то, кто «откроет нам глаза», покажет на собственном примере и тем самым изменит нашу судьбу. Тренинги личностного роста делают акцент на том, что с помощью окружающих

мы сажаем зерна своего личного потенциала и постоянно корректируем свой жизненный курс. Такой шанс нам дают наши социальные связи.

Большинство людей от природы мало отличаются друг от друга, поэтому в молодости обычно никто не выбивается из ряда – ни в сторону уникального ума, ни в сторону крайней тупости. Небо даровало нам всем одинаковые карты умственных способностей. Но мы не можем выбрать себе семейный бэкграунд и зачастую вынуждены выходить на арену жизни самостоятельно и вести бой в одиночку.

Как же правильно разыграть карты, что у вас на руках? Если найдется кто-то, кто вам поможет, подтолкнет и поддержит, вы намного быстрее примете верное решение и гораздо дальше продвинетесь в этой долгой шахматной партии.

А если такого человека не найдется? Придется бежать одному и потратить много сил, чтобы догнать свою команду. Возможно, пережитые невзгоды одинокой борьбы и проявленное мужество привлекут к вам всеобщее внимание и даже вызовут шквал восхищения, но риски неизбежны: вероятность того, что вы преодолеете все препятствия и в конце концов придете к успеху, составляет меньше 1 %. Когда вы идете один, то, скорее всего, обречены на гибель.

Люди всегда ищут отношения, исходя из своих сегодняшних потребностей, и лишь очень немногие определяют приоритеты на следующие пять лет или более долгий срок. Это легко объяснить: долгосрочное планирование означает,

что получение выгоды откладывается. «Кто знает, что принесет будущее? Лучше уж ухватить то, что есть сейчас». Порой люди готовы вложить 50 монет, чтобы завтра получить 100, но не согласны отдать сегодня 50 000 и получить 100 000 через два года.

Подобное мышление приводит к тому, что вероятность достичь успеха составляет один на сто тысяч, а в ряде случаев и того меньше – один на миллион. Потому-то наш мир и представляет собой пирамиду. Наверху людей очень мало; большинство же вздыхают о своей тяжелой жизни у ее основания, не догадываясь, что каждый сам повелевает своей судьбой.

Те же, кто достиг успеха, мыслят совсем иначе. На разных этапах жизни эти люди встречают тех, кто им помогает. Черпая энергию у окружающих, они развивают собственный потенциал и в сотрудничестве преодолевают препятствия – как крупные, так и мелкие. Самое главное, их взгляд устремлен в будущее. Они готовы инвестировать в благоприятные возможности и ни за что не упустят выпадающий шанс. Социальные связи позволяют им как можно раньше сформировать ресурсную базу и вовремя получить эффективную помощь.

Конечно, помощь эта не ограничивается лишь утилитарными вещами, такими как опыт, связи и капитал (если ты думаешь только о материальном обмене чем-то, что можно увидеть и потрогать, значит, ты забыл основную цель соци-

ального взаимодействия). Эта поддержка вдохновляет на более глубинном уровне, а именно: указать правильное направление, чтобы не свернуть не туда, а также изменить сознание и укрепить решимость. И вот результат: душевное состояние становится стабильным, мышление – ясным, а цель – четкой.

Принимая помощь от разных людей, успешный человек развивается и преодолевает все жизненные перипетии.

Вопрос в том, какой опыт из этого можем извлечь мы, обычные люди?

Как тому, кто хочет изменить жизнь, получить такую помощь?

Моя книга поможет ответить на эти вопросы. Я расскажу вам, как правильно выбирать людей на разных этапах жизни, проанализировав их характер, поведение, бэкграунд и темперамент; объясню, с кем нужно сотрудничать, кто сможет помочь, а от кого лучше держаться подальше. Друг детства, однокурсник, учитель, коллега, начальник, конкурент, заказчик, партнер, член семьи – каждый из них может стать одним из важнейших людей в нашей жизни.

Одни помогают нам правильно расти и уклоняться от опасностей, другие указывают направление в жизни, третьи открывают богатые социальные ресурсы, четвертые напрямую выводят нас на более высокий уровень, пятые протягивают руку помощи в трудную минуту. А есть и те, кто становится опорой нашего душевного спокойствия, – они, словно кружка ароматного кофе или теплое одеяло, дарят нам

уютную гавань, куда приятно вернуться после насыщенного, утомительного дня.

Эта книга поможет понять, кто, не считая родителей, входит в число семи важнейших людей в вашей жизни, а также как сделать правильный выбор в ключевые жизненные моменты.

Введение. Не будьте островом посреди океана

Глава Apple Тим Кук когда-то сказал: «Очень важно не быть одиноким, как остров посреди океана. На мой взгляд, для любого SEO именно это, возможно, самое главное». По его словам, самое страшное, что может произойти с амбициозным руководителем, – погрузиться в атмосферу одиночества и изоляции.

Одиночество способно порождать страх. У вас нет возможности воспользоваться чьей-то помощью, вы не имеете поддержки, оцениваете ситуацию, опираясь только на собственные силы, – в таком случае вероятность потерять равновесие и совершить ошибку возрастает. Вряд ли хоть кто-то пожелал бы оказаться на вашем месте.

Прежде чем вы начнете читать эту книгу, попробуйте ответить на два вопроса:

1. Кто я?
2. К кому я обращаюсь за помощью, столкнувшись с проблемой?

Эти два вопроса отражают суть острова в океане, о котором говорил Тим Кук. Почему же сначала нужно определить, кто вы? Потому что именно это – основа роста и социальных связей. Если вы не понимаете, какое положение зани-

маете (или не уверены в этом), значит, вы не знаете, что можете предложить другим. Игнорируя собственное развитие, вы теряете возможность транслировать свои ценности и оказываетесь изолированным островом. Самостоятельно вы выход не найдете – только если вам не помогут окружающие.

Разобравшись с вопросом «Кто я?», сразу понимаешь, что основа роста – это созидание самого себя, главной целью которого должно стать укрепление собственных сил. С этой целью мы расширяем границы поиска себя, заводим друзей с непохожими на нас характерами, с другими ценностями, мы включаем друзей в свою жизнь, пытаемся им помочь, заботимся о них и растем вместе с ними. Помните: каким бы выдающимся вы ни были, рядом всегда найдется пример для подражания, у которого стоит поучиться, и этот человек всегда будет для вас важным компаньоном по жизни.

Суть второго вопроса и состоит в том, чтобы понять, кто этот компаньон, какие у него сильные стороны и что они значат для вас. Так вы осознаете, что сможете получить помощь, столкнувшись с проблемой, и к кому следует обратиться. Тут я хочу подчеркнуть особо: необходимо исключить даже мысль о корысти! Заводите знакомства только по интересам и склонностям, не оценивая их возможную выгоду. Социальные связи (важнейшая часть роста) – это трубы, по которым течет вода, это процесс, в котором взаимно участвуют двое, а не один паразитирует на другом.

Это похоже на прием пищи: обычно мы едим, чтобы

предотвратить голод, а не тогда, когда живот уже сводит без еды. У каждого явления своя логика, и в результате нам может открыться иная сущность вещей, чем казалось сначала.

Как говорил Ньюман, «если у вас есть корыстные стремления, другие обязательно это заметят». Некоторые совершенно не учитывают соответствие интересов друг друга, думая лишь о том, полезен ли один другому. Такие отношения обречены быть вымученными и приносить разочарование. К тому же подобные мотивы невозможно скрыть от окружающих.

Ответы на эти два вопроса дают нам возможность избежать острова одиночества в процессе роста – так мы станем социальной личностью. Коммуникабельность человека проявляется в его позитивном настрое. Общительный человек легко принимает других, и его самого легко воспринимают; он рад знакомиться и поддерживать отношения, редко замыкается в себе, открывает душу определенным людям и выражает свое мнение; чаще всего он также отзывчивый и приветливый, доброжелательно относится к окружающим, а кроме того, четко осознает, с какими людьми ему лучше быть вместе.

Еще один ключевой пункт – это поддерживать разносторонний характер отношений, а также понимать, как менять свои личности в процессе роста, впитывая неординарные качества людей, с которыми вы близко сосуществуете.

1. Вы можете верно оценивать сами себя.
2. Вы понимаете, как заботиться о других.
3. Выработываете в себе открытое отношение к социальным связям.
4. Поддерживаете их разносторонний характер.
5. Формируете привычку обмена мнениями с другими людьми.

В основе всех отношений между людьми так или иначе лежит принцип взаимного дополнения. Устанавливая какие-то отношения, мы стремимся получить нечто от другой стороны, чтобы удовлетворить какую-либо потребность. Это неизменная суть вещей. Никто не способен закрыть все свои потребности абсолютно самостоятельно в условиях изолированности от внешнего мира – это возможно только при поддержке окружающих.

В процессе роста все мы живем в каких-то отношениях и взаимосвязях, а в противном случае – без других людей – оказываемся изолированными островами. Например, в детстве вы не цените того, с кем вместе играете; в школе и в университете вы тоже не дорожите искренней дружбой; затем, оказавшись на работе, вы уже не знаете, как гармонично взаимодействовать с коллегами и начальством; и в итоге, когда вы захотите расти в своей профессии, у вас не будет возможности получить их поддержку.

Это ли не безответственное отношение к своей жизни? Именно так и считает Ньюман: «Я согласен с мнени-

ем, что слово “отношения” означает способность человека общаться, на самом деле это способность в полной мере раскрыть и использовать социальные ресурсы, которой мы учимся в процессе развития.

Отношения настолько важны, что люди и превозносят их, и презирают – будто человек, который полагается только на отношения, сам никакими способностями не обладает. На деле же все наоборот: только человек, который понимает свои недостатки, обращается за помощью к другим. Взаимодействуя с окружающими, он находит взаимопонимание, перенимает их лучшие качества и сам подзаряжается и становится лучше».

Никто не одинок, как остров в океане: мы ищем друзей, но и они ищут нас. Надеюсь, что эта книга подарит вам немало открытий, поможет найти спутников, чтобы жизнь была насыщенной и приносила удовлетворение и счастье. Уверен, что каждый почерпнет из этой книги что-то полезное и сможет по-новому планировать свою жизнь.

Если так случится с кем-то из вас, я буду чрезвычайно польщен.

Глава 1. При встрече идите верной дорогой, или Как найти друга детства

Те, с кем вместе вы играли и выросли

Для того чтобы построить с кем-то тесные отношения, нужно выполнить как минимум три условия: во-первых, встретиться, во-вторых, узнать друг друга и, в-третьих, сблизиться. Встретиться легко: ежедневно мы видимся со множеством людей – клиенты, коллеги, партнеры. Знакомство и сближение – вещи гораздо более сложные: некоторые пересекаются со множеством людей, но всю жизнь по-настоящему знакомы всего с парой человек, не говоря уже о сближении.

Когда я учился в начальной школе, в моем классе было больше сорока учеников. Все мы были соседями, жили в одном районе и, конечно, общались друг с другом. В итоге моими товарищами стали семь-восемь одноклассников, а через несколько лет, когда я перешел в среднюю школу, лишь двое-трое из них превратились в моих друзей. Остальные остались в моей жизни прохожими, мы не слишком хорошо зна-

ли друг друга и не сближались.

Потом я начал работать в Cheung Kong Group², где у меня были тысячи коллег. Со многими мы так или иначе сталкивались, но лишь с несколькими стали общаться, помогать друг другу и друг на друга повлиять. Остальные так и остались случайными попутчиками в моем жизненном путешествии, – как травы и цветы, растущие у дороги, они никак со мной не связаны.

На самом деле построить близкие отношения непросто. Это зависит не только от ваших потребностей и ценностных ориентиров, но и от личных усилий и понимания самих отношений. Зачастую теплые отношения, которые мы видим, оказываются такими только на поверхности.

Отношения зарождаются, как только начинается жизнь. Но вот встретить правильного человека сложно, и это заставляет нас сокрушаться: как же трудно завести друзей! Если же взглянуть с другой стороны, не в том ли проблема, что мы неверно понимаем социальные связи?

Например, друзья: ты хочешь, чтобы друг был тебе полезен и делился своими ресурсами или чтобы стал трамплином для роста? Разные варианты приведут тебя к разным ситуациям.

Уоррен Баффет – выдающийся инвестор, в совершенстве владеющий навыком анализа. У него не только огромный

² Международная корпорация со штаб-квартирой в Гонконге, принадлежит миллиардеру Ли Кашингу. *Прим. пер.*

опыт на фондовом рынке, но и очень точное понимание личностного роста. «Жизнь как снежный ком. Главное – найти, где больше снега и длиннее склон», – говорил он. Иными словами, чтобы ваш снежный ком катился как можно дальше, нужно соблюдать эти два условия: много снега и длинный склон.

Снег – это всевозможные ресурсы, в том числе деньги, люди и другие вещи и явления, их можно собрать, сгруппировать и составить из них нечто цельное. Под длинным склоном имеется в виду верное направление. Оба этих условия неотделимы друг от друга. Ты подготовил ресурсы и выбрал направление, и это все? Отнюдь, тебе еще нужны запас сил, терпение и мастерство. При этом последнее – мастерство – и есть основное, чем нам необходимо обладать в жизни.

Снег в снежном коме, о котором говорит Баффет, включает также наши социальные связи. Только-только появившийся с плачем на свет младенец тотчас же оказывается внутри определенных отношений, независимо от того, в какой семье он родился.

В первый же день, когда младенец открывает глаза, он ступает на длительный путь становления личности и управления отношениями. Люди на этом пути ему встретятся самые разнообразные: хорошие и плохие, полезные и ничтожные, интересные и играющие в его жизни исключительно отрицательную роль... И ему нужно будет научиться различать и выбирать.

Эту важную задачу человек выполняет всю свою жизнь. От того, насколько хорошо он будет ее решать, в большой степени зависит, насколько он будет успешен.

Отношение человека к окружающим в свою очередь формирует то впечатление, которое он производит. Взаимодействуя с людьми, человек из младенца превращается в подростка, из подростка – во взрослого. К моменту, когда ему исполняется тридцать, он обычно уже не помнит большую часть того, что происходило в детстве, но смутные обрывки воспоминаний роняют в почву семена того, чем человек является в настоящем.

В восприятии маленького ребенка родители и родственники представляют собой основу мира, единственную и незаменимую; друзья и приятели отходят на второй план. Понятие «родители» для ребенка четкое и ясное, понятие «друзья» размытое. Размышляя, кто играет в их жизни важнейшую роль, люди чаще всего и не вспоминают тех, с кем играли в детстве. Я объясню вам, почему это грубая ошибка.

«С ними я постоянно воевала за игрушки, а кроме этого, понятия не имею, какую роль они для меня сыграли», – говорит 23-летняя Джосс из Нью-Йорка. Она уже совершенно не помнит, как выглядели ее друзья детства, и даже считает, что ей не с кем было играть.

«Кроме отца, который злоупотреблял алкоголем, я особо не помню, кто был со мной рядом, я росла сама по себе», – продолжает Джосс. Она чувствует себя одинокой, у нее мало

друзей, что, возможно, связано с опытом ее детских лет.

Уже в возрасте двух лет Джосс осознала, что ей нужен товарищ по играм – кто-то, с кем она может делиться игрушками, состязаться за «добычу» и развлекаться. Но у нее не было ни братьев, ни сестер, а со сверстниками из семей, живущих по соседству, она общалась мало. Конечно, порой к ней заходили другие дети, но обычно все заканчивалось печально: они без остановки дрались и враждовали. Взрослым сложно понять, как устроен мир ребенка: дети могут сделать собеседника врагом, увидев его первый раз в жизни.

Тем не менее даже такие отношения очень важны, не так ли? К пятилетнему возрасту Джосс трижды переезжала: вместе с отцом они перебрались с восточного побережья на западное, а затем в штат Нью-Мексико. Последний ее переезд был в Нью-Йорк, уже самостоятельно после смерти отца. Начав работать, Джосс обнаружила, что у нее совершенно нет детских воспоминаний, которыми она могла бы поделиться с коллегами. Это и есть печальное следствие того, что в детстве ей не хватало товарищей по играм.

Одним из выводов моего исследования стало то, что друзья уже с трехлетнего возраста играют очень важную роль в процессе социализации. Отношения между людьми – необходимый путь, по которому идет социализация, и друзья детства закладывают его начало.

Твое поведение влияет на других людей, а поведение окружающих, разумеется, тоже оказывает на тебя глубокое

влияние: общаясь, мы впитываем как положительные черты друг друга, так и недочеты. Не имеет значения, были вы с товарищами в детстве друзьями или разлей вода или терпеть друг друга не могли. Главное то, что эти отношения дали возможность впервые взглянуть на себя глазами другого человека; мы впервые стали обращать внимание на мнение и оценку себя другими; мы впервые тщательно изучили тех, кто нас окружает, увидели плохие и хорошие стороны на их примере, а также начали учиться сосуществовать рядом и делать те вещи, которые интересны не только нам.

Это вовсе не значит, что в круг товарищей и друзей стоит принимать всех подряд. Неразборчивость в этом деле чаще всего приводит к потере контроля над собственным будущим.

Согласно моему исследованию, если человек на любом жизненном этапе хочет встречать только правильных людей и идти по правильному пути, ему необходимо как минимум научиться их различать: разумно оценивать каждого, с кем встречаешься, помнить, что внешность обманчива, уметь видеть скрывающиеся за внешним видом положительные черты и анализировать, чему можно у этого человека научиться.

И здесь есть два основных принципа.

Во-первых, у каждого есть что-то, чему стоит поучиться. У каждого есть особые черты характера и стиль жизни, которые можно перенять.

Во-вторых, нужно справедливо оценивать окружающих, не позволяя влиять на вашу оценку обывательской точке зрения. Не допускайте, чтобы на вас оказывали влияние богатство человека, его внешность, одежда и другие внешние черты. Выбирая товарищей для игры, нужно оценивать их внутренним взором, свободным от внешней мишуры, тогда вы сможете найти сверстников, которые многому вас научат, и в процессе взаимодействия вы будете вместе расти, впитывая достоинства друг друга.

Энергия, которая влияет на нас даже через двадцать лет

Повзрослев, мы часто испытываем дежавю, когда общаемся с кем-то или решаем какую-то задачу. Это ощущение чаще всего связано с опытом, спрятанным в глубине воспоминаний, – опытом, полученным в ходе взаимодействия с приятелями в детстве. Иными словами, те, с кем вы в детстве играли и выросли, оказывают на вас влияние даже спустя двадцать лет, хотя вы можете этого не осознавать.

Траектории роста каждого человека уникальны. Факторов, влияющих на наш выбор, множество, поэтому нельзя с уверенностью утверждать, что те, с кем мы озорничали, будучи детьми, определили все наше будущее. Но нельзя и отрицать, что именно этот фактор сыграл огромную роль в жизни многих успешных людей.

Имя Уоррена Баффета часто встречается в учебных материалах на моей работе. Мы с коллегой Смитом называем его классическим образцом состоявшегося и успешного человека и советуем студентам брать с него пример: его опыт применим для многих и даже более показателен, чем мотивационные истории основателей Microsoft и Google. Баффет использовал энергию своего окружения, понимая, как работают коллективные силы. Он сделал близких ему людей верными помощниками, что и позволило системе ценностей его бизнеса прославиться.

В детстве Баффета среди его товарищей был мальчик по имени Рассел. Когда друзьям было по девять лет, они стали «бизнес-партнерами»: собирали крышки от бутылок стоявшего у входа на заправку аппарата с газировкой, считали количество крышек каждого напитка и анализировали, какой лучше всего продается.

Это бессмысленное на первый взгляд действие на самом деле – самый простой и примитивный способ анализа рынка. Эта игра глубоко отпечаталась в памяти Баффета, проникла в его подсознание и стала мощным толчком, определившим выбор профессиональной деятельности.

Помимо этого, Баффет с другом ходили на поиски шаров для гольфа, которые можно было повторно использовать, сортировали, приводили их в порядок, а потом продавали соседям. Позже они устроились на подработку кэджи на поле для гольфа, где получали всего по три доллара в ме-

сяц. Решив копить деньги вместе, они мало-помалу собрали небольшой капитал. Да, бизнес этот был совсем крохотным и не приносил ощутимой прибыли, но это все равно не что иное, как базовый урок инвестирования и управления финансами.

Практика стала для Баффета лучшим учителем, а его друг Рассел прекрасно справлялся с ролью помощника. Позднее они вдвоем открыли в парке павильон для занятий гольфом, превратившийся в процветающий бизнес.

Неужели они до такой степени нуждались в деньгах? Когда мать Рассела спросила их об этом, Баффет ответил: «Я делаю это не потому, что мне хочется иметь много денег. Просто мне интересно наблюдать, как их постепенно становится больше».

Так опыт детских лет приоткрыл дверь в будущее для гуру фондового рынка. Как говорил сам Баффет, главное – найти много снега и протяженный склон. Играть и расти бок о бок с амбициозным человеком – залог того, что в будущем вы оба добьетесь чего-то великого.

Подумай, кто для тебя такой товарищ детства?

Мальчики или девочки, у каждого из нас в детстве были приятели, с которыми мы вместе ели сладости и играли. Но не каждый из них, подобно Расселу, в течение длительного времени оказывал глубокое влияние на нашу личность или даже изменил нашу жизнь (от того, есть ли у тебя в детстве такой друг, существенным образом зависит твоя даль-

нейшая жизнь). На самом деле то, каких людей мы встречаем, в большой степени зависит от наших потребностей: с каким человеком мы хотим быть вместе.

Друг, который и двадцать лет спустя будет на вас влиять, в первую очередь должен обладать жизненной энергией, креативностью и развитым интеллектом. Такой человек с самого начала поражает полетом своих мыслей, он не связан ограничениями, накладываемыми традициями или зашоренным обывательским сознанием. Именно такие люди могут открыть нам новую точку зрения.

Безусловно, не у каждого человека в детстве был друг, полный оригинальных идей. Приятели большинства из нас верные и преданные, но они словно чистый лист без особого содержания или бледные картинки, которым не хватает цвета. В наших изо дня в день блекнущих воспоминаниях они становятся все более размытыми, не оставляя ярких пятен. И вот спустя многие годы, столкнувшись с близким приятелем детских лет, мы с удивлением обнаруживаем, что не помним связанных с ним событий и с трудом достаем из базы данных памяти неясный образ, подтверждающий, что это и есть тот самый человек.

Если вашим другом в детстве оказался такой безыдейный ребенок, то, возможно, само детство оказалось провальным, а вы не получили того важного, что могли впитать именно в этот период.

Что же значит «обладать развитым интеллектом и быть

полным идей»?

Это значит, что человек как минимум умеет самостоятельно принимать решения, не руководствуется традиционными представлениями или мнением других людей. Нужно уметь думать и действовать за рамками привычных канон, преодолевать ограничения, накладываемые возрастом и обывательским мышлением, мыслить свободно и воплощать задуманное на практике. Это вовсе не проявление безумия. Такие люди чрезвычайно интересны. В детские годы нам может встретиться не один подобный друг, и это уже окажет огромное влияние на нашу жизнь и поможет посеять в нас семена креативности.

Среди нас хватает тех, кому нравится заводить дружбу с людьми простыми и неамбициозными, которые никогда не применяют творческий подход, не рассматривают разные варианты решения проблем и не проявляют живости ума. Словно радиоуправляемые машинки, они могут ехать только по заранее составленному маршруту и действовать по утвержденной программе. Те, кто дружит с такими детьми, обычно и сами не совершают выдающихся поступков. Их потенциал скрывается за неуверенностью в себе, они довольствуются мечтой стать скромным руководителем и не умеют учиться у более способных – разве что играть при них вторую скрипку. Встретив такого приятеля из детства спустя двадцать лет, ты с удивлением обнаружишь, что его жизнь ни капли не изменилась.

Четыре типа друзей детства

Друзей нашего детства условно можно отнести к четырем различным типам – в зависимости от общих черт. Каждый из четырех типов – это своеобразная репетиция и подготовка к нашей взрослой жизни.

Те, с кем мы делим игрушки

Игрушка представляет собой личный ресурс. Таким образом, процесс, когда мы делимся игрушками, это тренировка совместного пользования ресурсами.

В обычной игре, когда вы и товарищ распределяете игрушки и по очереди их используете, вы выполняете очень важное упражнение: как относиться к игрушкам, как делить их с друзьями. Именно это определяет, как вы в будущем станете относиться к ресурсам, а также вашу способность находить союзников и клиентов и вливаться в команду.

Это помогает формировать правильный командный дух.

Учит сохранять спокойствие в отношениях с людьми и решать споры.

Повышает дух сотрудничества и кооперации в команде.

Ребенок и не подозревает, что процесс этот уже завершился и все перечисленные способности укоренились в его сознании (что, не исключено, с удивлением осознается им много позже, только во взрослом возрасте).

Те, с кем мы играем в одной команде

Как происходит сотрудничество в командной игре? Товарищ по играм обязательно должен знать, как играть вместе. Для детей это становится одним из критериев дружбы, и ребенку, который не умеет играть с другими, сложно быстро влиться в команду.

Как-то мистер Бланк из Коннектикута меня спросил: «Если все люди рождаются примерно в равных условиях и большинство людей вовсе не гении от рождения, так что же меняет их дальнейшую жизнь, что является переломным моментом?» На этот вопрос я отвечаю так. Когда мы в детстве играем в команде, каждый получает разный результат: кто-то в подходящий момент встречает правильного партнера, бежит в правильную сторону и таким образом определяет свое будущее предназначение, закладывает верную цель, а кто-то подвергается влиянию более удачливых друзей.

Как раз эту роль выполняют командные игры. Ньюман говорил: «Первые несколько лет нашей жизни оказывают решающее влияние на всю нашу судьбу. И здесь есть некоторые ключевые моменты, определяющие наш характер: эмоции, которые невозможно стереть из памяти, и самые важные встречи».

Например, в играх в войнушку в каждой команде есть предводитель и есть рядовые солдаты, иногда у предводителя есть также советники. Это пример организации, в кото-

рой существуют различные роли, и, вливаясь в нее, человек ищет себе подходящую, тренирует способность вести скоординированное сражение. С другой стороны, это своеобразное испытание, и тех, кто не может приспособиться, удаляют из команды.

Как и игры в войнушку, дочери-матери также пример ролевой игры, но, в отличие от первой, в ней обязательно участвуют девочки. В этой игре мы примеряем роли отца и матери, в то время как в играх-сражениях преимущественно участвуют мальчики, проходя первый экзамен на силу и сообразительность.

За десятилетия наблюдений мы обнаружили, что те мужчины, кто в семилетнем возрасте выступал в играх в войнушку в роли солдата, к тридцати годам работают обычными служащими. А многие из тех озорников, кто в детских сражениях каждый раз становились полководцами, уволились из найма, занялись собственным бизнесом или стали руководителем департамента, не достигнув и тридцати.

Результаты интервью почти 200 000 человек в Китае и США доказали точность этих выводов на 79 %. Отмечу, что в сельской местности «полководцев» обычно немного (два-три человека), основную же часть составляют «солдаты».

«Подружился с парнем, который меня часто задирал? Так и есть!» – смеясь, рассказывает мистер Чжао из Шанхая. Когда ему было пять лет, он стал правой рукой маль-

чишки по фамилии Ван в деревне, где они жили. Победить его в драке Чжао не удалось, поэтому он отступил на второе место. Потом они с Ваном подружились, вместе верховодили в своей команде, и все деревенские ребята слушались их двоих. Сейчас же Чжао занимает должность вице-президента IT-компании.

То, какую роль Чжао исполнял в команде деревенских ребят, стало своеобразной репетицией его социальной роли во взрослой жизни. Роль в детских играх рождает зернышко, которое прорастает спустя много лет: оно оседает в нашем сознании, чтобы затаиться и взойти совершенно незаметно для тебя в самый подходящий момент.

Те, с кем мы боремся за сладкое

Сладости означают трофей – это символ выгоды. Дети сражаются друг с другом в играх, чтобы получить больше трофеев от взрослых, а иногда устраивают драки и бесконечные споры, стараясь любыми способами забрать себе побольше сладостей. Если в детстве ты всегда одерживал победу в сражениях за сладкое и при этом не испортил отношения с приятелями, ты и в будущем сможешь побеждать, – по крайней мере, шансы очень велики.

Те, с кем мы хулиганим

Если вы в детстве вместе не затевали шалости, то не можете считаться настоящими друзьями. Например, проколоть

соседу шины на велосипеде, подложить кнопку на стул однокласснику. Весьма сложно затеять шалость без сообщника. Поверьте, не найдется ни одного ребенка младше десяти лет, кто бы обошелся без такого помощника.

Играя с друзьями, которые примеряют на себя эти четыре роли, мы переживаем сложный период – период проб и ошибок, крайне необходимый в жизни каждого. Мы проходим первое обучение основным нормам, существующим в мире взрослых, и приобретаем первый опыт взаимодействия с людьми. С головой бросаясь в детские забавы, мы мало-помалу осознаем свои интересы и нащупываем основное направление будущей жизни.

А самое главное, впервые проявляется ощущение себя в группе людей: это я, а это другие. Вы впервые осознаете свое место в мире и понимаете, куда идти.

Сложнее всего – знать чувство меры

Как только вы определились с собственным положением, узнали, что у вас лучше всего получается и как следует поступать, и, сравнивая себя с друзьями, осознали свои идеалы, вы неизбежно приходите к пониманию, что такое чувство меры. В данном случае это способность к самоконтролю как в общении с людьми, так и в действиях. И это, вероятно, самый важный водораздел в течении рек наших жизней, указатель, с которым знаком каждый. Для конкретного

человека важно не то, можете вы или нет что-то сделать, а то, до какой степени вы в силах что-то сделать.

Главное в каждом деле – это баланс. Каждый день нам нужно помнить о чувстве меры. Именно оно определяет, спокойно ли наше душевное состояние, тверд ли шаг, безоблачно ли будущее. Знать чувство меры нужно и в отношениях с людьми, и в делах, о нем нельзя забывать при составлении планов, обсуждая друзей или оценивая учебные результаты.

Говоря простыми словами, мера – это некая шкала, а знать меру – значит понимать положение, в котором вы находитесь.

На лекциях я часто рассказываю историю моего партнера Смита. Человек он довольно известный: давал интервью таким американским массмедиа, как CNN и New York Times, а несколько издательств приглашали его опубликовать автобиографию. Смит успешно работает в сложной сфере связей с общественностью и при этом легко маневрирует среди трудностей личной жизни. И все это не потому, что он очень умный или очень прилежный, и уж точно не потому, что знает различные способы решения проблем, – причина в том, что он глубоко чувствует характеры людей и умеет контролировать отношения с ними, а также, берясь за какое-то дело, держит его под контролем.

Смит хорошо понимает, что значат такие понятия, как «уместность», «беспристрастность» и «умение вовремя

остановится». Он никогда не разбрасывается личными связями, из всех моих знакомых у него больше всего друзей, и их дружба длится долгие годы. Однажды Смит с гордостью сказал: «Майк Брайан, с которым тридцать лет назад мы украли сыр из дома соседей, и сегодня остается почетным гостем в моем доме. Этот хвастливый парень многому меня научил... Нет, не как воровать вещи, а как оставить на пороге дома соседей записку с извинениями, объяснив мистеру Веллингтону, что нам просто очень нравится, как готовит его жена».

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.