Приятного ознакомления!

ПРЕДИСЛОВИЕ

Наполеон Хилл всемирно известен прежде всего своими переведенными на множество языков бестселлерами «Думай и богатей» и «Закон успеха». Но он автор и ряда других популярных книг о том, как преуспеть в жизни. Представленная здесь книга «Ключ к успеху» написана в соавторстве с американским миллионером Клементом Стоуном, знающим все тонкости бизнеса, всю его «подноготную». «Самая прочная паутина — паутина инерции. И наша цель — помочь вам смахнуть паутину со своих мыслей». Эти слова из «Ключа успеха» звучат как эпиграф ко всему тому, который вы держите в руках. Открывающий его «соавторский» бестселлер особенно плотно насыщен живыми поучительными примерами деловой смекалки, хватки, предприимчивости множества американцев, преуспевших в жизни, включая самого Стоуна, сумевшего создать огромное состояние почти «из ничего».

Обобщая опыт этих людей, призывая учиться на их достижениях, авторы убедительно показывают, что «успеха достигают те, кто дерзает», кто умеет азартно и напористо работать, кто всегда готов «пройти лишнюю милю» ради поставленной цели. И первый шаг к успеху — «вырваться из плена мысленной рутины», внутренне мобилизоваться, посмотреть на окружающий мир свежим ищущим взглядом, — только так можно разглядеть «семена возможностей», скрытые от зашоренных глаз тех, кто «бесцельно дрейфует по морю жизни». «Ключ к успеху» учит извлекать пользу даже из неудач. «У вас проблемы? Вот и хорошо! Потому что преодоление преград — это ступени вашей лестницы, ведущей к успеху. И в ваших проблемах часто таятся зерна завтрашних достижений».

А вот еще один совет авторов: «У вас нет денег? Тогда используйте ДЦ — деньги других». Речь, конечно же, не о мошенничестве, а об умении получить кредит и с максимальной выгодой его использовать. Этому посвящена одна из самых содержательных глав, где читатель найдет захватывающие истории о том, как «деньги делают деньги». Много внимания уделяют авторы самовоспитанию, подчеркивая, что

«склад ума определяет ваше будущее». И ключ от сейфа успеха достается лишь тем, кто «нацелил свое сознание на победу». Добиться этого поможет система психологических приемов и тренировок, предлагаемая читателю. В целом же эту работу

Наполеона Хилла и Клемента Стоуна без преувеличения можно назвать «самоучителем успеха».

«Не упусти свой шанс» — второй бестселлер, вошедший в этот том, — занимает особое место в творческом наследии Наполеона Хилла. Особое — потому что это итоговая работа знаменитого американца, которая, по его словам, «создавалась почти семьдесят лет», вобрав в себя огромный опыт автора, анализирующего жизнь и достижения многих виднейших бизнесменов Америки. Давая массу практических советов тем, кто хочет не упустить свой шанс добиться успеха,
Н.Хилл призывает целеустремленно «идти своим путем в жизни». Ибо «мир расступается перед человеком, который знает, куда идет». На наглядных примерах автор показывает, как важно «не быть пленником своего прошлого», уметь превратить даже поражение в «стартовый плацдарм» для нового рывка к цели, помня, что «неудача — это стимулятор». Работа
Н.Хилла, знакомящая читателей с разработанной им «наукой достижений», целой системой самовоспитания с «бизнес-уклоном», — своего рода путеводитель, указывающий дорогу к успеху и процветанию. Но в то же время это и философская вещь, осмысляющая и мир бизнеса и общечеловеческие проблемы. «Владеете ли вы деньгами или деньги владеют вами?» — задает вопрос автор тем, кто сумел стать богатым. И подчеркивает, что те, «чья душа утонула в море долларов», кто «угрюмо сосредоточен на нечестной наживе», обворовывают сами себя. Ибо душевный покой — это «богатство, без которого невозможно быть подлинно богатым». Издававшийся уже много раз труд Наполеона Хилла не только нацеливает на успех, — он призывает задуматься и над тем, как распорядиться достигнутым с пользой для себя и других.

Наполеон Хилл Клемент Стоун

Ключ к успеху

Перевод с англ. А. Грузберга

ЧАСТЬ 1
С чего начинается дорога к достижениям
1
Познакомьтесь с самым важным из живущих людей.

Познакомьтесь с самым важным из живущих людей!

В этой книге вы встретитесь с ним — неожиданно, поразительно и с тем шоком узнавания, который, возможно, изменит всю вашу жизнь. Познакомившись, вы узнаете, что у него есть невидимый талисман, на одной стороне которого написано ПСУ, а на другой — ОСУ.

У невидимого талисмана два поразительных свойства: он способен притягивать богатство, успех, счастье и здоровье; но он же может и отталкивать все это, лишать вас всего того, что делает жизнь стоящей. ПСУ позволяет человеку подняться на вершину и остаться там. ОСУ держит человека всю жизнь внизу, а часто и стаскивает людей с вершины, если они ее достигли.

Возможно, эти слова способна проиллюстрировать история С.Б. Фуллера.

«Мы бедны, — но не Бог тому причиной». С. Фуллер был одним из семерых детей чернокожего фермера-арендатора в Луизиане. Он начал работать с пяти лет. К девяти он уже правил мулами. В этом не было ничего необычного: детям большинства фермеров-арендаторов приходилось рано начинать работать. Эти семьи воспринимали бедность как свой нормальный удел, смирились с ней.

Но молодой Фуллер в одном отношении отличался от своих приятелей: у него была удивительная мать. Она отказывалась принимать бедность как неизбежную участь своих детей,

хотя сама никакой другой жизни не знала. Она понимала: в том, что ее семья едва сводит концы с концами в мире, полном радости и изобилия, есть что-то противоестественное. И часто рассказывала сыну о своих мечтах.

«Мы не должны быгь бедными, — говорила она ему. — И никогда не говори мне, что такова Божья юля. Мы бедны, — но не Бог тому причиной. Мы бедны, потому что твой отец никогда не пытался вырваться из бедности. Ни у кого в нашей семье не возникало желания стать кем-то другим».

Эти слова так запечатлелась в сознании юного Фуллера, что изменили всю его жизнь. Вырваться из бедности — только об этом он теперь и думал, об этом и ни о чем другом. Но как это сделать? Он решил, что самый верный способ — это продавать что-нибудь. И выбрал мыло. Двенадцать лет он торговал в Чикаго мылом вразнос, переходя от двери к двери. Потом узнал, кто компания, которая поставляла ему товар, будет продана на аукционе. Была установлена цена в 150 тысяч долларов. За двенадцать лет торговли, сберегая каждый лишний цент, Фуллер скопил 25 тысяч. Он договорился, что отдаст эти 25 тысяч и в течение десяти дней добавит остальные 125 тысяч. В контракте было записано, что если он эти деньги не достанет, то теряет и свой первый взнос.

За двенавдать лет торговли мылом Фуллер приобрел уважение многих бизнесменов. Теперь он отправился к ним. Он занимал деньги у друзей, а также в инвестиционных компаниях и группах. И в канун десятого дня у него было 115 тысяч долларов. Не хватало десяти тысяч!..

Ищи свет. *«Я* использовал все известные мне возможности кредита, — вспоминал он. — Было уже поздно. В темноте своей комнаты я встал на колени и начал молиться. Я просил Бога привести меня к человеку, который даст мне необходимые десять тысяч. Я сказал себе, что поеду по 61-й улице, пока не увижу свет в первом же деловом офисе. Я просил Бога сделать этот свет знаком Его ответа».

В одиннадцать часов вечера Фуллер поехал по 61-й улице Чикаго. И через несколько кварталов увидел, наконец, свет в окне фирмы, работающей на подрядах.

Он вошел в эту контору. Там за столом сидел уставший от ллинного рабочего дня человек, с которым Фуллер был немного знаком. И понял, что надо идти ва-банк.

—Хотите заработать тысячу долларов? — с ходу спросил он.

Эти слова застали подрядчика врасплох.

—Да, — ответил он. — Конечно, хочу.

—Тогда выпишите мне чек на десять тысяч, а когда я верну деньги, то добавлю к ним тысячу, — сказал Фуллер этому чело-

веку. Он сообщил подрядчику имена тех, кто уже дал ему взаймы, и подробно рассказал о своем деловом замысле.

Давайте рассмотрим секрет его успеха. Тогда в кармане Фуллера оказался чек на десять тысяч долларов. Сегодня ему принадлежит контрольный пакет не только в этой компании, но и в семи других. Это четыре косметических фирмы, компания по производству трикотажного белья, компания, изготовляющая ярльгчки, и газета. Когда мы недавно попросили его рассказать, в чем секрет его успеха, он ответил словами, сказанными ему матерью много лет назад:

—Мы бедны, но не Бог тому причиной. Мы бедны, полому что отец никогда не пытался вырваться из бедности. Ни у кого в нашей семье не было желания чего-то другого. Понимаете, — продолжал он, - я знал, чего хочу. Но не знал, как этого добиться. Поэтому я запоем читал Библию и вдохновляющие книги. Я молился, чтобы получить знания, которые помогли бы мне достичь цели. Три книги сыграли важнейшую рель в претворении моего горячего желания в действительность. Эти книги: Библия, «Думай и богатей» и «Тайна веков». Но величайшее вдохновение пришло ко мне из Библии.

Если вы знаете, чего хотите, то рано или поздно сможете увидеть возможности, которые помогут вам достичь желаемого.

У С.Б. Фуллера был невидимый талисман, на одной стороне которого было написано ПСУ, на другой — ОСУ. Он повернул его стороной ПСУ и сумел осуществить то, что было его мечтой.

Важно отметить, что этот человек начинал жизнь, не обладая преимуществами, которые есть у многих из нас. Но он избрал высокую цель и устремился к ней. Конечно, выбор цели индивидуален. В наше время и в нашей стране у вас есть право сказать: «Вот чего я хочу. Ваг чего я желаю достичь». И если только ваша цель не противоречит законам Бога и общества, вы можете ее достичь. Пытаясь, вы ничего не теряете, а приобрести можете все. Успеха достигают те, кто пытается.

То, к чему вы стремитесь, зависит от вас. Не каждый захочет, как С. Фуллер, нести ответственность за большой производственный концерн. Не всякий согласится платить дорогую цену за то, чтобы стать великим художником. У людей разное представление о богатствах жизни. Умение ежедневно быть счастливым, умение озарить свою жизнь любовью — это тоже успех. Вы можете наслаждаться им и другими богатствами. Выбор за вами.

Но к чему бы вы ни стремились: разбогатеть, как Фуллер, или открыть новый химический элемент, или создать музыкальное произведение, или вырастить розу, или воспитать ребенка, — невидимый талисман всегда способен помочь вам достичь цели. С

помощью ПСУ вы привлекаете хорошее и желаемое. А избрав ОСУ, вы все это отталкиваете.

Возьмем, например, историю Клема Лебайна. Клем Лебайн известен в бейсбольном мире как питчер, способный подавать один из самых трудных крученых мячей. Еще маленьким мальчиком Клем сломал указательный палец на правой руке. Палец не был хорошо вправлен. Он сросся, но между первым и вторым суставами образовался изгиб. Клем тогда уже глубоко интересовался бейсболом и очень расстроился. Ему казалось, что это конец его мечте о бейсбольной карьере.

В каждом несчастье таятся семена будущих достижений. «Не падай духом, — сказал ему тренер. — Иногда то, что нас расстраивает, оказывается замаскированным благословением. Все зависит от того, как ты смотришь на свои неприятности. Сказано ведь, что *в каждом несчастье кроются семена новых достижений».*

Клем внимательно отнесся к этому совету и продолжал играть. Скоро он обнаружил, что у него рука прирожденного питчера и что изогнутый палец способен принести ему пользу. Изгиб помогал ему так подавать крученый мяч, как не мог больше никто в команде. Клем приободрился. Год за годом он тренировался, развивая эту свою способность, пока не стал одним из лучших питчеров наших дней.

Как он этого добился? Конечно, у него были прирожденные способности; конечно, он много работаа; но что еще важнее — он стал иначе смотреть на вещи. Клем Лебайн научился искать хорошее даже в неблагоприятных ситуациях. Он использовал свой невидимый талисман, повернув его стороной ПСУ. С помощью ПСУ он привлек к себе успех.

Когда Хенли написал поэтические строки «Я хозяин своей судьбы, я капитан своей души», он мог бы добавить, что мы хозяева своей души, потому что прежде всего хозяева своего душевного склада. Склад ума определяет наше будущее. Это универсальный закон. Поэт мог бы подчеркнуть, что этот закон действует независимо от того, каков сам склад — положительный или отрицательный. Мысли о бедности мы переводим в реальность так же быстро, как и мысли о богатстве. Но когда склад ума позволяет нам стремиться к большому, а к другим людям относиться с щедростью и милосердием, мы пожинаем щедрый урожай успеха.

Подлинно великий человек. Возьмем, например, Генри Кайзера,

Питчер - в бейсболе игрок обороняющейся команда, который должен точно подать мяч в так называемую «зону страйка». — *Прим. перев.*

Уильям Эрнст Хенли — английский поэт. — *Прим. перев.*

Генри Джон Кайзер — американский промышленник и предприниматель. Занимался строительством шоссейных дорог на западном побережье США,

подлинно преуспевшего человека, поскольку склад ума позволил ему стремиться к большому. Принадлежавшие ему компании оценивались более чем в миллиард долларов. Благодаря его щедрости и великодушию лишенные речи начинали говорить, калеки могли вести полезную жизнь и сотни тысяч больных получали медицинскую помощь по очень низким ценам. И все это выросло из семени, которое заронила в его сознание мать.

Мэри Кайзер дала своему сыну бесценный дар. И она же объяснила ему, какова самая большая ценность в жизни.

1.*Бесценный дар.* Проведя целый день на работе, Мэри Кайзер еще многие часы добровольно, как медицинская сестра, помогала несчастным. Она часто говорила сыну: «Если я научила тебя только одному — *желанию работать,* то дала тебе бесценный дар — *радость от работы».*

2.*Величайшая ценность в жизни.* «Именно мать, — говорил мистер Кайзер, — научила меня самому главному. *“Любовь к людям и служение им,* — говорила она, — *это величайшая ценность в жизни ”».*

3.Генри Кайзер знал силу ПСУ. Он знал, что можно с его помощью сделать со своей жизнью и со своей страной. Во время Второй мировой войны он построил больше 1500 кораблей с такой скоростью, что поразил весь мир. Когда

участвовал в строительстве крупнейших плотин. Основал крупную автомобилестроительную фирму. — *Прим. перев.*

он заявил: «Мы можем выпускать судно “Либерти” каждые десять дней», специалисты говорили: «Это нельзя сделать — это невозможно!» Однако Кайзер это сделал. Те, кто считает, что *не может*, — отталкивают успех; они поворачивают свой талисман отрицательной стороной. Те, кто считает, что *может*, — отталкивают отрицание и притягивают успех.

Сторона ПСУ может дать вам все неисчислимые блага жизни. Она позволит вам преодолеть трудности и раскрыть свои возможности и силы. Она поможет вам опередить конкурентов и, как Кайзеру, сделать то, что другие считают невозможным.

Но сторона ОСУ так же могущественна. Она — магнит отчаяния и поражения.

Как отталкивает сила ОСУ. Вот очень интересная история, показывающая, как действует ОСУ. Дело происходило в одном из южных штатов. Здесь, где во многих домах все еще есть печи, которые топятся дровами, живет продавец дров, который и сегодня не достиг успеха. Два года он снабжал одного домовладельца дровами, зная, что поленья должны **быть** не толще семи дюймов в диаметре, иначе они не войдут в очаг.

Однажды хозяин заказал дрова, но, придя домой, обнаружил, что большинство привезенных поленьев больше нужного размера. Он позвонил продавцу и попросил прийти и расколоть поленья.

—Я не могу этого сделать! — ответил тот. — Эго будет стоить дороже, чем все дрова. — И с этими словами повесил трубку.

Пришлось хозяину самому колоть дрова. Он закатал рукава и принялся за работу. Проделав примерно половину работы, он заметил, что в одном особенно большом полене есть дупло, которое кто-то заткнул. Хозяин вытащил пробку. Полено оказалось необычно легким, словно оно полое. Сильным ударом топора он его расколол.

Оттуда выпал почерневший сверток тонкой фольги. Хозяин поднял его и развернул. К своему удивлению, он увидел пачку очень старых пятидесяти- и стодолларовых банкнот. Он медленно пересчитал их. Всего оказалось 2 250 долларов. Очевидно, банкноты пролежали в дупле много лет, бумага стана очень хрупкой. Владелец дома знал силу ПСУ. Его единственной мыслью было попытаться вернуть деньги их законному владельцу. Он снова позвонил продавцу дров и спросил, откуда эти дрова. И снова ОСУ этого человека проявил свою отталкивающую силу.

—Это не ваше дело, — ответил тот. — Если я каждому буду

Тип грузового судна водоизмещением 10 тысяч тонн, выпуск которых был налажен Генри Кайзером в 1942 году. Впервые в истории строительство судов было поставлено на конвейер, и от закладки киля до спуска на воду уходило четыре с половиной дня. — *Прим. перев.*

выдавать свои производственные секреты, все смогут меня обманывать.

Вопреки всем своим усилиям, хозяин дома так и смог узнать, откуда дерево, в котором он нашел деньги.

Смысл этой истории совсем не в иронии. Правда то, что человек с ПСУ нашел деньги, а человек с ОСУ — нет. Но правда также и то, что счастливые возможности бывают в жизни всякого. Однако человек с ОСУ не сможет ими воспользоваться. А человек с ПСУ сумеет даже неприятности обратить себе на пользу.

В Объединенной страховой компании Америки работает человек по имени Эл Аллен. Эл хотел стать лучшим агентом своей компании. Он пытался применить принципы ПСУ, о которых читал в книгах и журналах. Однажды он прочел редакционную статью в журнале «Неограниченный успех». Статья называлась «Развитие вдохновляющей неудовлетворенности». И вскоре у него появилась возможность на практике применить прочитанное. Ему не везло. И именно это позволило ему так настроиться, что он смог использовать сторону ПСУ своего невидимого талисмана.

Он выработал вдохновляющую неудовлетворенность. Однажды холодным зимним днем Эл безрезультатно обошел все магазины центрального квартала в Милуоки: он приходил без предварительной договоренности и пытался продавать страховые полисы. И в тот день не заключил ни одного договора. Конечно, он был расстроен. Но ПСУ Эла превратил *неудовлетворенность* во *вдохновляющую неудовлетворенность*.

Каким образом? Эл вспомнил прочитанную статью. И применил ее принцип. На следующий день перед выходом из местного отделения своей фирмы он рассказал другим агентам о неудаче предыдущего дня. И сказал:

—Вот увидите. Сегодня я обойду тех же самых клиентов и продам им больше страховок, чем все вы вместе взятые!

И самое замечательное, что Эл это сделал. Он вернулся в тот же квартал и снова посетил тех же людей, с кем разговаривал накануне. И заключил 66 новых контрактов на страхование от несчастного случая.

Конечно, это было выдающееся достижение. И оно стало возможным из-за неудачи, когда Эл Аллен восемь часов подряд бродил под снегом и ветром, не продав ни единого полиса. Он сумел «по-хорошему разозлиться на себя», превратить неудовлетворенность, которую мы все испытывали бы в таком случае, во вдохновляющую неудовлетворенность, утроившую его настойчивость, — и это на следующий день привело к успеху.

Способность переворачивать невидимый талисман и использовать

сторону ПСУ, а не ОСУ, характерна для многих наших сограждан, достигших выдающихся успехов. Большинство из нас склонно рассматривать успех как нечто загадочное, получаемое с помощью преимуществ, которых у нас самих нет. Может, мы потому их и не видим, что они у нас есть. Самое очевидное обычно остается незамеченным. У каждого есть ПСУ, и в этом нет ничего загадочного или таинственного.

Когда все стали свидетелями впечатляющих успехов Генри Форда, — многие ему завидовали. Люди полагали, что «тайна» Форда в его удаче, или во влиятельных друзьях, или в гениальности. Будто именно поэтому Форд преуспел. Несомненно, некоторые из этих элементов сыграли определенную роль. Но было кое-что еще. Вот один-единственный пример действий Форда, который хорошо проиллюстрирует эту «тайну».

Много лет назад Генри Форд решил создать новый двигатель, ставший известным как V-8. Он хотел сделать так, чтобы все восемь цилиндров находились бы в одном блоке. И попросил своих инженеров разработать такой двигатель. Все до одного сказали, что невозможно собрать в одно место все восемь цилиндров бензинового мотора.

Форд ответил:

—Все равно сделайте.

—Но ведь это невозможно, — настаивали они.

—Работайте, — приказал Форд, — работайте, сколько бьг на это ни потребовалось времени, но сделайте.

Инженеры взялись за работу. Им ничего не оставалось делать, если они хотели продолжать работать у Форда. Прошло шесть месяцев, и они не достигли успеха. Прошло еще шесть месяцев, — и по-прежнему безрезультатно. Чем больше инженеры старались, тем больше это казалось им «невозможным».

В конце года Форд проверил, как дела у инженеров. Они снова сказали, что не нашли возможности выполнить его приказ.

—Продолжайте работать, — сказал Форд. — Я хочу такой двигатель, и я его получу.

И чем же кончилось?

Конечно, такой двигатель оказался возможным. Машина Форда с двигателем V-8 пользовалась таким успехом, что его компания далеко опередила конкурентов, и им потребовались годы на то, чтобы ее догнать. Форд использовал ПСУ. И та же самая возможность есть у вас. Если вы воспользуетесь ею, если повернете талисман правильной стороной, как это сделал Форд, вы тоже достигнете успеха и сделаете возможным то, что казалось невозможным. Если вы знаете, чего хотите, то найдете способ достичь этого.

Перед двадцатипятилетним человеком — до того, как он в возрасте 65 лет уйдет на пенсию, — примерно сто тысяч рабочих часов. Сколько из них принесут вам успех, благодаря замечательной сипе ПСУ? И сколько бесценного времени будет потеряно зря из-за нокаутирующих ударов ОСУ?

Но как сделать, чтобы в вашей жизни действовал ПСУ, а не ОСУ? Некоторые как будто добиваются этого инстинктивно. Так произошло с Генри Фордом, когда он создавал свой первый автомобиль. Другим приходится учиться. Начинают они часто правильно, но какая-нибудь неудача заставляет их повернуть талисман неправильной стороной. Они не понимают, что успеха достигают только те, кто *продолжает упорно делать ставку на ПСУ*. Они подобны знаменитому скакуну Джону П. Грайеру. Джон П.Грайер был породистым жеребцом с большими перспективами, и его тренировали, за ним ухаживали, чтобы у него была возможность победить одного из величайших скакунов всех времен — Бойца.

Не позволяйте складу ума превращать вас в неудачника. Два коня, наконец, встретились на гонках Сгейкса в Акведуке. День был великолепный. Все смотрели на место старта. Обе лошади ушли ровно. По дорожке они шли бок о бок. Было ясно, что никогда в жизни у Бойца не было такого соперника, как Джон П. Грайер. На четверга дистанции они по-прежнему шли ровно. Половина дистанции. Три четверга, — и по-прежнему ни одна лошадь не может опередить другую. Перед самым финишем — морда к морде. И тут Джон П. Грайер заставил всех вскочить на ноги. Он начал постепенно выходить вперед.

Это был момент кризиса для жокея Бойца. И тот принял решение. Впервые за всю замечательную карьеру лошади жокей изо всех сил хлестнул ее по крупу. Боец реагировал так, словно жокей поджег ему хвост. Он бросился вперед и стал уходить от соперника так, словно тот стоит на месте. И к концу гонки Боец был впереди на семь корпусов.

Но как же подействовало поражение на вторую лошадь? Джон П.Грайер был конем с великолепными данными; победа была у него в крови. Но происшедшее так сломало его, что он больше никогда не оправился. Впоследствии на всех скачках выступал слабо, вяло и никогда не выигрывал.

Люди, конечно, не скаковые лошади, но эта история похожа на истории множества людей, которые во время экономического бума были настроены на успех. И они его достигали, а потом, когда началась депрессия, они потерпели поражение. И ломались. Их склад ума менялся с положительного на отрицательный. Талисман поворачивался стороной ОСУ. Они перестанали бороться. Подобно

Джону П. Грайеру, они становились «бывшими».

Некоторые постоянно используют ПСУ. Другие начинают с этого, но по разным причинам сникают. Третьи — абсолютное большинство — даже не начинают пользоваться имеющейся у них могучей силой.

А как же мы с вами? Можем научиться использовать ПСУ, как мы научаемся многому другому?

Ответ, основанный на нашем многолетнем опыте, — определенное *«да».*

Это и есть тема нашей книги. В последующих главах мы покажем вам, как это можно сделать. Усилия, которые будут затрачены на учебу, окупятся, потому что ПСУ — главный ингредиент любого успеха.

Познакомьтесь с самым важным из живущих людей. А теперь настала пора познакомиться с самым важным из всех живущих людей. Кто же это? Как это кто? Самый важный из всех живущих людей — это *вы сами,* — наша книга и посвящена тому, что связано с вами и с вашей жизнью. Взгляните на себя. Разве не правда, что вы носите с собой невидимый талисман, на одной стороне которого ПСУ, на другой — ОСУ. Но что такое этот талисман, эта сила? Не что иное, как ваше сознание.

ПСУ — это положительный склад ума. Положительный склад ума — это правильная его настройка. Что такое правильная настройка или правильное отношение к жизни? Чаще всего это «плюсы», определяемые такими словами, как вера, надежда, оптимизм, мужество, инициатива, великодушие, терпимость, такт, доброта и хороший здравый смысл.

ОСУ — это отрицательный склад ума, неправильное отношение к жизни . Его характеристики — отрицательные.

После многих лет изучения людей, достигших успеха, авторы этой книги пришли к выводу, что движущей силой, которая объединяет всех этих преуспевших людей, является положительный склад ума.

Именно ПСУ помог С. Фуллеру преодолеть препятствия, которые воздвигала на его пути бедность. ПСУ помог Клему Лебайну развить свой согнутый искалеченный палец и стать одним из выдающихся бейсбольных игроков. И, несомненно, положительный склад ума позволил Генри Дж. Кайзеру каждые десять дней строить по кораблю «Либерти». Способность Эла Аллена повернуть свой невидимый талисман правильной стороной дала ему возможность вернуться к перспективным клиентам — тем самым, кто отказал ему накануне, — и установить новый рекорд продаж.

Вы знаете, как заставить работать на вас ваш невидимый талисман? Возможно, вы развивали и укрепляли свой ПСУ, пока он не принес вам все, что вы хотели от жизни. А может быть, вам еще

нужно изучить методику, которая позволит вам высвободить силу ПСУ и волшебно изменить вашу жизнь.

Эта книга поможет вам глубже осознать, что такое положительный склад ума и как можно развить и укоренить в себе это самое существенное из семнадцати слагаемых, необходимых для достижения успеха. Достичь его — значит объединить ПСУ с одним или несколькими из остальных шестнадцати слагаемых. Овладейте принципами достижения успеха. И когда сделаете эти принципы частью вашей жизни, вы обретете положительный склад ума в самой могучей его форме. А платой за это станут успех, здоровье, счастье, богатство и достижение любых целей в жизни. Все это станет вашим, если вы не нарушаете законы божественною разума и права других людей. Такие нарушения — наиболее отвратительная форма проявления ОСУ.

Во второй главе вы найдете формулу, которая поможет держать сознание постоянно положительно настроенным. Овладейте этой формулой, и вы будете на пути к достижению любых своих желаний.

Самое важное

1. Познакомьтесь с самым важным из живущих людей! Этот человек — вы сами. Ваши успех, здоровье, счастье, богатство зависят от того, как вы используете свой невидимый талисман.

2.Ваше сознание — это ваш невидимый талисман. На одной его стороне написано ПСУ — положительный склад ума, на другой - ОСУ - отрицательный склад ума. Эго могучие силы. Положительный склад ума обладает способностью притягивать добро и красоту. ОСУ — отталкивает их. Отрицательный склад ума лишает вас всего, ради чего стоит жить.

3.Не вините Бога в том, что вы не достигли успеха. Подобно С.Б. Фуллеру, вы можете развить в себе горячее желание преуспеть, Как? *Думайте о том*, *него хотите достичь*, *и не думайте о том*, *что вам не нужно.*

4.Подобно Фуллеру, читайте Библию и вдохновляющие книги. Просите божественного руководства. *Ищите свет.*

5.*В каждом несчастье таятся семена достижений.* Иногда то, что кажется несчастьем, оказывается замаскированным преимуществом. Это понял Клем Лебайн, когда его палец сросся неправильно.

6.Примите бесценный дар — *радость работы.* Прилагайте к этому величайшую ценность жизни: *любите людей и служите им.* Подобно Генри Дж. Кайзеру, вы пожнете щедрый урожай успеха.

7.Не недооценивайте отталкивающую силу отрицательного склада ума. Эта сила может помешать вам воспользоваться счастливыми возможностями.

8.Разочарования могут принести вам пользу, если с помощью ПСУ вы превратите их во вдохновляющую неудовлетворенность. Подобно Элу Аллену, развивайте *вдохновляющую неудовлетворенность.* Пересмотрите свое отношение и превратите неудачу одного дня в успех другого.

9.Поверьте в возможность невозможного. Скажите себе то, что Генри Форд сказал своим инженерам: «*Продолжайте работать'.»*

10. Не позволяйте складу ума делать вас «бывшим человеком». Если вы достигли успеха, а неблагоприятные обстоятельства приводят вас к потерям или поражениям, скажите себе: «Успеха достигают те, кто продолжает бороться», Таков способ избежать полного поражения.

УСПЕХА ДОСТИГАЮТ И СОХРАНЯЮТ ЕГО ТОЛЬКО ТЕ, КТО ПРОДОЛЖАЕТ БОРОТЬСЯ

Вы можете изменить свой мир

«■ииищ,.‖!:.‖.:,«:1В1П11111‖Цгггммимимиииииииимш

Итак, ПСУ — это положительный склад ума И мы знаем, что положительный склад ума — одно из семнадцати слагаемых успеха. Когда вы начинаете использовать комбинацию этих слагаемых с ПСУ в своем роде занятий и для решения ваших личных проблем, — вы на

пути к достижению успеха. Вы на правильном пути и движетесь в правильном направлении к намеченной цели.

Чтобы достичь чего-либо подлинно достойного в жизни, необходим ПСУ, независимо от того, какими другими качествами вы обладаете. ПСУ — это катализатор, который заставляет работать любую комбинацию слагаемых успеха. А если с этими слагаемыми объединяется ОСУ, то он действует как катализатор, приводящий к злу или преступлению. И некоторые из его «возна!раждений» — горе, катастрофа, трагедия, хрех, болезнь и смерть.

Семнадцать слагаемых успеха. Авторы много лет читали лекции, руководили обучением в аудиториях и по переписке, рассказывая об этих слагаемых. Название курса таково: *ПСУ— наука успеха.* А вот эти 17 слагаемых.

1.Положительный склад ума.
2.Определенность цели.
3.Привычка проходить «лишнюю милю».
4.Точность мышления.
5.Самодисциплина.
6.Сверхразум.
7.Вера.
8.Привлекательная личность.
9.Инициатива.
10.Энтузиазм.
11.Концентрация внимания.
12.Умение работать с другими.
13.Умение учиться на ошибках,
14.Воображение.
15.Умение распределять время и деньги.
16.Поддержание физического и душевного здоровья.
17.Использование космической силы привычки (универсального закона).

Эти слагаемые не придуманы авторами. Они сформулированы на основе изучения жизненного опыта сотен самых преуспевающих людей нашей страны.

С этого самого дня, пока вы живы, вы можете сами анализировать каждый ваш успех и каждое поражение — конечно, если все эти слагаемые запечатлелись в вашей памяти.

Вы можете постоянно поддерживать и подпитывать в себе положительный склад ума, усвоив эти принципы и прилагая их к своей повседневной жизни.

Никакого другого способа поддерживать положительный настрой сознания, не существует.

Начинайте немедленно и смело анализировать себя и установите,

какие из этих 17 слагаемых вы используете, а какими пренебрегаете.

Анализируйте свои успехи и поражения, пользуясь данным перечнем, как измерительным прибором, и очень скоро вы установите, что именно вас сдерживало, что вам мешало.

Допустим, вы обладаете ПСУ, но не достигли успеха. Что это значит? Возможно, это произошло потому, что вы задействовали не все слагаемые, комбинация которых необходима для достижения вашей цели.

Вы можете изучить истории С.Б. Фуллера, Клема Лебайна, Генри Дж.Кайзера, дровосека, Эла Аллена и Генри Форда, чтобы увидеть, какие именно методы каждый из них применял или не применял. Вы можете проанализировать кого-нибудь из своих знакомых, который стал «бывшим человеком». Когда будете читать истории в последующих главах, делайте то же самое. Спрашивайте себя: какие из 17 слагаемых здесь применены? Какие опущены? Вначале вам может быть трудно распознавать и применять все основополагающие моменты, изложенные выше. Но по мере чтения нашей книги каждый из них будет становиться все яснее. И когда доберетесь до двадцатой главы, сможете точно проверить себя с помощью всех 17 слагаемых. Там вы найдете специальную таблицу, которая называется «Анализ составляющих успеха».

Мир обошелся с вами несправедливо? Среди тех, кто приступает к изучению курса «ПСУ — наука успеха», обычно преобладают люди, которые потерпели неудачу в какой-то области жизни. И первый же вопрос, который задается такому

человеку, — это вопрос: почему? Почему вы решили пройгги этот курс? Почему вы не преуспели так, как вам бы хотелось? И в ответ слышишь:

«У меня никогда не было возможностей преуспеть. Ведь мой отец алкоголик»;

«Я вырос в трущобах, а из этого вырваться невозможно»;

«Я закончил только начальную школу».

И далее в том же духе...

Все эти люди по-разному говорят одно и то же: мир обошелся с ними несправедливо. В неудачах они винят мир и обстоятельства, которые вне их самих. Винят наследственность и окружение, в кагором выросли. Они начинают свой путь с отрицательным складом ума. И, конечно, такое отношение к жизни является их главным препятствием. Но причина их неудач не те внешние обстоятельства, на которые они жалуются, — а именно ОСУ.

Урок, преподанный ребенком. Вот поучительная история о проповеднике, который одним воскресным утром пытался в трудных условиях подготовиться к проповеди. Жена его ушла за покупками. День был дождливый, и маленькому сыну проповедника было скучно, потому что нечем было заняться. И он капризничал, мешая отцу сосредоточиться. Наконец проповедник в отчаянии схватил старый журнал, полистал его и нашел большую ярко раскрашенную страницу. Эго была карта мира. Проповедник вырвал карту из журнала, разорвал на клочки и бросил их на пол со словами:

—Джонни, если сумеешь собрать каргу, я тебе дам квоггер

Он решил, что дал Джонни занятие на все утро. Однако не прошло и десяти минут, как в дверь его кабинета постучали. Эго был сын с собранной картой. Проповедник удивился такому быстрому завершению, увидев, что все кусочки точно расставлены по местам.

—Сынок, как ты сумел это сделать так быстро? — спросил проповедник.

—О, — ответил Джонни, — это было легко. На другой стороне рисунок человека. Я просто перевернул клочки, собрал портрет человека, положил его на лист бумаги и снова перевернул. Я решил, что если человек правильный, то и мир будет правильный.

Проповедник улыбнулся и протянул сыну квотер.

—И к тому же ты дал мне тему для проповеди, — сказал он. — *Если человек правильный, то и мир будет правильный.*

В этой истории заключен ценный урок. Если вам не нравится ваш мир и вы хотите изменить его, начните с себя самого. *Если вы в порядке, ваш мир тоже будет в порядке.* В этом вся сущность ПСУ.

Квотер — четверть доллара. — *Прим. перев*.

Когда у вас положительный склад ума, все ваши проблемы разрешимы.

Вы рождены чемпионом. Приходилось ли вам задумываться о битвах, которые вы выиграли, еще даже не родившись? «Задумайтесь о себе самом, — говорит Амрам Шенфилд, известный специалист в области генетики. — За всю историю мира никогда не было никого точно подобного вам, и во всех будущих временах никогда такого не будет». Вы особенный человек. Сколько сражений пришлось выиграть, чтобы произвести вас. Только подумайте: в великой битве участвовали десятки миллионов сперматозоидов, и победил только один из них — тот самый, который создал вас! Это была грандиозная гонка за одним-единственным призом — драгоценной яйцеклеткой, содержащей крошечное ядро. Цель, к которой устремились все эти сперматозоиды, куда меньше острия иглы. А каждый из сперматозоидов так мал, что его нужно увеличивать во много тысяч раз, чтобы рассмотреть. Но именно на этом микроскопическом уровне была выиграна самая решающая битва в вашей жизни.

В головке каждого из миллионов сперматозоидов находится драгоценный груз — 24 хромосомы, и столько же хромосом в крошечном ядре яйцеклетки. Каждая хромосома состоит из желеобразных бусин, тесно связанных друг с другом. В каждой бусинке сотни генов, с которыми ученые связывают все ваши наследственно приобретаемые признаки.

В хромосомах сперматозоида заключен весь наследственный материал, все тенденции вашего отца и его предков, а в ядре яйцеклетки — наследственные черты вашей матери и ее предков. Сами ваши мать и отец представляют кульминацию свыше двух миллиардов лет борьбы видов за выживание. И вот один из сперматозоидов — самый быстрый, самый здоровый, победитель — соединяется с ожидающей яйцеклеткой и образует одну живую клетку.

Началась жизнь самого важного из всех живущих людей. Вы победили в таких трудных условиях, с какими вам больше никогда не придется встретиться. Из обширного резервуара прошлого вы получили потенциальные возможности и силы, которые необходимы для достижения любой цели.

Вы рождены чемпионом, и какие бы препятствия ни вставали на вашем пути, они в десятки раз меньше тех, что вы преодолели в момент зачатия. В каждого живущего человека встроена победа. Возьмем, например, Ирвина Бена Купера, одного из самых уважаемый судей Америки. Но как далеко самосознание этого человека от того представления о себе, которое было у мальчика Бена Купера ■

Как испуганный мальчик выработал ПСУ. Бен рос в бедном районе города Сент-Джозеф в штате Миссури. Отец его, портной-иммигрант, зарабатывал очень мало. Часто в семье не было никакой еды. Чтобы согреть их маленький дом, Бен брал ведерко и отправлялся на железную дорогу, проходившую поблизости. Здесь он собирал куски угля. Бен стыдился этого «собирательства». И он старался проскользнуть домой переулками, так, чтобы его не увидели другие школьники.

Но они его видели. И в особенности одна тройка мальчишек, которая постоянно его подстерегала. Мальчишки поджидали Бена, когда он возвращался с железной дороги, и били его. Уголь разбрасывали по улице, и Бен возвращался домой со слезами. И потому жил в постоянном страхе и презирал самого себя.

Но настал день, прервавший цепочку поражений. Победа не приближается к нам, пока мы к ней не готовы. Нужен какой- то импульс. У Бена им стала книга Он прочел книгу Хорэй- шио Алджера* «Жизненная борьба. Роберта Кавердейла»,

В этой книге Бен прочел о приключениях молодого человека, который, подобно ему самому, вынужден был преодолевать множество препятствий, но преодолел их с такой смелостью и упорством, которыми хотел бы обладать и Бен. Мальчик прочел все книги Хорэйшио Алджера, какие смог достать. Читая, он проживал жизнь героя. Всю зиму просидел он на холодной кухне, читая о мужестве и успехе и подсознательно усваивая положительный склад ума.

_____ ' - '

V* \ 5 . rv ; ..су- ; л: -

Хорэйшио Алджер — американский романист, автор множества романов с примерно одинаковым сюжетом — герой, благодаря честности и упорному труду, становится богачом,. Романы эти в свое время пользовались огромной популярностью у молодежи. — *Прим. перев.

Несколько месяцев спустя, Бен снова возвращался домой с железной дороги. Он заметил, как впереди из-за дома показались три фигуры. Первой его мыслью было повернуться и убежать. Но туг он вспомнил о смелости, которой так восхищался в героях книг, и не повернул назад, а напротив ¯ крепче взялся за ручку ведерка и пошел вперед, *как будто он сам один из героев Алджера.*

Эго была жестокая драка. Трое мальчишек напали на Бена одновременно. Он выронил ведерко и начал отбиваться с решимостью, которой нападающие от него не ожидали. Правой рукой Бен ударил по губам и носу одною из хулиганов, а левой — его же в живот. К удивлению Бена, этот мальчишка перестал драться, повернулся и убежал. Остальные двое продолжали бить и пинать его. Бен сумел оттолкнуть одного из них и сбить с ног второго. Он прижал

этого мальчишку к земле коленями и бил в челюсть и живот, как сумасшедший. Остался один хулиган. Это был вожак. Он набросился на Бена. Бен вырвался и встал. Несколько секунд мальчишки смотрели друг другу в глаза И вот вожак шаг за шагом начал отступать. И убежал. В праведной ярости Бен подобрал кусок угля и бросил вслед убегавшему.

И только туг заметил, что из носа у него течет кровь, а все тело в синяках от полученных ударов и пинков. Но дело того стоило! Это был великий день в жизни Бена. В это мгновение он победил страх.

Бен Купер стал ненамного сильнее, чем был год назад. Нападающие не стали менее жестокими. Вся разница была в мысленном настрое Бена. Вопреки страху, он шагнул навстречу опасности. Он решил, что больше не позволит хулиганам помыкать собой. С этого момента он начал изменять свой мир. И, конечно, именно этого он и добился.

Отождествите себя с образом успеха. Мальчик нашел образ для подражания. Когда он на улице дрался с тремя хулиганами, **то действовал** не как испуганный голодный Бен Купер. Нет, он сражался, как Роберт Кавердейл или любой другой отважный и смелый герой книг Хорэйшио Алджера.

Отождествление с образом успеха может помочь преодолеть неверие в свои силы и привычку к поражениям, которую привнес в вашу личность ОСУ. Еще один важный способ изменить ваш мир — привыкнуть «мысленно советоваться» с тем, кто вдохновит вас на принятие правильных решений.

Такую роль может играть слоган, картина или другой символ, имеющий для вас значение.

Что может сказать вам фолю? **Президент** концерна на Среднем Западе, имеющего филиалы по всему миру, как-то побывал в офисе отделения своего концерна в Сан-Франциско. На стене кабинета Дороти Джонс, секретарши, он заметил собственную большую фотографию.

—Дотги, для такого маленького кабинета фотография великовата, — заметил он.

—Знаете, что я делаю, когда сталкиваюсь с трудной проблемой? — ответила Дороти, поставила локти на стол, подперла руками голову и внимательно, вопрошающе посмотрела на фото. — Вот мой метод, — улыбнулась она. — Босс, а как вы решаете трудные проблемы?

Ответ Дороти может показаться смешным. Однако в нем заключена поразительная идея. Может быть, в вашем кабинете на работе, у вас дома или в вашем бумажнике тоже есть фотография, которая способна дать верные ответы на важные вопросы вашей

жизни. Это может быть фото вашей матери, отца, жены, мужа, или Бенджамина Франклина, или Авраама Линкольна. А может быть изображение святого.

Что скажет вам заветный образ? Есть только один способ узнать это. Если вам предстоит решить трудную проблему, принять важное решение, задайте вопрос этому образу. И выслушайте его ответ.

Еще один существенный ингредиент изменения вашего мира — *это определенность цели,* одно из слагаемых успеха.

Определенность цели — стартовая точка всех достижений. Определенность цели — в комбинации с ПСУ — является началом всех выдающихся достижений. Помните - ваш мир изменится, хотите вы этого или нет. Но у вас есть возможность определять направление этого изменения. Вы можете сами выбирать цели. И если у вас определенные цели объединены с ПСУ, то вы обретаете способность использовать, по крайней мере, семь из семнадцати слагаемых успеха:

1.Инициатива.
2.Самодисциплина.
3.Творческое воображение.
4.Точность мышления.
5.Концентрация внимания.
6.Умение распределять время и деньги.
7.Энтузиазм.

Роберт Кристофер обладал определенностью цели и ПСУ.

Посмотрим, как проявились эти его природные наклонности в истории его успеха. Подобно многим другим мальчикам, Боб прочитал захватывающую, пробуждающую воображение книгу Жюля Верна «Вокруг света за 80 дней». Вот что он сам рассказал нам:

«Я часто мечтал, а когда подрос, прочел две книги о мотивации: «Думай и богатей» и «Волшебство веры».

Вокруг мира за 80 дней! А почему бы мне не объехать мир за 80 долларов? Я считал, что можно достичь любой цели, если обладаешь верой в себя и уверенностью, что это возможно. А именно: начать с того места, где нахожусь сейчас, и добраться туда, куда хочу.

Я подумал: «Другие работали на фрейтерах, чтобы оплатить дорогу, или ездили по миру автостопом, почему бы и мне не проделать то же самое?»

Боб достал из кармана ручку и составил перечень проблем, с которыми столкнется. А также записал возможные варианты решения этих проблем.

Боб Кристофер был хорошим фотографом, и у него был фотоаппарат. Очень хороший аппарат. Приняв решение, Боб

немедленно начал действовать:

—связался с компанией Чарлза Пфайзера, с лабораторией, чтобы получить задание собрать образцы почв различных стран, которые он намерен посетить;

—получил международные водительские права и набор карт в обмен на сообщение о состоянии дорог на Ближнем Востоке;

—получил документы моряка;

—получил справку из полицейского департамента Нью- Йорка о том, что у него нет криминального прошлого;

—вступил в «Ассоциацию молодежных турбаз».

—связался в авиакомпанией, которая пообещала бесплатно перевезти его через Атлантический океан в обмен на фотоснимки, которые компания собиралась использовать в рекламе.

И вот, подготовив план, двадцатишестилетний молодой человек вылетел из Нью-Йорка, имея в кармане 80 долларов.

Его определенной главной целью стало обогнуть Землю *за 80 долларов.* И ют некоторые штрихи его путешествия.

•Позавтракал в аэропорту Гандер, в Ньюфаундленде. Как он заплатил за завтрак? Сфотографировал поваров на кухне. И они были очень довольны.

•В аэропорту Шеннон в Ирландии купил четыре упаковки американских сигарет. Это обошлось ему в 4 доллара 80 центов. В то время сигареты во многих странах служили почти таким же средством обмена, как деньги.

•Из Парижа прибыл в Вену. Плата — одна упаковка сигарет водителю.

•Дал проводнику четыре пачки сигарет, и тот позволил поездом проехать из Вены в Швейцарию через Альпы.

•Автобусом приехал в Дамаск. Полицейскому в Сирии так понравился снимок, сделанный Бобом, что он приказал шоферу автобуса взять Боба с собой.

•Сфотографировал президента и штат Иракской транспортной компании. Это обеспечило ему поездку из Багдада в Тегеран.

•В Бангкоке, в Таиланде, владелец хорошего ресторана накормил его как короля. Ибо Боб сообщил ему нужную информацию — подробно рассказал об определенной местности и дал карты.

•Из Японии в Сан-Франциско приплыл как член экипажа корабля «Летящая пена».

«Пфайзер Инкорпорейтед» — транснациональная химико-фармацевтическая компания, одна из крупнейших в мире. — ***Прим. перев.***

Международная система молодежных общежитий в более чем пятидесяти странах мира. Там по умеренным ценам можно получить ночлег и питание. — ***Прим. перев.***

Вокруг света за 80 дней? Нет, Роберт Кристофер объехал вокруг света за 84 дня. Но он достиг своей цели. Он объехал мир за 80 долларов.

И поскольку он обладал определенностью цели и ПСУ, он автоматически применял еще многие из слагаемых успеха, чтобы достичь своей цели.

Первоначало всех достижений. Позвольте повторить: первоначалом всех достижений являются определенность цели и ПСУ. Не забывайте это и спросите себя: какова моя цель? Чего я на самом деле хочу?

Основываясь на наблюдениях за теми, кто посещал наш курс «ПСУ — наука успеха», мы можем утверждать, что 98 из ста человек, недовольных своим положением в жизни, не имеют в сознании ясного представления о том, каким бы они хотели видеть свой мир.

Подумайте об этом! Подумайте о тех, кто бесцельно плывет по жизни, неудовлетворенный, но ясно не представляющий себе своих целей. Можете ли вы немедленно сформулировать, чего хотите от жизни? Определить свою цель может оказаться нелегко. Возможно, потребуется болезненный самоанализ. Но дело стоит всех усилий, потому что, как только вы назовете свою цель, обретете много преимуществ. Эти преимущества возникают автоматически.

1. Первое большое преимущество в том, что ваше подсознание начинает работать в соответствии с универсальным законом: «То, что сознание может представить, во что оно может поверить, может быть достигнуто». Вы представили себе цель, и это самовнушение подействовало на ваше подсознание. И подсознание немедленно взялось за работу.
2. Вы знаете, чего хотите, и потому у вас возникает стремление найти верную дорогу и пойти по ней в правильном направлении. Вы начинаете действовать.
3. Работа становится для вас удовольствием. У вас появляется мотивация. Вы продуманно распределяете свое время и деньги. Вы изучаете, думаете и планируете. Чем больше вы думаете о своей цели, тем больший энтузиазм испытываете.
4. Вы зорче, чем когда-либо раньше, замечаете возможности, которые помогают вам достичь цели, — замечаете их, как только они возникают в вашей повседневной жизни. Вы знаете, чего хотите, и именно поэтому распознаете возможности.

Эти четыре преимущества иллюстрирует история человека, который впоследствии стал издателем «Лэдиз Хоум Джор- нел». Эдвард Бок мальчиком приехал с родителями из Голландии. Он был

Популярный ежемесячный журнал для женщин. - ***Прим. перев.***

Эдвард Уильям Бок - американский издатель и писатель. - ***Прим. перев.***

одержим мечтой, что когда-нибудь будет выпускать свой журнал. И именно знание этой цели позволило ему воспользоваться случаем, таким тривиальным, что большинство из нас не обратило бы на него внимания.

Он заметил, как мужчина распечатал пачку сигарет, достал оттуда листок и бросил на пол. Бок наклонился и подобрал этот листок. На нем был портрет знаменитой актрисы. А под портретом надпись, что портрет — только один из целой серии. Покупателя сигарет призывали собрать весь набор портретов. Бок перевернул листок и увидел, что вторая сторона пуста.

Сознание Бока, настроенное на достижение цели, сразу увидело в этом возможность. Он решил, что интерес к портрету будет значительно усилен, если на противоположной стороне напечатать краткую биографию этого человека. Бок отправился в типографскую фирму, которая печатала эти портреты, и объяснил свою идею менеджеру. Тот сразу ответил:

—Если вы напишете биографии ста знаменитых американцев по сто слов в каждой, — я дам вам по десять долларов за каждую биографию. Пришлите мне список: президенты, известные военные, актеры, писатели и так далее.

Так Эдвард Бок получил свою первую литературную работу. Спрос на краткие биографии оказался так велик, что ему понадобилась помощь, и он попросил брата помочь, обещав ему по пять долларов за каждую биографию. Вскоре у Бока уже пять журналистов писали биографии для литографических прессов. А Бок стал редактором!

Заметьте, что ни одному из тех, о ком мы рассказываем, успех не преподнесли на тарелочке. Вначале мир был не особенно добр по отношению к Эдварду Боку или судье Куперу. Но каждый из них сам построил свою карьеру. И каждый развил множество способностей, которые нашел в себе.

У каждого есть множество способностей для решения своих проблем. Жизнь никогда не оставляет нас в безвыходном положении, Если жизнь ставит перед нами проблему, то одновременно дает и средства для ее решения, Конечно, наши способности очень различаются. И тем не менее, даже если вас нокаутировал недуг, вы можете вести полезную и полную смысла жизнь.

Мы можете подумать, что болезнь — слишком непреодолимое препятствие. В таком случае учитесь мужеству у Май- ло С. Джонса. Вот его история.

Когда у Майло С. Джонса было хорошее здоровье, он много работал. Он был фермером, и ему принадлежала маленькая ферма вблизи Форт Аткинсона, в штате Висконсин. И тем не менее он никак

не мог добиться, чтобы ферма давала еще кое-что, кроме удовлетворения самых необходимых потребностей. Так продолжалось год за годом. И вдруг неожиданно пришла беда.

Джонса разбил паралич, и он оказался прикован к постели. Человек уже в пожилом возрасте оказался совершенно лишенным возможности двигаться. Он с трудом мог повернуться. Родственники были уверены, что теперь он навсегда несчастный и беспомощный инвалид. И он и стал бы таким, если бы

с ним не случилось кое-что еще, что зависело от его воли. И случившееся вернуло ему смысл жизни, - тот смысл, который приводит к достижению финансового успеха.

Чтобы разорвать кольцо беды, Джонс воспользовался своим сознанием. Да, тело его было парализовано, но мозг не был затронут. Джонс мог думать, — и он стал думать и планировать. И осознал, что владеет талисманом, на одной стороне которого написано ПСУ, а на другой — ОСУ. Джонс ясно понял, что он представляет из себя *сознание*, *снабженное телом.* И принял решение.

ПСУ притягивает богатство. Майло С. Джонс развил и укоренил в себе положительный склад ума. Он решил быть полным надежды и оптимизма, решил претворить свое творческое мышление в реальность. Он хотел бггь полезным, хотел содержать семью, а не бггь для нее обузой. Но как превратить свой недостаток в преимущество? Он нашел ответ.

Вначале Джонс подсчитал, чем он располагает. Он понял, что при всех несчастьях ему есть за что быть благодарным судьбе. Это привело его к поискам возможностей, которые принесут пользу в будущем. И поскольку он искал способ бггь полезным, он нашел то, что ищет. Это был план, который требовал действий. »

Он рассказал о своем плане членам семьи.

—Я больше не могу работать руками, — начал он, — поэтому решил работать головой. И все вы, если захотите, сможете бггь моими руками, ногами и моим физическим телом. Давайте засеем все пригодные для этого акры нашей фермы кукурузой. Потом вырастим свиней и будем кормить их кукурузой. И когда свиньи будут еще молодые и нежные, забьем их и изготовим сосиски. Эти сосиски мы сможем паковать и продавать под фирменным названием. Будем поставлять их в магазины по всей стране. — И, усмехнувшись, добавил: — Они будут расходиться, как горячие пирожки!

И они расходились как пирожки! Через несколько лет фирменное название «Маленькие свиные сосиски Джонса» стало известно каждой домохозяйке. Эти четыре слова вызывали аппетит у мужчин, женщин и детей по всей стране.

И Майло С. Джонс дожил до того, что увидел себя миллионером. Он достиг этого с помощью положительного склада ума. Он сумел перевернуть свой невидимый талисман и, вопреки своему физическому состоянию, добился успеха.

Он был счастлив, потому что был полезен.

Формула, которая поможет вам измешпъ ваш мир. К счастью, не каждому в жизни приходится сталкиваться с такими большими трудностями. Однако проблемы есть у каждого. И все реагируют на

мотивационные символы. Наиболее обычным типом такого символа является идея, выраженная в слогане, афоризме, притче и тому подобном. Мы называем это *самомотиваторами.*

ПОПРОБУЙ!

Какова же формула, которая поможет вам изменить ваш мир? Запомните, поймите и часто повторяйте в течение всего дня: того, что сознание может себе представить, — оно может достичь. Эго формула самовнушения. Эго самомотиватор, зовущий к успеху. Когда он становится неотъемлемой частью вас, вы пробуете поставить перед собой более высокие цели.

Билл Дэнфорт был болезненным деревенским мальчиком из юго-восточного округа штата Миссури. Учительница начальной школы помогла ему изменить свой мир. Учительница сделала это с помощью простого слова: попробуй! «Попробуй стать самым здоровым мальчиком в школе!» И это «попробуй!» для Уильяма Дэнфорта стало самомотиватором на всю жизнь.

Он действительно стал самым здоровым мальчиком в школе. И до своей смерти в возрасте 85 лет помог тысячам других молодых людей укрепил» здоровье — и сделать кое-что гораздо большее: обрести уверенность и целеустремленность. И за всю свою долгую карьеру он не потерял из-за болезни ни одного дня.

«Попробуй!» вдохновило его создать одну из крупнейших американских корпораций «Ролстон-Пурина». «Попробуй!» побуждало его к творческому мышлению, и он овладел искусством превращать неприятности в достижения. «Попробуй» подвигло его организовать «Американский молодежный фонд», который распространяет среди молодых мужчин и женщин христианские идеи и готовит их к созидательной жизни.

«Попробуй!» побудило Уильяма Дэнфорта написать книгу, которая так и называется — «Попробуй!» Сегодня эта книга пробуждает у тысяч мальчиков и девочек, мужчин и женщин желание увлеченно работать, чтобы сделать этот мир более пригодным для жизни.

Какое замечательное доказательство способности самомо- тиватора развивать положительный склад ума!

А вы сами чувствуете искушение винить мир в ваших неудачах? Если это так, то остановитесь и задумайтесь. В окружающей ли действительности заключена проблема или в вас самих? Попробуйте взять на вооружение семнадцать слагаемых успеха! Попробуйте запомнить самомотиваторы! Попробуйте применить их с полной

Фирма, владеющая широкой сетью ресторанов быстрого обслуживания, крупнейший производитель широкого ассортимента продуктов питания. - *Прим. перев.*

уверенностью, что они будут работать на вас так же эффективно, как работают сегодня на сотни других людей.

Может, вы не знаете, как это сделать. Может, вам нужно научиться точнее мыслить. Пусть вашим гидом станет «Самое главное» в конце этой главы. Затем обратитесь к третьей главе. Ее цель — помочь вам смахнуть паутину со своих мыслей.

Самое важное

1. Вы можете изменить свой мир! Чтобы достичь чего-нибудь достойного в жизни, пользуйтесь стороной ПСУ своего невидимого талисмана.
2. Навсегда впечатайте в свою память 17 слагаемых успеха.
3. Вы привыкли «винить мир»? Если это так, запомните самомотиватор: *«Если правилен человек, будет правильным и мир».*
4. Вы рождены, чтобы стать чемпионом. Вы унаследовали из обширного резервуара прошлого потенциальные способности, необходимые вам для достижения целей.
5. Отождествите себя с образом успеха, как это сделал Ирвин Бен Купер.
6. Что говорит вам ваша заветная фотография? Прислушайтесь к ответу!
7. Определенность цели в связке с ПСУ — начало всех выдающихся достижений. Выбрали ли вы какую-то конкретную цель?
8. Когда вы определяете свою главную цель, автоматически начинают действовать еще несколько слагаемых успеха.
9. У каждого есть много способностей для решения возникающих проблем. Какими способностями, которые можно было бы развивать, вы обладаете?
10. Вот формула, которая помогла многим изменить мир: то, что может представить себе сознание, то, во что оно может поверить, - оно может осуществить. Запомнили эту формулу?

ТО, ЧТО МОЖЕТ ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ СОЗНАНИЕ, ТО, ВО ЧТО ОНО МОЖЕТ ПОВЕРИТЬ,- ОНО МОЖЕТ ОСУЩЕСТВИТЬ!

Стряхните паутину со своих мыслей

Вы представляете собой то, что вы думаете. Но что вы думаете? Насколько упорядочен ваш процесс мысли? Насколько четко вы мыслите? <

И как ясны ваши мысли?

Существует мысленная паутина, которая окутывает мысли почти каждого человека, даже самого выдающегося мыслителя. Это отрицательные чувства, эмоции, страсти, которые представляют привычки, верования и предрассудки. И наши мысли нередко

запутываются в этой паутине.

Иногда у нас бьщают нежелательные привычки, и мы хотим избавиться от них. А иногда мы. испытываем сильное искушение поступить неправильно. Тогда, подобно насекомому, застрявшему в паутине, мы начинаем биться, пытаясь освободиться. Наша сознательная воля вступает в противоречие с воображением и волей подсознания. И чем больше мы сопротивляемся, тем сильнее запутываемся.

Некоторые сдаются, и душевный конфликт оборачивается болью **и .муками.** Другие овладевают умением использовать силу подсознания. Это — победители.

Насекомое не обладает способностью избегать сетей паука. И, будучи поймано, не может освободиться. У человека однако есть нечто такое, над чем каждый обладает абсолютной унаследованной властью. Это нечто — склад ума. Мы можем избежать мысленной паутины. Мы можем прояснить мысли. Мы можем стряхнуть паутину, если она начала образовываться. Можем освободиться, если запутались в ней. И можем оставаться свободными.

Вы делаете это с помощью точного мышления и ПСУ. Точность мышления — одно из 17 слагаемых успеха, которые анализируются в этой книге.

Чтобы мыслить точно, мы должны умело пользоваться своим разумом. Искусство точного мышления называется логикой, и лучше всего научиться ему, читая книги, специально посвященные этой теме. Одна из таких книг — «Искусство точной мысли» Эрвина Ливитта Кларка; другая — «Введение в логику» Ирвина Кори. Эта книги принесут вам большую практическую пользу.

Но мы руководствуемся не только разумом. Одна из паутин, покрывающих наше мышление, это предположение, будто мы действуем только на основании разума, тогда как на самом деле наши действия — результат наших желаний. Мы принимаем решения. И существует тенденция делать заключения под сильным воздействием нашего подсознания. Такая тенденция свойственна всем, даже великим мыслителям и философам.

В 31 году до нашей эры греческий философ, живший в городе на Эгейском море, захотел отправиться в Карфаген. Он был учителем логики; поэтому он стал взвешивать доводы за поездку и доводы против, убеждающие воздержаться от поездки. На каждую причину для поездки он находил не менее убедительную причину, чтобы воздержаться. Конечно, у него будет морская болезнь. Корабль маленький, и в бурю он подвергнет риску свою жизнь. У Триполи поджидают на быстрых кораблях пираты, которые грабят торговые суда Если они захватят корабль, то заберут все ценности, а его

продадут в рабство. Благоразумие советовало не ездить.

Однако философ отправился в Карфаген. Почему? *Потому что захотел.*

Эмоции и разум должны уравновешивать друг друга в повседневной жизни. Ни то, ни другое не должно брать верх Поэтому иногда стоит сделать то, что вы хотите, а не то, что подсказывает разум. Что касается нашего философа, то он совершил очень приятную поездку и благополучно вернулся домой.

Сократ, великий древний философ из Афин, вошел в историю как один из самых выдающихся мыслителей всех времен. Но, как ни мудр был Сократ, его мысли тоже были покрыты паутиной.

Молодым человеком Сократ влюбился в Ксантиппу. Она была прекрасна. А у него не было привлекательной внешности, зато он умел убеждать. Люди, способные убеждать, обычно добиваются всего, чего хотят. И Сократу удалось убедить Ксантиппу выйти за него замуж.

Видите ли вы только соринку в глазах других людей? Но после медового месяца дела в его доме пошли не очень хорошо. Жена начала замечать его недостатки. А он увидел ее недостатки. Он был эгоистичен. А она постоянно пилила его. Сократ, как утверждают, говорил: «Моя жизненная цель —

уживаться с людьми. Я выбрал Ксантиппу потому, что был уверен, что уживусь с ней. Я могу ужиться с любым человеком».

Так он говорил. Но его действия противоречили его словам. Сомнительно, чтобы он сумел ужиться хотя бы с немногими людьми. Если постоянно говорить человеку, что он ошибается, ты его оттолкнешь, а не привлечешь к себе. Что и делал Сократ.

Он говорил, что выносит приставания Ксантиппы, чтобы развить самодисциплину. Однако подлинную самодисциплину он проявил бы, если бы попытался понять свою жену и воздействовать на нее теми же уверениями в любви и тем же вниманием, какие использовал, убеждая выйти за него замуж. Он не видел бревно в собственном глазу, но видел соринку в глазах Ксантиппы.

Конечно, Ксантиппа тоже не была безупречна. Сократ и она были подобны многим мужьям и женам наших дней. После свадьбы они теряют свежесть чувств, перестают быгть теми привлекательными личностями, какими были в счастливый период ухаживания. А элю пренебрежение — тоже своего рода паутина.

Сократ не читал нашу книгу. Ксантиппа — тоже. Если бы она это сделала, то знала бы, как помочь мужу и сделать их семейную жизнь счастливой. Она скорее увидела бы соринку в своем глазу, чем бревно в глазах Сократа. Она контролировала бы свои реакции и была бы

внимательна к реакциям мужа. Она могла бы даже доказать ошибочность его логики, если бы прочла пятую главу, которая называется «...и кое-что еще» И поскольку история Сократа доказывает, что он видел даже соринку в глазах Ксантиппы, мы расскажем вам о другом молодом человеке, который научился видеть соринку в своих глазах. Если вы знаете причину возникновения проблемы, вы можете избежать самой проблемы. Или найти решение этой проблемы, если она уже возникла.

С. Хайакава в «Языке мысли и действия» пишет: «Чтобы избавить (так она, по крайней мере, считает) мужа от недостатков, жена может пилить его. Его недостатки усугубляются, и она пилит его все сильней. Естественно, его недостатки становятся еще больше, и она пилит его еще сильнее... И чем дальше, тем все хуже становится положение, пока оба совершенно не изнервничаются. Брак их зачастую распадается».

А как же обещанный молодой человек? В первое же посещение курса «ПСУ — наука успеха» ему был задан вопрос: «Почему вы решили пройти этот курс?»

—Из-за моей жены, — ответил он.

Многие из слушателей рассмеялись, но не преподаватель. Он по опыту опыту знал, что во многих несчастливыьх семьях муж или жена видят только чужие недостатки, но не свои собственные.

Он вернул счастье в свой дом. Четыре недели спустя в разговоре наедине преподаватель спросил у слушателя:

—Как вы справляетесь со своей проблемой?

—Она решена!

—Замечательно! Но как вы это сделали?

—Я понял, что разрешение проблемы взаимопонимания с другим человеком нужно начать с самого себя. И тогда я проанализировал собственный склад ума. Я обнаружил, что он отрицательный. Проблема заключалась вовсе не в жене — она была во мне! Решив свою проблему, я обнаружил, что у меня нет и проблем с женой.

Если бы Сократ сказал себе: «Когда я сталкиваюсь с проблемой взаимопонимания с Ксантиппой, я должен начать с самого себя», — его жизнь стала бы совсем иной. А что произойдет с вами, если вы скажете себе: «Когда я сталкиваюсь с проблемой взаимопонимания с другим человеком, я должен начать с себя»? Наверняка ваша жизнь станет более счастливой.

Но счастью мешают и многие другие разновидности паутины. Как ни странно, но одной из величайших помех являются сами инструменты мысли — *слова.* Слова ~ это символы, как говорит в своей книге С. Хайакава. И вы обнаружите, что одно-единственное слово может означать для вас сумму бесчисленного количества идей,

концепций и опыта. Читая дальше нашу книгу, вы увидите, что подсознание осуществляет мгновенную связь с сознанием через посредство символов.

Одно ваше слово может заставить других действовать. «Ты можешь!» — это *внушение.* Когда вы говорите себе: «Я могу!», — это *самовнушение.* Об этих универсальных истинах вы прочтете в следующей главе. Пока примем к сведению, что возникла наука, связанная со словами и общением с помощью слов, — семантика

И Хайакава — признанный специалист в этой области. Он говорит нам, что для точности мышления очень важно понять,
что на самом деле означает то или иное слово в устах другого человека или даже в ваших собственных устах.
' Но как это сделать?

Будьте *точны.* Начните со встречи разумов, и многие недоразумения просто не смогут возникнуть.

Одно слово способно вызвать спор. **Дядя** девятилетнего мальчика гостил у его родителей. Однажды вечером, когда домой вернулся отец, между мужчинами произошел следующий диалог

—Что бы ты подумал о мальчике, который лжет?

—Я бы плохо о нем подумал, но одно я знаю точно: мой сын не лжет.

—Но сегодня он солгал.

—Сын, ты солгал дяде?

—Нет, папа.

—Давайте разберемся. Дядя говорит, что ты солгал. А ты говоришь, нет. А что же на самом деле произошло? — спросил отец, поворачиваясь к дяде.

—Ну, я велел ему отнести игрушки в подвал. Он этого не сделал, а мне сказал, что сделал.

—Сын, ты отнес игрушки в подвал?

—Да, папа.

—Но как ты это объяснишь? Дядя говорит, что ты не относил игрушки в подвал, а ты говоришь, что относил.

—Там несколько ступенек, ведущих из первого этажа в подвал... И на уровне четвертой ступеньки подоконник... Я положил на него игрушки... Подвал — это то, что находится между первым этажом и землей... Мои игрушки в подвале!

Спор между дядей и племянником возник из-за «размытости» смысла одного слова — подвал. Мальчик, вероятно, понимал, что имеет в виду дядя, но поленился и не захотел спускаться вниз. А когда понял, что его могут наказать, попытался выкрутиться с помощью логики.

Еще более показательна история молодого человека, который, как

выяснилось, не знал, что означает самый важный словесный символ любого языка. И каково это самое важное слово любого языка? Это слово — *Бог*.

Один студент Колумбийского университета пришел к преподобному Гарри Эмерсону Фосдику, отставному проповеднику церкви Риверсайд в городе Нью-Йорке. Едва переступив порог, он заявил:

—Я атеист! — И, усевшись, вызывающе повторил: — Я не верю в Бога.

Начинайте со встречи разумов. К счастью, доктор Фосдик был специалистом в области семантики. Он по собственному долгому опыту знал, что невозможно плодотворно общаться с человеком, если не уточнить, какой именно смысл он вкладывает в свои слова. Он знал также, что и собеседнику важно понимать, что он имеет в виду. Поэтому, вместо того чтобы обидеться на резкие слова студента, доктор Фосдик выразил искренний дружеский интерес к нему и спросил:

—Пожалуйста, опишите мне Бота, в которого вы не верите.

Молодому человеку пришлось задуматься, как приходится это делать всякому, кому задали вопрос, на который нельзя ответить только «да» или «нет». Доктор Фосдик знал, что правильно сформулированный вопрос может смести паутину отрицательного мышления с сознания молодого человека.

Немного погодя студент попытался описать Бога, в которого он не верит. Он нарисовал довольно четкую (и, конечно, примитивную) картину.

—Что ж, — заметил доктор Фосдик, когда студент закончил. — Если это Бог, в которого вы не верите, то я в него тоже не верю. Так что мы с вами оба атеисты. Тем не менее, — продолжал он, — перед нами по-прежнему вся вселенная. Что вы о ней думаете — о ее происхождении и смысле?

И еще не покинув доктора Фосдика, молодой человек обнаружил, что является совсем не атеистом, а наоборот, — верующим. Он верит в Бога

На доктора Фосдика не повлияло неточное использование слова Он помет смести паугану с мышления молодого человека, задавая ему вопросы. Первый простой и четкий вопрос относительно того, во что не верит молодой человек, оказался достаточным, чтобы произошла встреча разумов. Второй вопрос сориентировал мысли юноши в нужном направлении. И это дало доктору Фосдику возможность объяснить смысл универсального Бога.

Лягушачьи лапки научили его логике. Как мы видели, студент пришел к двум противоположным заключениям. И каждое было

основано на определенной предпосылке. .Паутина всегда помешает точному мышлению и заставит вас прийти к неверному выводу, если вы начинаете с ложной посылки. Забавный случай произошел с одним из авторов этой книги У. Клементом Стоуном. Вот что ему вспоминается:

«Когда я был мальчиком, мне нравилось есть лягушачьи лапки. Однажды в ресторане мне подали очень крупные лягушачьи лапки, и они мне не понравились. И тогда я решил, что не люблю крупные лягушачьи лапки.

Несколько лет спустя я зашел в дорогой ресторан в Луисвилле, штат Кентукки, и увидел в меню лягушачьи лапки. Вот какой разговор произошел у меня с официантом.

—Это маленькие лягушачьи лапки?

—Да, сэр!

—Вы уверены? Я не люблю большие.

—Да, сэр!

—Если они маленькие, я закажу.

—Да, сэр!

Когда официант принес блюдо, я увидел гигантские лягушачьи лапки. Испытывая раздражение, я сказал:

—Эго совсем не маленькие лапки!

—Меньше мы не смогли найти, сэр, — ответил официант.

Я рассердился, но все же принялся есть. И они мне так понравились, что захотелось, чтобы они были еще крупнее.

Я получил урок логики.

Анализируя происшествие, я понял, что мои заключения относительно крупных и мелких лапок были основаны на неверной посылке. Не размер лягушачьих лапок делал их невкусными. Просто те большие лапки, которые я ел в первый раз, не были свежими. А я приписал свою неудовлетворенность не их несвежести, а размеру.

Да, паутина мешает точности мышления, если мы начинаем с неверной предпосылки. Очень многие рассуждают неверно, позволяя многочисленным словесным символам загромождать мозг ложными предпосылками. Такие слова и выражения, как *всегда, только, никогда, ничто, все, каждый, никто, нельзя*, *невозможно, либо то, либо другое,* — почти всегда слишком категоричны или не совсем точны и приводят нередко к ложным предпосылкам. И следовательно, когда ими пользуются, логика оказывается искаженной.

Необходимость «в связке» с ПСУ — сила, влекущая к успеху. Есть одно слою, которое в сочетании с ПСУ мобилизует человека на реальные достижения. А когда оно используется в сочетании с ОСУ, то становится оправданием для лжи, обмана и мошенничества. Это слою — *необходимость. Необходимость* — мать изобретений и отец

преступлений.

Непоколебимые принципы честности — основание любых достижений и неотъемлемая часть ПСУ.

В этой книге вы прочтете много историй успеха, где мотивацией героев была необходимость. И во всех историях вы увидите, что герой добился успеха, не нарушая непреклонных законов честности. Одним из таких людей был Ли Брекстон.

Ли Брекстон, из города Уайтвилл, штат Северная Каролина, был сыном бедного кузнеца. Он был десятым ребенком в семье из двенадцати детей. «...Так что можно сказать, — говорит мистер Брекстон, — что я очень рано познакомился с нищетой. Напряженно работая, я сумел закончить шесть классов школы. Я чистил обувь, доставлял покупки, продавал газеты, работал на трикотажной фабрике, мыл машины и был помощником механика».

Когда Ли стал механиком, ему показалось, что он достиг вершины. Возможно, он просто еще не выработал вдохновляющую неудовлетворенность. Со временем он женился. И они с женой жили очень скромно и экономно. Ли привык к бедности. И ему казалось, что невозможно разорвать узы, которые его сковывают, хотя на то, что он зарабатывал, ему едва удавалось содержать семью. Брекстоны едва сводили концы с концами, а тут он вдобавок еще потерял работу. Дом у него отобрали, потому что он не мог вовремя внести очередной взнос. Положение казалось безнадежным.

Но Ли оказался человеком с характером. И к тому же он был религиозен. Он верил, что *Бог всегда добр.* И поэтому он молился с надеждой обрести какую-то путеводную нить. И словно в ответ на свою молитву он получил от друга книгу «Думай и богатей». Этот его друг тоже во время депрессии потерял работу и дом. И после чтения «Думай и богатей» смог возместить свои потери.

Теперь Ли был готов.

Он читал книгу снова и снова. Он искал возможности успеха. Ли сказал себе: «Мне кажется, я что-то могу сделать. Но ни одна книга не сделает это за меня. Прежде всего я должен выработать положительный склад ума, мобилизовать свои способности и возможности. Я обязательно должен найти определенную цель. И я должен нацеливаться выше, чем в прошлом. Я начну с первой же работы, какую смогу найти».

Он принялся искать работу и нашел. Для начала ему платили немного.

Но прошло всего несколько лет после того, как он прочел «Думай и богатей», и Ли Брекстон организовал Первый национальный банк Уайтвилла и стал его президентом, осуществив множество успешных деловых операций. А позже был избран мэром города Ли нацелился

высоко, очень высоко. Он поставил перед собой цель стать настолько богатым, чтобы в возрасте пятидесяти лет уйти в отставку. И достиг этой цели на шесть лет раньше — в *44* года, в отличном здоровье и с солидным независимым доходом отошел от активного бизнеса. Сегодня Ли Брекстон ведет очень полезную жизнь. Он один из ближайших помощников евангелиста Орала Робертса.

В данном случае неважно, какой работой занимался Ли и какие инвестиции делал, переходя от неудач к успеху. Важно то, что *необходимость побуждает человека с ПСУ действовать не нарушая общепризнанных норм.* Честный человек не станет обманывать, мошенничать или красть даже из необходимости. *Честность нераздельно связана с ПСУ.*

Необходимость, ОСУ **и преступление.** А теперь сравним такого человека с тысячами людей с ОСУ, которые находятся в тюрьме за воровство, мошенничество или другие преступления. Если спросить их, почему они крали, они обязательно ответят: «Я был вынужден». И именно поэтому они оказались в тюрьме! Они позволили себе стать нечестными, потому что паутина на их мыслях заставила их поверить, что необходимость вынуждает стать нечестным.

Несколько лет назад Наполеон Хилл, встречаясь в заключенными федеральной тюрьмы в Атланте, имел несколько конфиденциальных бесед с Аль Капоне. В одной из таких бесед автор спросил:

—Как вы начали нарушать закон?

Капоне ответил кратко:

—По необходимости.

На глазах его выступили слезы. Он начал рассказывать о тех добрых делах, которые числил в своем «активе» и о которых не упоминалось в газетах. Конечно, они казались незначительными сравнительно с тем злом, которое приписывалось этому человеку.

Несчастный зря потратил жизнь, разрушил мир в своем сознании и распространял повсюду вокруг себя страх и разрушения — и все потому, что не научился очищать свое мышление от паутины, связанной со словом «*необходимость*».

Орал Робертс — евангелист и основатель Церкви святости Пятидесятников, у которой свыше двух миллионов последователей. Автор нескольких книг. — *Прим. перев.*

А когда гангстер Капоне рассказывал о своих «добрых делах», которые, по его мнению, компенсировали причиненное им зло, он определенно указывал на другую паутину, которая мешала ему четко мыслить. Если человек действительно может искупить свои дурные деяния раскаянием и последующей честной жизнью, то Капоне таким человеком не был,

Но расскажем теперь о другом человеке. В детстве он был трудным ребенком. Но его мать никогда не теряна надежды, хотя казалось, что ее молитвы остаются безответными. Она никогда не теряла веры, когда ей рассказывали о дурных поступках ее сына.

Да, он был трудным ребенком. Затем умным, интеллектуальным, страстным и чувствительным, но трудным подростком. Он во всем, даже в зле, старался быть первым. Говорят, он не слушался родителей и учителей, лгал и мошенничал, совершал мелкие кражи, обманывал в играх, увлекался алкоголем и был сексуально распущенным.

Но мать постоянно уговаривала его изменить образ жизни, и поэтому он пытался найти себя, не опускаясь до самой низшей точки. Иногда его охватывал стыд из-за того, что менее образованные люди могли противиться искушениям, перед которыми он оказывался бессильным. И благодаря своему образованию и своим поискам, он начал читать Библию и другие вдохновляющие книги. Этот юноша проигрывал множество битв. А потом однажды выиграл сражение, и это повернуло весь ход его жизни. Так бывает с теми, кто не перестает бороться. Испытывая угрызения совести, полный презрения к самому себе, он однажды услышал голос, который сказал ему: *«Возьми книгу и -Прочти ее!»*

Он взял эту книгу, раскрыл ее и прочел: «Ибо, если живете во плоти, то умрете, а если духом умерщвляете дела плотские, то живы будете».

Так происходит часто. После серьезного поражения в битве с самим собой человек может быть готовым к лучшему. Его раскаяние может стать таким эмоциональным и искренним, что побуждает к немедленным действиям, чтобы упорством и настойчивостью очиститься от скверны и встать на верный путь.

Теперь молодой человек был готов!

И как только он принял непоколебимое решение, он испытал ощущение душевного мира. Он поверил, что божественная сила поможет ему победить грехи, с которыми он раньше тщетно сражался. Он исполнился глубокой духовности. Об этом свидетельствует его последующая жизнь. Молодой человек посвятил себя Богу и служению людям.

Послание апостола Павла к Римлянам. — *Прим. перев.*

Именно из-за того, кем он был и кем стал, этот молодой человек смог оказывать самое большое влияние на окружающих и давать надежду отчаявшимся. Его звали Августин. И он был признан святым.

Хорошо известно, что Библия способна изменить жизнь даже отбросов общества, превратив отрицательное в положительное. Благодаря особой силе этого великого Слова люди могут стряхнуть паутину со своего мышления. И становятся чисты в мыслях и привычках. Многие, подобно святому Августину, испытывают глубокое раскаяние и посвящают свою жизнь служению Богу и человечеству. И из их радов вышли многие великие евангелисты.

Но есть хорошие люди с прочной религиозной верой, которые тоже читают Библию и говорят нам, когда мы рекомендуем другие вдохновляющие книги: «Не пытайтесь вмешиваться в дела Бога». Паутина мешает им воспринимать • добро, где бы оно ни находилось.

Вы не вмешиваетесь в дела Бога. Эта добрые люди опасаются, что святотатственно исследовать силу сознания, данного нам Богом: выбирать, планировать и контролировать свое будущее. Однако многие вдохновенные книги написаны именно с целью научить читателя должным образом направлять свои мысли, контролировать эмоции и предопределять свое будущее. И часто эти книги помогают постичь истину Библии.

Это справедливо, например, относительно книги «Сила позитивного мышления». В ней Норман Винсент Пил побуждает читателя совершенствоваться. Пил постоянно цитирует святую книгу. Вот некоторые из таких цитат, которые неплохо было бы запомнить.

Норман Винсент Пил - религиозный деятель. Один из первых телепроповедников. Автор ряда книг, наиболее известная из них — «Сила позитивного мышления». — *Прим. перев.*

•Каковы мысли в душе его, таков и он.
•Все возможно для того, кто верует.
•Воздастся тебе по твоей вере.
•Вера без дел мертва.
•Чего бы ты ни пожелал, когда молишься, — верь, что осуществятся твои желания, и они осуществятся.
•Если Бог за нас, кто против нас?
•Просите, и дано будет вам; ищите и найдете; стучите, и отворят вам.

Вы уже знаете некоторые из разновидностей мыслительной паутины, которые мы показали. Вот каковы они.

1.Отрицательные чувства, эмоции, страсти, привычки, верования и предрассудки.
2.Стремление видеть даже соринку в чужих глазах.
3.Споры и недоразумения, связанные с непониманием смысла слов.
4.Ложные заключения, основанные на неверных предпосылках.
5.Обобщенные или запретительные слова как главные пли второстепенные предпосылки.
6.Мысль о том, что необходимость толкает к нечестности.
7.Грязные мысли и привычки.
8.Опасения, что использование силы мысли — это святотатство.

Но если вы сами составите список разновидностей мыслительной паутины и внимательно изучите его, то убедитесь, что вся эта паутина связана с ОСУ.

А если немного подумаете, то убедитесь, что самая прочная паутина, сплетенная ОСУ, это паутина *инерции.* Инерция побуждает вас ничего не делать; или, если вы движетесь в неверном направлении, мешает вам остановиться. И вы продолжаете путь в никуда.

Невежество — результат косности. Когда вы принимаете решения, отказываясь держать сознание открытым или узнавать истину, — это и есть *невежество,* ОСУ живет за счет невежества и процветает на нем. Устраните его!

Человек с ПСУ может не владеть фактами или знаниями. Он может чего-то не понимать. Но он видит главное: правда — это правда, и отсутствие знаний или понимания его не обезоруживает. Поэтому он старается подходить ко всему с открытым умом и учиться. Он сознает свои минусы и готов изменить свои представления, когда узнает больше.

Посмеете ли вы смести паутину со своего мышления? Если ваш ответ «да», «Самое важное» поможет вам перейти к главе четвертой. Вы будете готовы воспринять ее с открытым умом. Вы будете

готовы исследовать силу своего разума! И когда вы это сделаете — ваше исследование приведет вас к большому открытию. Но это открытие вы можете сделать только сами.

Самое важное

1. Вы есть то, что вы думаете. Ценность ваших мыслей определяется тем, положительные они или отрицательные. Присмотритесь к себе. Хороший ли вы человек? Если ответ «да», у вас хорошие мысли. Здоровы? Если да, то у ваших мыслей хорошее здоровье. Богаты? Ваши мысли богаты. Злы? Ваши мысли злы. Больны психосоматически? Таким вас сделали ваши мысли. Бедны? Вы сосредоточены на мыслях о бедности.
2. Отрицательные чувства, эмоции, страсти представляют ваши предрассудки, верования, привычки. Вы стряхнете мысленную паутину, перевернув свой талисман от ОСУ к ПСУ.
3. Принимая решение, старайтесь, чтобы разум и эмоции уравновешивали друг друга
4. Если перед вами проблема, связанная с взаимопониманием с другими людьми, начните с себя самого.
5. Одно слово может вызвать спор, развить взаимное непонимание, привести к несчастью. Одно слово «в связке» с ПСУ, сравнительно с тем же словом «в связке» с ОСУ, приводит к противоположным результатам. Одно слово может вызвать мир или войну, породить любовь или ненависть, честность или нечестность.
6. Начнем со встречи разумов. Когда доктор Фосдик осуществил встречу разумов, молодой человек сам пришел к выводу, что он не атеист, он верит в Бога.
7. Лягушачьи лапки преподали одному из авторов книги урок логики. Когда рассуждаете логически, следите, чтобы верными были ваши главные и второстепенные предпосылки.
8. Осторожней употребляйте обобщающие, категоричные слова, такие как: всегда, только, никогда, ничто, все, всякий, никто, нельзя, невозможно, либо то, либо другое. Устраните их из своих доводов, пока окончательно не убедитесь в их истинности.
9. *Необходимость* — это слово. Как необходимость может привести вас к успеху? Почему необходимость приводит людей к обману, мошенничеству и преступлениям?
10. Трудный подросток — возможно, вы знаете такого. Но не теряйте надежды. Возможно, он не станет святым. Но когда- нибудь он сможет сделать свой и ваш мир лучше, пригоднее для жизни.
11. *Направляйте* свои мысли, *контролируйте* свои эмоции и *определите* свое будущее! Запомните и часто повторяйте цитаты из Библии, приведенные в этой главе.

12. Научитесь отделять факты от вымыслов. А потом научитесь отделять важные факты от неважных.

НАПРАВЛЯЙТЕ СВОИ МЫСЛИ, КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОИ ЧУВСТВА, И ВЫ СМОЖЕТЕ ВЫКОВАТЬ СВОЕ БУДУЩЕЕ!

Возьметесь ли вы исследовать силы своего разума?

Вы — разум, снабженный телом!

Поскольку вы разум, вы обладаете загадочными силами, известными и неизвестными. Возьметесь ли вы исследовать возможности своего разума? Почему бы не исследовать их?

Поджидающие вас при этом открытия смогут принести вам: 1) физическое, душевное и моральное здоровье, счастье и богатство; 2) успех на избранном вами поле деятельности; и даже 3) способность использовать, контролировать силы, известные и неизвестные.

И попробуйте исследовать именно неизвестные силы, лежащие за пределами знаний о физических процессах, силы, которые вы сможете использовать, когда научитесь владеть ими. Для вас это будет не так трудно — не трудней, чем в первый раз включить телевизор.

Даже маленький ребенок может настроиться на любимую телевизионную программу. Но когда он это делает, он не знает ни устройства передающий станции, ни устройства приемника, не владеет связанной с этим технологией. Но это и неважно. Ребенку достаточно знать только, какую ручку повернуть или какую кнопку нажать.

В этой главе вы узнаете, как повернуть нужную ручку и нажать правильную кнопку, чтобы получить желаемое от самого эффективного из когда-либо созданных механизмов. Хотя сам этот механизм — тонкая работа божественной силы, сейчас он принадлежит вам. Естественно, в нем много деталей. И каждая его часть сама по себе тоже удивительный механизм.

Одна из этих частей — настоящее электрическое чудо. Однако она весит только 50 унций, состоя из 10 миллиардов клеток, которые производят, получают, запасают и передают энергию.

Что же это за чудесный механизм, которым вы владеете? Это ваше тело. Даже если вы потеряете руку, глаз или другую часть тела, вы останетесь самим собой.

А электрическое чудо? Ваш мозг. Это повелитель, который контролирует ваше тело и с помощью которого функционируют

Унция = 28,35 г. — ***Прим. перев.***

ваше сознание и подсознание. Они синхронизованы. Они работают вместе. Ученые многое узнали о сознательной функции мозга. Но лишь меньше ста лет назад начали исследовать обширную область подсознания, хотя с самого начала человеческой истории даже первобытные люди использовали загадочные силы подсознания, и сегодня австралийские аборигены и другие примитивные племена это делают.

Начнем свое исследование немедленно!

День за днем, прилагая все усилия, я становлюсь все богаче и богаче! Начнем с того, что вместе с австралийцем Биллом Макколлом из Сиднея совершим путешествие от неудач и поражений к успехам и достижениям.

В 19 лет Билл открыл собственное кожевенное производство и потерпел неудачу. В 21 год он попытался стать членом парламента. И снова ничего не вышло. Однако, вместо того чтобы сломить его, эти и другие неудачи разбудили у молодого австралийца вдохновляющую неудовлетворенность.

И он начал искать законы успеха.

Билл Макколи хотел разбогатеть и считал, что может в книгах найти рецепты обретения богатства. И вот, отыскивая в библиотеке нужные труды, он увидел книгу, заголовок которой его заинтересовал. Это была книга «Думай и богатей». Он взял ее и стал читать. Прочел один раз, потом прочел вторично. Но даже когда читал в третий раз, не мог по- настоящему понять, как применить принципы, благодаря которым богатейшие люди мира создали свои состояния. Недавно он рассказал нам, Наполеону Хиллу и Клементу Стоуну, авторам текста, который вы читаете:

«Я уже в четвертый раз перечитывал «Думай и богатей». И тут это произошло! Совершенно неожиданно. Я как-то прогуливался по деловому кварталу Сиднея и остановился перед витриной мясного магазина. И в долю секунды почувствовал прилив вдохновения. — Билл улыбнулся и продолжал: — Я вслух воскликнул: «Вот оно! Я его нашел!» Меня самого поразил этот эмоциональный взрыв. Поразил он и проходившую мимо женщину. Она остановилась и удивленно посмотрела на меня. А я со своим новым открытием по-спешил домой.

Понимаете, я как раз читал четвертую главу, которая называется «Самовнушение». А я помню, что когда был мальчиком, отец вслух читал книгу Эмиля Куе «Овладение собой с помощью сознательного внушения». — Билл Макколл посмотрел на Наполеона Хилла. — Вы в своей книге указываете, что если Эмиль Куе добивался успеха, помогая людям сохранить здоровье и вернуть его заболевшим с

Эмшть Куе — французский психотерапевт. - ***Прим. перев.***

помощью сознательного внушения, то можно использовать самовнушение и для достижения богатства или осуществления любого другого желания. Можно разбогатеть с помощью самовнушения — таково было мое великое открытие, путь к которому указала мне «Думай и богатей» — ваша книга, мистер Хилл. — И Макколл наизусть процитировал то место из книги.

Я понял, — продолжил он, — что сознательное самовнушение — это средство контроля, с помощью которого индивид может передавать в подсознание мысли созидательной природы или, если не обратит на это внимание, — мысли деструктивного характера, которые тоже найдут путь в богатый сад его разума. Когда вы ежедневно дважды вслух с выражением и сосредоточенным вниманием читаете записанную формулировку своего желания разбогатеть, когда вы чувствуете, что уже владеете этими деньгами, — вы передаете объект своего желания непосредственно в подсознание. Повторяя эту процедуру, вы сознательно создаете мыслительную привычку, которая благоприятствует превращению вашего желания в денежный эквивалент.

Позвольте повторить: самое важное, чтобы вы, читая заявление о своем желании настроить сознание на богатство, делали это с выражением и сильным чувством.

Я осознал, что способность использовать принцип самовнушения во многом зависит от способности сконцентрироваться на определенном желании таким образом, чтобы оно стало поистине жгучим. Когда я, запыхавшись от бега, вернулся домой, то сразу сел за обеденный стол и написал: «Мое определенное главное желание — к 1960 году стать миллионером». — По-прежнему глядя на Наполеона Хилла, он заключил: — Вы говорили, что человек должен точно указать, какое количество денег ему нужно, и указать дату. Я так и поступил».

Человек, с которым мы разговаривали, не был молодым Биллом Макколлом, который с 19 лет терпел неудачи. Сегодня он известен как достопочтенный Уильям В. Макколл, оказавшийся самым молодым членом австралийского парламента; как президент Совета директоров австралийского отделения компании «Кока-кола» в Сиднее; как директор 22 фирм, принадлежащих его семейству. А что касается богатства — он миллионер; он богат не менее тех знаменитых людей, о которых читал в книге, давшей ему идею: *исследовать силу своего подсознания путем самовнушения.* И он стал миллионером на четыре года раньше назначенного им срока.

День за днем, прилагая все усилия, я становлюсь все лучше и лучше. *Вы можете заметить, что мы используем термин самовнушение как синоним «сознательного внушения» Эмиля Куе.*

Макколл помнил, что когда он был мальчиком, отец сообщил ему о большом открытии французского психотерапевта — открытии того, что любой человек — мужчина, женщина или ребенок — может эффективно использовать силы, которые находит в себе самом. До того как сделать это открытие, Эмиль Куе пользовался гипнозом, чтобы избавить пациентов от физических страданий. Но после своего открытия, которое в сущности основано на простом законе природы, он отказался от использования гипноза.

А как он нашел и распознал закон природы?

Эмиль Куе сделал свое открытие, когда нашел ответы на несколько вопросов. Вот эти вопросы.

Вопрос 1. Внушение врача или самовнушение пациента действует как лекарство?

Ответ. Сознательно или подсознательно именно пациент — «автор» внушения, на которое реагируют его собственные мозг и тело. Без *подсознательного* или *сознательного самовнушения* постороннее воздействие неэффективно. Куе доказал это.

Вопрос 2. Если внушение врача стимулирует внутреннее внушение пациента, почему пациент не может самостоятельно использовать силу позитивного внушения? И почему он не может воздержаться от вредных негативных внушений?

Ответ на второй вопрос был получен быстро: всякий, даже ребенок, способен выработать положительный склад ума. Метод заключается в настойчивом повторении позитивных утверждений, например такого: *по милости Господа ежедневно всеми способами я становлюсь все лучше и лучше.*

В этой книге вы найдете много самомотиваторов, которые можно использовать как самовнушение. И если сейчас вы еще не знаете, как практически пользоваться самовнушением, то к концу книги будете знать.

На грани... Ежегодно в Соединенных Штатах около трехсот тысяч детей рождаются вне брака и примерно полтора миллиона подростков попадают в исправительные учреждения за угон машин и другие преступления. Этих личных трагедий во многих случаях можно было бы избежать, если бы: а) родители умели правильно применять внушение и б) их сыновей и дочерей научили правильно и эффективно пользоваться самовнушением. С помощью внушения и самовнушения у этих молодых людей можно было бы выработать несокрушимые моральные устои. И они знали бы, как разумно нейтрализовать или отвергнуть нежелательные внушения своих товарищей.

Конечно, в течение жизни каждый индивид гораздо чаще реагирует на подсознательное самовнушение, чем на сознательное. В

таких случаях он подчиняется привычке и стихии подсознательного. Но когда перед человеком с ПСУ встает какая-то серьезная проблема, самомотиваторы из подсознания сразу передаются в сознание и помогают ему. Это особенно справедливо во время стресса, когда стоишь на пороге смерти. Именно так произошло с Ральфом Веппнером из Тувумбы в штате Квинсленд, Австралия, — одним из тех, кто изучал курс «ПСУ — наука успеха».

Было час тридцать ночи. В маленькой больничной палате две сестры дежурили возле Ральфа. Накануне в 4.30 дня его семью срочно вызвали в больницу. Когда родственники пришли туда, Ральф был в коме, наступившей в результате сильного сердечного приступа. Теперь семья ждала в коридоре, все мысленно молились, каждый по-своему.

А в тускло освещенной палате сестры не отходили от Ральфа, следя за пульсом. Поскольку Ральф уже шесть часов не выходил из комы, а врач полагал, что сделал все возможное, он ушел к другому пациенту, который тоже находился в критическом состоянии.

Ральф не мог пошевелиться. Он не мог говорить, ничего не чувствовал. Но голоса сестер он слышал. И иногда мог мыслить совершенно отчетливо. Он слышал, как одна из сестер воскликнула:

—Он не дышит? Ты ловишь пульс?

Ответом было:

—Нет.

Снова и снова слышал он вопрос и ответ:

—Ты поймала пульс?

—Нет.

«У меня все в порядке, — думал Ральф, — и я должен как-то сказать об этом. Мне нужно им сказать». Ему было непонятно, почему сестры так ошибаются. Он продолжал думать: «Со мной все в порядке. Я не умру. Но как... как им об этом сказать?»

И тут он вспомнил самомотиватор, который недавно выучил: *Ты сможешь это сделать, если веришь, что можешь!*

Он попытался открыть глаза, но казалось, чем больше старается, тем хуже получается. Веки не слушались его приказов. Он попытался пошевелить рукой, ногой, головой, но ничего не получалось. Он вообще ничего не чувствовал. Снова и снова пытался он открыть глаза. Пока наконец не услышал слова:

—Я видела, у него дернулся глаз! Он все еще с нами!

«Я не испытывал страха, — рассказывает Ральф, — и по-прежнему считал все это странным. Время от времени одна из сестер окликала меня: «Вы слышите меня, мистер Веппнер? Вы слышите?» Я пытался ответить на это движением век, пытался сказать, что со мной все в порядке — я слышу».

Так продолжалось довольно долго, пока наконец с большими усилиями Ральф не открыл один, а потом и оба глаза. К этому времени вернулся врач. Ободренные увиденным врач и сестры вернули его к жизни.

Тайное внушение. Да, медики делали все, что могли. Но именно самовнушение: «Ты сможешь это сделать, если веришь, что сможешь», — которое он запомнил в ходе курса «ПСУ — наука успеха», помогло Ральфу спастись на пороге смерти.

Книги, которые мы читаем, мысли, которые возникают в нашем сознании, действуют на подсознание. Но на нас действуют и другие невидимые силы, хотя они лежат ниже порога сознания.

Эти невидимые силы могут иметь известные физические причины или исходить из неизвестных источников. Прежде чем говорить о неизвестном, позвольте привести пример того, что стало достоянием общественности после публикации «Тайного внушения» Вэнса Пакарда. Статьи об этом были опубликованы во многих американских газетах, а позже мы встречали их в журналах. Рассмотрим одну из этих статей, посвященную проблемам воздействия рекламы на подсознание.

В статье рассказывается об эксперименте, проведенном в кинотеатре в Нью-Джерси. Реклама мелькала на экране так быстро, что сознание зрителей не успевало ее заметить.

В течение шести недель свыше сорока тысяч человек, не подозревая об этом, стали объектом эксперимента, когда посещали кинотеатр. На экране с помощью специального передатчика, который делал сообщение невидимым для сознательного зрения, демонстрировались два рекламных ролика, посвященных товарам, которые продавались в фойе кинотеатра. В конце шести недель были подведены итоги: продажа одного из этих товаров выросла на 50 процентов, продажа другого — на 20 процентов.

Изобретатель этого процесса объяснил, что хотя картинка оставалась невидимой, она действовала на подсознание, которое способно поглощать впечатления, слишком кратковременные для того, чтобы их отметило сознание.

Когда об этом напечатали в газетах, публика пришла в ужас от такой попытки «влиять на мысли, на принятие решений» с помощью воздействия на подсознание. Люди испугались. Они опасались промывки мозгов в самой утонченной форме. Однако нас поражает, что многие не стали использовать подход ПСУ. Подсознательное внушение можно использовать для достижения желаемых целей. Каждый знает, что силу можно использовать рада зла и ради добра, — в зависимости от того, как мы эту силу направляем.

Теперь, когда эксперимент доказал такую возможность, не нужно обладать большим воображением, чтобы понять, какие благотворные результаты принесло бы появление на киноэкранах таких, например, самомотиваторов.

Бог всегда добр!

День за днем всевозможными способами по милости Господа вы становитесь лучше и лучше!

Имейте храбрость посмотреть в глаза правде!

Все, что может представить сознание, — оно может достичь!

В каждой неудаче заключены семена большей удачи!

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Это был бы подход ПСУ — разумеется, если заранее получено согласие аудитории.

Другим примером действия известной физической силы на подсознание может служить действие радара на навигаторов.

Почему затонули корабли «Андреа Дориа» и Валчем»? «Андреа Дориа» (капитан Пьер Кламе) и «Стокгольм» (капитан Х.Дж. Норденсон) столкнулись примерно в 50 милях от острова Нантакет 26 июля 1956 года. Погибло 50 человек.

Оператор «Стокгольма» заметил на радаре «Андреа До- риа», когда до корабля было 10 миль.

Роскошный лайнер «Санта Роза» (капитан Фрэнк С. Си- вик) столкнулся с танкером «Валчем» 26 марта 1959 года в 22 милях от побережья Нью-Джерси. Погибли четыре члена экипажа. Второй помощник Уолтер Уэллс, оператор радара, клялся, что дважды отметил курс танкера «Валчем».

Расследование в обоих случаях не смогло установить истинную причину столкновений. Могли ли стать реальной причиной волны от радара? Возможно, ответ есть у Сидни А. Шнайдера.

Еще подростком Сидни АШнайдер наблюдал, как его старший брат, студент университета, погрузил подопытного в гипноз, и очень заинтересовался этим, явлением. Сидни стал опытным гипнотизером. А в своей деловой карьере он был радиооператором и инженером-электронщиком.

Во время Второй мировой войны Сидни Шнайдер сыграл большую роль во внедрении системы, известной как ИДВ — «Информация: друг или враг». Его задачей было следить, чтобы каждый покидавший страну корабль был снабжен радаром. И он заметил, что иногда операторы радара впадали в транс. *А когда выходили из него, то даже не подозревали, что находились в трансе.*

Исходя из своих знаний в области гипноза и электроники, Шнайдер заключил, что транс наступает, когда волна радара синхронизируется с мозговыми волнами оператора. Изменив длину волны радара, он устранил причину появления транса.

Позже Сидни Шнайдер рассказал нам, что свое открытие причины по которой оператор морского радара впадает в транс, он положил в основу синхронизатора мозговых волн — машины, которую он изобрел после войны.

Что такое синхронизатор мозговых волн?

Это электронный прибор, способный вызывать состояние гипноза с помощью не воспринимаемых сознанием световых воздействий на мозг. Этот прибор может бьгть использован отдельно или в комбинации с записанным на пленку словесным внушением врача. Никакого физического воздействия на пациента нет, к его телу ничего не подсоединяется. Результаты могут бьгть получены на расстоянии видимости света машины.

При экспериментах с синхронизатором волн мозга никому из пациентов не сообщалось, что это за прибор и что он способен сделать. Им также не сообщалось, что они участвуют в эксперименте. Однако свыше тридцати процентов пациентов впадали в гипноз разной степени, от легкого до глубокого

состояний.

—Но как работает синхронизатор мозговых волн? — спросили мы.

—Он подобен телевизионному передатчику, — ответил Шнайдер. -[1] Мозг человека излучает волны разной частоты. В медицине это известно с 1929 года, когда был изобретен элекгроэнцефалограф — аппарат, фиксирующий излучение мозга.

Мое устройство действует, как телевизионная система, — продолжал Шнайдер''. — Картинка на экране вашего телевизора не движется вверх или вниз, потому что волны, генерируемые в приемнике, синхронизованы с волнами, которые генерирует передающая телевизионная станция. Приемник должен работать на частоте передатчика, и картинка должна слушаться. Подобно передатчику телецентра, синхронизатор мозговых волн тоже производит синхронизирующее излучение. И с помощью световых волн излучение синхронизатора заставляет излучение мозга настраиваться на ту же частоту. И в этот момент может быть достигнут гипноз. Просто сравните свой мозг с телевизором, а синхронизатор мозговых излучений — с телевизионным передатчиком.

\

Малые знания бывают опасны. Мы говорили о невидимых силах, физические причины которых известны. Углубимся дальше в царство неизвестного, в поразительную область психических феноменов.

1.ЭСВ (экстрасенсорное восприятие) — восприятие каких-то внешних событий или влияний, полученное без участия органов чувств:

а) телепатия — восприятие мыслей;

б) ясновидение — способность воспринимать объекты, недоступные органам чувств;

в) способность видеть будущее;

г) способность видеть прошлое.

2.Психокинезис — действие сознания на объект.

Будем реалистами, прочно опирающимися на факты. Будем исследовать неизвестное, руководствуясь здравым смыслом! Вы окажетесь в опасности, если забудете о логике и не сможете избежать паутины на вашем сознании. При переходе через реку сомнений нужно ступать на камни фактов. Поэтому позвольте опытному проводнику вести вас безопасной тропой Мы познакомим вас с таким проводником. Но прежде чем это сделать, давайте поговорим о прошлом.

Когда в 1893 году была опубликована известная книга Томаса

Дж. Хадсона, она сразу стала бестселлером. В ней содержалось множество волнующих рассказов о различных психических испытаниях. Воображение десятков тысяч людей, прочитавших эту книгу, было стимулировано. Некоторые были к этому готовы. Друще — нет.

С этого времени общественный интерес к психическим феноменам начал расти. Но многие, недостаточно подготовленные, навредили себе, «сдвинувшись» на этой теме. И все потому, что, несмотря на весь свой интерес и привлекательность темы, они знали очень мало. Малообразованные, не обладающие достаточно зрелым мышлением и эмоционально неподготовленные люди часто увлекаются этими интригующими исследованиями. Легко понять, почему очень многие религиозные лидеры, ученые и те, кто несет ответственность за благополучие людей, предают изучение психических феноменов анафеме. Укажем причины этого.

1.Воображение выходит из-под контроля и угрожает душевному здоровью.

2.Факты и вымыслы кажутся неотличимыми друг от друга.

3.Гипноз, практикуемый любителями и шоуменами, а также обман и мошенничество, практикуемые факирами, медиумами и шарлатанами, отрицательно сказываются на сознании публики.

4.Основные принципы искажаются в угоду злонамеренности.

Все связанное с психическими феноменами в свете этого становится как бы неприличным. Это своего рода табу.

Однако, вопреки всем табу и социальному или профессиональному остракизму, находятся смелые и достойные люди, обладающие здравым смыслом, которые мужественно исследуют истину.

Доктору Джозефу Бэнксу Райну из университета Дьюка потребовались долгие годы борьбы, отстаивания своих убеждений при поддержке и помощи жены доктора Луизы Райн, — чтобы исследования психических феноменов приобрели некоторую респектабельность. Это стало возможным благодаря безупречной репутации доктора Райна и тридцати годам контролируемых лабораторных экспериментов, основанных на законах математики. Задача была трудная, потому что психические феномены возникают спонтанно и не поддаются лабораторному исследованию. Такие феномены проявляются, когда их меньше всего ожидают, чаще всего, когда человек испытывает сильное эмоциональное напряжение или обладает сильным желанием, похожим на одержимость, — нередко это совпадает со смертью любимого человека.

Вестингауз финансирует исследования ЭСВ-связи. Совер-

шенно очевидно, что сегодня всякий, кто пишет о психических феноменах, должен укрыться плащом респектабельности доктора Райна и университета Дьюка, чтобы его теории были приняты. Мы — не исключение. И настоятельно советуем, если вы заинтересовались, прочесть «Просторы мозга» и другие книги, которые написал доктор Райн сам или в соавторстве. Рекомендуем: пусть вашем проводником станет доктор Джозеф Бэнкс Райн.

Насколько успешно удалось доктору Райну преодолеть сопротивление проведению подобных исследований необычных возможностей мозга? Нам кажется, что доказательством успешности служит тот факт, что некоторые практичные бизнесмены верили в них и сами проводили подобные эксперименты. В недавнем интервью доктор Питер А. Каструччо, директор Института астронавтики Вестингауза, подтвердил, что ученые Вестингауза заняты исследованием использования телепатии и ясновидения для связи на далеком расстоянии. Прежде чем было принято решение заняться этими исследованиями, доктор Каструччо не раз навещал доктора Райна и имел с ним длительные беседы.

Будут ли успешными поиски средств овладеть телепатией и ясновидением и использовать их с коммерческой выгодой? Ответим на это так: давно ли люди посмеивались над «невероятными» идеями, которые сегодня воспринимаются как нечто само собой разумеющееся, например, расщепление атома, искусственные спутники Земли, ракетные двигатели и даже телевидение.

А как насчет больших электронных мозгов, известных как компьютеры? Все они задуманы, рассчитаны и созданы человеком! Машины, действующие со скоростью света — 300 тысяч километров в секунду! Машины, которые способны проделывать миллионы операций в секунду и сами же отмечают и исправляют свои ошибки! Машины, которые стали реальностью, потому что человек научился создавать системы, действующие по тому же принципу, что и нервная система вашего организма. Наш ответ таков:

Все, что сознание способно себе представить, все, во что оно может поверить, может быть постигнуто!

Но никакая созданная человеком машина не может быть более удивительна, чем замечательная машина, принадлежащая вам: *ваш организм* и его электрическое чудо ~ *ваш мозг*.

Джордж Вестингауз — изобретатель и промышленник. Основатель крупнейшей электротехнической корпорации «Вестингауз электрик» — *Прим. перев.*

Человек больше, чем тело с мозгом.

Вы — мозг, обладающий телом, и ваш мозг владеет способностями, известными и неизвестными, — так что вы сами способны на него воздействовать.

Разум состоит из двух частей: сознания и подсознания. Мы до сих пор занимались подсознанием, его силами и возможностями, известными и неизвестными. А как же сознание? Оно сгодь же важно. И вы прочтете о нем в следующей главе, которая называется... *И кое что еще*!

То, что вы до сих пор прочли, позволяет вам понять, какую кнопку нажать или какую ручку повернуть, чтобы получить желаемое от той удивительной машины, которой вы обладаете. Пусть вам поможет «Самое важное» в этой главе.., и кое что еще!

Самое важное

1. *Вы - мозг с телом*. Ваше тело — это электрическая машина. Ваш мозг - это механизм, представляющий собой электрическое чудо.
2. Ваш разум состоит из двух частей: сознания и подсознания. Они действуют вместе.
3. Сознательное внушение и самовнушение — синонимы. Они вместе противопоставлены так называемому автовнушению. Это автоматическая передача сообщений из подсознания в сознание и в различные части тела. Подсознание — это обитель привычек, памяти, неизменяемых норм поведения и тому подобного.
4. «День за днем, прилагая все усилия, я становлюсь все лучше и лучше» — такое утверждение, повторяемое часто, быстро и эмоционально, воздействует на подсознание и заставляет его реагировать. Билл Макколл разбогател благодаря самовнушению,

5.Великое открытие Куе заключено в следующем: вы можете использовать полезные позитивные внушения, чтобы помочь себе. И вы можете воздержаться от вредных нездоровых внушений.
6.Научитесь пользоваться внушением для воздействия на других. Научитесь применять правильно сознательное автовнушение. И если вы это сделаете, то будете обладать физическим, душевным и моральным здоровьем, счастьем и успехом.
7.*Вы сделаете, если верите*, *что сможете сделать.*
8.Тайное внушение. Используйте подход ПСУ.
9.Ваш мозг излучает энергию в виде волн. И эта энергия может воздействовать на других людей или объекты.
10.Малые знания могут быть опасными. Попробуйте исследовать возможности своего мозга. И когда вступите на неисследованную территорию психических феноменов, пусть вашим проводником станет доктор Джозеф Бэнкс Райн.

ДЕНЬ ЗА ДНЕМ, ПРИЛАГАЯ ВСЕ УСИЛИЯ, Я, ПО МИЛОСТИ ГОСПОДА, СТАНОВЛЮСЬ ЛУЧШЕ И ЛУЧШЕ

...И кое-что еще

|<ЯИННННВВНН«ЯШММИИВМШНИМШ

Вы прилагали все усилия, чтобы добиться успеха, — и тем не менее потерпели поражение?

Возможно, это произошло потому, что нужно *кое-что еще,* чтобы добиться успеха. Аксиома Евклида гласит: «Целое равно сумме составляющих его частей и больше каждой из этих частей» То же самое может бггь отнесено к любому результату или достижению. Соответственно любая часть меньше целого. Поэтому необходимо соединить все части, чтобы получить целое.

Негативный склад ума — один из главных источников неудач. Вы можете не знать факты, всеобщие законы и возможности. Но вы можете знать их и не уметь применить в конкретных целях. Вы можете не знать, как использовать, контролировать и гармонизировать известные и неизвестные силы.

Если вы ищете путь к успеху, обладая ПСУ, продолжайте упорные поиски. Продолжайте искать *кое-что еще.* Те, кто, потерпев неудачу, останавливаются и перестают искать *кое- что еще,* обречены на неминуемое поражение.

Когда вы узнаете кое-что еще, вам легче постичь ноу-хау! Дайте ребенку головоломку из кубиков. Он может не собрать ее. Но если будет продолжать стараться и со временем соберет, то потом сможет собирать очень быстро. Вы не ребенок. Но, возможно, вам еще предстоит решить немало жизненных головоломок. Их легче

решать с ПСУ. Например, был некогда поэт, писавший тексты песен. Он написал текст, который никак не мог продать. Однажды песню купил Джордж М. Коан и добавил *кое-что еще.* И это *кое-что еще* принесло Джорджу М.Коану целое состояние. Он добавил только три слова: *Гип, гип, ура*\

Томас Эдисон провел свыше десяти тысяч экспериментов, прежде чем создал пригодную к использованию электролампочку. Но после каждой неудачи он продолжал искать
кое-что еще, пока не нашел то, что искал. И когда он это нашел, стало возможно производить бесчисленное количество электрических ламп. Нужно было только отыскать недостающее звено, которое существовало всегда, но ранее не применялось в данных специфических целях.

Существует много лекарств и профилактических средств от болезней. Но профилактическое средство от полиомиелита не было известно, пока доктор Джонас Эдвард Солк не использовал компоненты, которые ранее не применялись в медицине для предотвращения этой страшной болезни.

Вы можете заработать миллион, применив формулу успеха. Если и потеряете эти деньги, можете заработать еще миллион — и даже больше! Конечно, если вы знаете формулу *и* применяете ее. Предположим, вы не распознали, не «расшифровали» для себя формулу, которая позволила вам сделать ваш первый миллион. Вторая ваша попытка может оказаться неудачной. Потому что вы отойдете от принципов, которые принесли вам успех. При второй попытке вам может понадобиться приспособление к новым условиям. Но принципы останутся прежними.

Орвил и Уилбер Райты сумели полететь, потому что добавили кое-что еще! Многие изобретатели до братьев Райт подошли очень близко к созданию самолета. Братья Райт применили те же принципы, что и другие. Но они добавили — *кое- что еще.* Они создали новую комбинацию. И добились успеха там, где другие потерпели неудачу. Это *кое-что еще* оказалось очень простым. Они прикрепили подвижные закрылки специальной конструкции к краям крыльев, так что пилот мог управлять ими и поддерживать самолет в равновесии. Их закрылки были прообразом современных элеронов.

Вы могли заметить, что во всех историях успеха есть общий знаменатель. В каждом случае тайным ингредиентом оказывалось «недостающее звено» — нечто никем ранее не применявшееся. И в

Джордж Майкл Коан - американский актер, драматург и продюсер. - *Прим. перев.*

Солк Джонас Эдвард — известный американский иммунолог, создатель противополиомиелитной вакцины. — *Прим. перев.*

этом заключалось отличие от всего предшествующего. Поэтому, если вы стоите на пороге успеха, но не можете переступить через этот порог, попробуйте добавить *кое- что еще.* Это не обязательно что-то очень большое. Все, что понадобилось, чтобы превратить мелодию в хит, были слова

«Гип, гип, ура!» Маленькие закрылки позволили самолету полететь, тоща как усилия всех остальных заканчивались неудачей. Нужно не просто «кое-что новое», — лишь единственно необходимое качество идет в счет.

Почему Верховный Суд решил, что телефон изобрел Грем Белл? Многие утверждали, что изобрели телефон раньше Александра Грема Белла. Патенты были у Грея, Эдисона, Долбира, Макдонаха, Вандервейде и Риса. Единственным, кто на самом деле подошел совсем близко к успеху, был Филип Рис. Небольшое отличие, которое привело к огромной разнице, заключалось в единственном винтике. Рис не знал, что если бы подвернул винт еще на четверть оборота, то преобразовал бы переменный ток в постоянный. И тогда он достиг бы успеха!

Верховный суд США в своем решении отметил:

«Очевидно, что Рис знал, что нужно делать, чтобы перевести звуковую речь в электричество, ибо в своей статье он утверждает: «Как только станет возможно в любом месте и любым способом производить колебания такой же частоты, мы получим то же самое впечатление, какое эти колебания производят на нас».

Далее в решении Суда говорится:

«Рис открыл, как воспроизводить музыкальные звуки, но дальше он не пошел. Его аппарат мог передавать пение, но не слова. Он с самого начала признавал это».

Как и в случае с братьями Райт, кое-что еще, добавленное Беллом, оказалось относительно простым. Он перешел с переменного тока на постоянный — единственный способный воспроизводить человеческую речь. Два электрических потока совершенно одинаковы. Но «переменный» означает, что поток прерывается краткими паузами. Если говорить точнее, Белл все время держал соединение открытым, тогда как Рис прерывал его паузами. Суд заключил:

«Рис об этом не догадался и не смог передавать речь. Белл догадался и добился успеха. В таких обстоятельствах невозможно заключить, что то, что делал Рис, предопределяло успех Белла. Следовать за Рисом означало потерпеть неудачу. Разница между ними как раз заключена в разнице между неудачей и успехом. Если бы Рис продолжал, он мог бы найти путь к успеху, но он остановился и потерпел неудачу. Белл продолжил его работу и получил успешный результат».

Молчаливый партнер вдохновлял его на достижение успеха. Р.Дж. Летурне, производитель тяжелой строительной техники, **своими вдохновенными речами пробуждает дух творчества и созидания у тысяч людей. В своих выступлениях он часто упоминает «своего старшего партнера». Он рассказывает о**

вдохновении и помощи, полученных от этого «партнера». Летурне почти не получил формального образования. Но его достижения в области инженерии поразительны.

Будучи субподрядчиком огромной плотины Гувера в Неваде, Летурне потерял состояние, потому что неожиданно наткнулся на прочные горные породы. Стоимость бурения этих пород была гораздо выше той, на которую он рассчитывал при заключении контракта. И, выполняя этот контракт, он разорился.

Но вместо того чтобы горевать из-за своей потери, Летурне обратился к молитве. Как он молился? Он выражал благодарность — глубокую благодарность — за то, что у него осталось. Здоровый организм. Пара крепких рук. Мозг, способный думать. И *кое-что еще.* «В час своего величайшего поражения, — говорил Летурне, — я нашел утешение в том, что открыл молчаливого партнера. С тех пор я признаю постоянное участие этого партнера в своей профессиональной и личной жизни. Всем, что я сделал, всем, что у меня есть, я обязан ему».

Наполеон Хилл восемнадцать **месяцев сотрудничал** с **Летурне и имел возможность близко наблюдать его. К этому времени Летурне стал широко известным лектором. Перелетая из города в город на своем личном самолете, он выступал с лекцией: «Замечательно иметь своим партнером Бога». Однажды вечером они вдвоем — Летурне и Хилл — возвращались домой после выступления в Северной Каролине. В этот вечер произошло нечто любопытное.**

Вскоре после взлета Летурне уснул. Примерно тридцать минут спустя Наполеон Хилл увидел, как Летурне достал из кармана маленькую записную книжку и записал в ней несколько строк. После посадки Наполеон Хилл спросил у Летурне, помнит ли тот, что записал в своей книжке.

—Конечно, нет! — воскликнул Летурне. Он достал из кармана книжку, заглянул в нее и сказал: — Вот оно! Несколько месяцев я это ищу! Здесь решение проблемы, не дававшей завершить работу над машиной, которую мы сейчас создаем! Когда вас охватывает вдохновение, запишите пришедшую в голову мысль! Возможно, это и есть *кое-что еще,* то самое, которое вы ищете. Мы считаем, что связь с Божественным Разумом осуществляется через подсознание. Нужно выработать привычку немедленно фиксировать вспышки вдохновения, как только они из вашего подсознания переходят в сознание.

Альберт Эйнштейн создал сложнейшие теории, заставившие по-новому взглянул, на строение Вселенной и управляющие ею законы. И использовал он при этом самые простые и самые

важные из всех когда-либо изобретенных инструментов: карандаш и лист бумаги. Он записывал свои вопросы и ответы на них. Вы разовьете силы своего ума, если научитесь задавать себе вопросы и записывать возникающие идеи, вопросы и ответы на них.

Маловероятно, чтобы Эйнштейн и другие ученые пришли к своим открытиям, если бы не знали о трудах своих предшественников в науке. Маловероятно также, чтобы Эйнштейн предпринял свои попытки поиска универсальных законов Вселенной, если бы у него не было привычки отводить время на обдумывание. Знаете ли вы великого мыслителя или вообще преуспевшего человека, который не записывал бы приходящие ему в голову мысли?

Научитесь творческому мышлению у тех, кто мыслит творчески. «Ваша творческая сила» и «Прикладное воображение» — книги Алекса Ф. Осборна, вдохновившие сотни тысяч людей. И что особенно важно, эти книги пробуждали тягу не просто к творчеству, — но к конструктивным действиям. Мышление не является творческим, если за ним не следуют действия.

Любимыми рабочими инструментами Осборна, как и у многих людей творчества и мыслителей, были блокнот и карандаш. **Когда ему в голову приходила идея, он немедленно ее записывал. Подобно другим достигшим успеха людям, он отводил специальное время на изучение, обдумывание и планирование.**

Алекс Осборн высказал очевидную истину, когда написал: «У всех есть творческие способности, только большинство не научилось ими пользоваться».

Метод «мозгового штурма», описанный Осборном в его легкой д ля чтения книге «Прикладное воображение», сегодня применяется в аудиториях колледжей, на заводах, в офисах, в церквях, клубах и просто дома. Эго очень простой метод: два или несколько человек используют свое коллективное воображение, чтобы найти решение той или иной проблемы, черпая из родника идей, которые передаются из подсознания в сознание. Как только участвующим в мозговом штурме приходят в голову какие-то мысли, они сразу записываются. И пока все идеи не будут записаны, они не подвергаются никакой критике или обсуждению. Позже они рассматриваются и просеиваются в поисках тех решений, что имеют практическую ценность.

В колледже Ласалля в Филадельфии и во многих университетах по всей стране читаются курсы творческого мышления, куда включены методы, разработанные специалистами в различных сферах бизнеса и промышленности.

Именно творческое мышление позволило доктору Элмеру

Гейтсу сделать наш мир более пригодным для жизни. Доктор Гейтс был великим американским педагогом, философом, психологом, ученым и изобретателем. Он автор сотен самых разных изобретений.

Он творчески мыслил, коэда «садился за вдеи». Жизнь доктора Гейтса доказывает, что с помощью его методов можно резко повысить эффективность мозга. Наполеон Хилл вспоминает, как, вооруженный рекомендательным письмом от Эндрю Карнеги, впервые явился к доктору Гейтсу в его лабораторию «Чеви Чейз». Когда он пришел, секретарша доктора Гейтса сказала, что ей очень жаль, но...

—Простите... но мне не разрешается тревожить доктора Гейтса в такое время.

—А скоро ли я смогу его увидеть? — спросил Наполеон Хилл.

—Не знаю, но может потребоваться целых три часа, — ответила она.

—А не расскажете ли, почему вы не можете его потревожить?

Девушка поколебалась, потом ответила:

—Он сидит за идеями.

Наполеон Хилл улыбнулся.

—Но что это значит — сидит за идеями?

Девушка улыбнулась ему в ответ и сказала:

—Может, доктор Гейтс объяснит лучше. Не знаю, сколько это продлится, но вы можете подождать. А если хотите прийти еще раз, я посмотрю, в какое время это удобнее.

Мистер Хилл решил подождать. Эго было правильное решение. То, что он узнал, стоило ожидания. Вот как сам Наполеон Хилл рассказывает о том, что произошло дальше:

«Когда наконец в комнату вошел доктор Гейтс и секретарша представила меня, я шутливо рассказал ему о ее словах. Прочитав рекомендательное письмо Эндрю Карнеги, он вежливо ответил: «Не хотите ли взглянуть, где я «сижу за идеями» и как я это делаю?»

Он провел меня в небольшую звукоизолированную комнату. В ней находились только простой стол и стул. На столе блокноты, несколько карандашей и кнопка, позволяющая включать и выключать свет.

В разговоре доктор Гейтс объяснил, что, когда он не в состоянии найти решение проблемы, он идет в эту комнату, закрывает дверь, садится, выключает свет и начинает сосредоточенно думать. Он считает основой достижения успеха предельную сосредоточенность, которая позволяет задавать подсознанию вопросы и получать ответы относительно любой проблемы, какой бы она ни была. В некоторых случаях идеи не приходят. В других случаях они возникают немедленно. Иногда требуется не менее двух часов, чтобы они появились. Как только идеи начинают кристаллизоваться, он включает свет и записывает их.

Доктор Элмер Гейтс усовершенствовал и довел до успешного завершения свыше двухсот изобретений; другие изобретатели тоже пытались это сделать, но остановились, но дойдя до конца. Он умел добавить недостающий элемент — кое-что еще. Его метод заключался в том, что он изучал описание патента, его чертежи и находил слабые места и недостатки, — то, чего еще недоставало. Он приносил с собой в комнату описание и чертежи изобретения. И, «сидя за идеями», сосредоточивался на том, чтобы найти решение данной конкретной проблемы».

Когда Наполеон Хилл попросил доктора Гейтса объяснить, каков источник получения результатов, когда тот *«сидит за идеями»,* доктор Гейтс ответил так:

«Источники всех идей таковы:

1.Знания, находящиеся в подсознании и полученные в индивидуальном опыте путем наблюдений и обучения.

2.Знания, полученные такими же способами другими людьми, которые могут быть получены телепатически.

3.Великий универсальный запас знаний Божественного Разума, в котором сосредоточены все знания и все факты и с которым можно связаться при помощи подсознания.

Когда я «сижу за идеями», я могу настроиться на один из этих источников или на все сразу. Если существуют другие источники идей, мне они неизвестны».

Доктор Элмер Гейтс в своих поисках *чего-то еще* находил время, чтобы сосредоточиться и подумать. Он точно знал, что ищет. И достигал своего с помощью позитивных действий!

В седьмой главе мы обсудим, как «научиться видеть», чтобы ваш поиск *кое-чего еще* стал результативней. Да,в своем поиске

вы можете потерпеть неудачу. Но даже в неудаче вы можете

открыть нечто еще более значительное. Спросите себя: «Почему?» Будьте внимательны! Думайте! И действуйте!

Мы считаем, что в каждом доме должны быть Библия, Уэбстеровский словарь и хорошая энциклопедия. Они также помогут вам в поисках *кое-чего еще.*

НЕ НУЖНО СТЫДИТЬСЯ ТАКИХ «НЕУДАЧ», КАКИЕ ПОСТИГЛИ ХРИСТОФОРА КОЛУМБА.

Загляните в «Британскую энциклопедию» и найдите там волнующую историю Христофора Колумба. Он изучал в Падуанском университете астрономию, геометрию и космографию. Книга Марко Поло, теории географов, рассказы моряков и морские традиции, а также предметы и изделия ремесленников неевропейского происхождения, которые время от времени выбрасывало на берег море, — все это стимулировало его воображение.

На протяжении многих лет у него крепло представление, что Земля — шар. Придя к такому заключению, он путем дедуктивных рассуждений решил, что можно добраться до азиатского континента, двигаясь на запад, — как достиг егх> Марко Поло, двигаясь на восток. Колумб испытывал горячее желание доказать правоту своей теории. Он искал необходимую финансовую поддержку, людей, исследовавших неведомые земли, и — *кое-что еще.*

Он действовал! Он постоянно думал о своей цели. В течение десяти лет он находился в «подвешенном» состоянии, ожидая, что вот-вот получит необходимую помощь. Но король обманывал его... правительственные чиновники относились с подозрениями и страхом или высмеивали его... те, кто хотел помочь, в последнюю минуту под влиянием своих скептически настроенных научных советников отказывали... Он терпел поражение за поражением. *Но продолжал бороться.*

В 1492 году он наконец получил помощь, которой так настойчиво добивался и о которой молился. В августе того же года он отплыл на запад в поисках Индии. Он двигался по верному курсу и в правильном направлении.

Вы знаете эту историю. После высадки на островах Карибского моря он вернулся в Испанию с золотом, хлопком, попугаями, незнакомым оружием, таинственными растениями, неведомыми птицами и животными и несколькими туземцами. Он считал, что добился своей цели и побывал на островах Индии.

Словарь Уэбстера — общепринятое название самого известного толкового словаря американского варианта английского языка. В США слово Webster стало синонимом слова «словарь». - *Прим. перев.*

Но он «потерпел неудачу». Он вовсе не добрался до Азии. Но, сам того не подозревая, Колумб открыл кое-что большее. Гораздо большее!

Вы, подобно Христофору Колумбу, можете в своей ослепляющей одержимости потерпеть неудачу на пути к своей главной цели. Как и его, ваши усилия могут не привести вас к заветному берегу. Но вы можете открыть *кое-что еще* — нечто равное богатствам Америки. Подобно Колумбу, вы можете вдохновить и повести тех, кто последует за вами, кто пойдет вашим курсом в правильном направлении и достигнет тех целей, к которым стремились вы. У вас, как у Колумба, есть время и возможности мыслить. Подобно ему, с положительным складом ума вы можете настойчиво стремиться к достижению *кое-чего еще.*

И не нужно стыдиться таких «неудач», какая выпала на долю Колумба.

...И кое-что еще. А как его применить? Теперь вы уже в состоянии извлечь уроки из приведенных примеров, чтобы воспринять, усвоить и использовать их. Мы согласны с утверждением адмирала Х.Дж. Риковера:

«Среди молодых инженеров мы находили мало таких, кто при обучении усваивал фундаментальные основы или принципы, — большинство усваивало только факты... их гораздо легче усвоить, чем принципы, но в дальнейшем они приносят меньше пользы, чем применение принципов. *Когда принцип усвоен, он становится неотъемлемой частью мышления и никогда не утрачивается.* Он может быть применен при решении новой проблемы и не устаревает, как стареют факты в нашем меняющемся обществе...»

Овладевайте принципами. Применяйте их. Если не достигаете заметного прогресса в движении к своей цели, ищите *кое-что еще.* Это кое-что может быть известным или неизвестным. Но вы найдете его, если найдете необходимое время для изучения, обдумывания, планирования и поисков.

Глава не будет закончена без упоминания о *космической силе привычки. Используйте космическую силу привычки* как одно из 17 составляющих успеха.

Концепцию космической силы привычки легко понять. Этим термином мы обозначаем применение любого природного или универсального принципа или закона, известного или неизвестного.

То есть использование универсального закона, который может быть нам известен или неизвестен.

Хайман Джордж Риковер — адмирал, руководитель программы создания американского атомного подводного флота. — *Прим. перев.*

Например, легко понять, почему падает на землю предмет, подвластный закону тяготения. Поэтому, если вы хотите объяснить, почему предмет упал с определенной высоты, вы используете космическую силу привычки. В данном конкретном случае — закон тяготения.

Но *закон тяготения, как и всякий другой закон, сам по себе не является силой.* Сила возникает, только когда вы правильно используете принцип в соответствии с универсальным законом.

Итак, расщепление атома, любое изобретение, любая химическая формула, любой психический феномен, любое действие или любая реакция индивида, физическая, умственная или душевная, — все это результат применения универсального закона. Ибо у каждого результата есть причина. И результат достигается использованием космической силы привычки.

Повторим: *человек есть мозг, снабженный телом.* И он может думать. Именно при помощи мысли он узнает, как пользоваться космической силой привычки. И именно мышление позволяет претворить в жизнь его замыслы.

Эту концепцию понять нетрудно, потому что в 1905 году Альберт Эйнштейн дал миру свою знаменитую формулу: $E=mc^2$. Эта формула объясняет взаимодействие материи и энергии. Когда материя приближается к скорости света, мы называем ее энергией, а по мере снижения скорости до нуля она остается материей. В этой формуле *E* — это энергия, *m* — масса или материя и *c* представляет скорость света.

Таким образом, мы видим, что формула Эйнштейна — это одно из проявлений закона космической силы привычки. Понимая и применяя эту формулу, человек может превращать материю в энергию и энергию в материю, использовать атомную энергию в конструктивных целях, таких, как освещение целого города, движение кораблей или даже в таких повседневных делах, как отопление и приготовление пищи.

...И кое-что еще. Мы видам, что, поскольку материя и энергия — эго одно и то же, — все во вселенной взаимосвязано.

А **теперь** «У **вас есть проблема?** Это **хорошо!» В следующей главе вы узнаете, как использовать в собственной жизни многое из того, что вы узнали в этом уроке. Вы сможете успешно решать проблемы, созданные универсальным законом изменений, который — как и любой другой закон природы — есть результат действия космической силы привычки.**

Самое важное

г

1.***...И кое-что еще***. Что изложенный в этой главе важный принцип

означает для вас и как вы можете его применить?
2. Если вы потерпели неудачу, возможно, это потому, что вам нужно ***кое-что еще*** — нечто недостающее в вашей комбинации для достижения успеха.
3. Целое есть сумма всех составляющих частей и больше любой из этих частей. Может, какие-то недостающие части не дают вам достичь успеха?
4. Разница между неудачей и успехом — это часто и есть ***кое-что еще***: «гип, пип, ура», подвижные закрылки, поворот винта на четверть.
5. Есть ли у вас молчаливый партнер, как у Летурне?
6. Используйте самые простые и самые важные из когда-либо изобретенных инструментов — карандаш и бумагу, чтобы записывать приходящие в голову мысли.
7. Чем техника мозгового штурма отличается от «сидения за идеями»? Какова ценность каждого из этих методов?
8. Используйте для достижения успеха принцип контролируемого внимания.
9. Не бойтесь потерпеть «неудачу», подобно Христофору Колумбу.
10. Усваиваете ли вы основные принципы или только накапливаете факты?

НЕ НУЖНО СТЫДИТЬСЯ ТАКИХ «НЕУДАЧ», КАКАЯ ПОСТИГЛА ХРИСТОФОРА КОЛУМБА

ЧАСТЬ 2

«Бомбы мысли» дая штурма успеха

1

«У вас есть проблема? Это хорошо!»

У вас есть проблема? Отлично! Почему? Потому что постоянное преодоление преград — это ступени на вашей лестнице, ведущей к успеху. С каждой победой растет ваша мудрость, укрепляется положение, обогащается опыт. Каждый раз когда вы сталкиваетесь с проблемой л решаете ее с применением ПСУ, вы становитесь тверже и напористей.

Остановитесь и задумайтесь ненадолго. Знаете ли вы хоть одно значительное достижение в вашей жизни, или в жизни любого другого человека, которое не было бы связано с проблемой, возникшей перед человеком?

Проблемы есть у всех. Это происходит потому, что и вы, и все во вселенной постоянно изменяется. Перемены — это

неумолимый закон природы. Изменения бросают вам вызов, и исход борьбы — победите вы или потерпите неудачу в сражении — зависит от склада вашего ума.

Вы можете направлять свои мысли, контролировать эмоции и тем самым воздействовать на свой склад ума, даже «ваять» его. Вы можете выбрать, каким будет этот склад: положительным или отрицательным. Вы можете решить, как поступите с изменениями в вас самих и в вашем окружении: будете ли вы на них воздействовать, использовать их, контролировать или гармонизировать. В ваших силах определить свою судьбу. Встречая перемены во всеоружии своего ПСУ, вы су- меете разумно решать проблемы, которые встают перед вами.

Как встретить проблему, обладая ПСУ? Если вы знаете и признаете важнейший принципиальный элемент положительного склада ума — Бог всегда добр, — вы сможете при решении проблем эффективно использовать следующие формулы.

Сталкиваясь с проблемами, требующими решения, независимо от степени их сложности:

1.Попросите Божественного руководства. Просите помощи в поисках верного решения.

2.Думайте.

3.Сформулируйте проблему. Проанализируйте и определите ее.

4.С энтузиазмом скажите *самому себе:* «Это хорошо!»

5.Задайте себе точные вопросы. Например, такие: а) Что в этом хорошего? б) Как я могу превратить неудачу в семя равного или большего успеха; как превратить потерю в большее достижение?

6.Ищите ответы на эти вопросы, пока не найдете такие, которые сработают.

Проблемы, которые возникают перед вами, в широком смысле бывают двух разновидностей: личные проблемы — эмоциональные, финансовые, душевные, моральные, физические и деловые или профессиональные проблемы. Поскольку для каждого из нас важнее всего личные проблемы, мы хотим рассказать вам историю человека, который столкнулся с самыми серьезными преградами, какие только могут встать на вашем пути. Читая эту историю, обратите внимание на то, как он применял ПСУ к решению каждой конкретной проблемы на пути к окончательной победе.

Он стал другим человеком в Ливенуэртской тюрьме. Этот человек родился в бедной семье. Еще учась в начальной школе, он продавал газеты и чистил обувь в салунах порта Сиэтла, чтобы помочь матери оплатить расходы. Позже в летние месяцы он работал юнгой на аляскинских фрейтерах. После окончания средней школы в семнадцать лет он ушел из дома. И стал одним из тех бродяг, что ездят по железным дорогам во всех частях Соединенных Штатов.

Спутниками его стали потрепанные жизнью люди. Он играл, общался с преступниками и контрабандистами. Он жил среди солдат удачи, беглых каторжников, мошенников, ско- токрадов и тому подобных людей. Участвовал в восстании Панчо Вилья в Мексике. «Даже если не имеешь ничего общего с этими незаконными операциями, все равно связей с

Федеральная тюрьма в штате Канзас с раздельным содержанием гражданских **и военных лиц. — *Прим. перев.***

ними не избежишь, — говорил Чарли Уорд. — Моя ошибка заключалась в том, что у меня были неподходящие друзья, Мой главный грех — связь с дурными людьми».

Время от времени он выигрывал крупные суммы, но потом терял их. И наконец был арестован за контрабанду наркотиков. Его супили и признали виновным. Однако всю жизнь Чарли Уорд утверждал, что не был виновен в том, за что его осудили.

Ему было тридцать четыре года, когда он попал в Ливе- нуэрпгскую тюрьму. Несмотря на все своих знакомства, раньше он никогда в тюрьме не был. И ему было очень горько. Он поклялся, что нет такой тюрьмы, которая удержала бы его. И стал искать возможности освободиться.

И тут кое-что случилось! Чарли решил сменить свой склад ума с отрицательного на положительный. Он встретил перемену в своей жизни, вооружившись ПСУ. Что-то внутри него приказывало ему перестать испытывать враждебность и стать образцовым заключенным. И с этого момента течение его жизни повернуло в благоприятную для него сторону. Сумев изменить склад ума с отрицательного на положительный, Чарли Уорд начал учиться владеть собой.

Он покончил со своей агрессивностью. Он простил федеральных агентов, которые задержали его и посадили в тюрьму. Он перестал ненавидеть судью, вынесшего ему приговор.

Он пристально присмотрелся к Чарли Уорду, каким он был в прошлом. И решил в будущем избегать всяких проявлений зла. Он стал искать возможностей сделать тюремную жизнь терпимой.

Прежде всего он задал себе несколько вопросов. И впервые во взрослой жизни нашел ответы в книгах, особенно в Библии. В тюремной камере он начал читать Библию. Он читал и перечитывал ее. И впоследствии, вплоть до дня своей смерти в возрасте семидесяти трех лет, он ежедневно читал Библию в поисках вдохновения, руководства и помощи.

Перемены в складе ума и соответственно в поведении привлекли к нему благожелательное внимание тюремных офицеров. И однажды один из тюремных чиновников сказал ему, что три месяца спустя одного из заключенных с безупречным поведением отправят работать на электростанцию. Чарли Уорд почти ничего не знал об электричестве, но в тюремной библиотеке были книги на эту тему. И он стал учиться. Он учился всему, чему могут научить книги.

Через три месяца Чарли Уорд был готов. Он подал прошение об этой работе. Что-то в его поведении и тоне голоса подействовало на старшего смотрителя. Это *что-то* и было искренностью, порожденной положительным складом ума. Чарли Уорд получил работу!

Он продолжал учиться и работать, укореняя в себе ПСУ, и вскоре

стал управляющим тюремной электростанции. Под его началом работало сто пятьдесят человек. И каждого из них он вдохновлял своей увлеченностью и честностью.

Когда в Ливенуэртскую тюрьму поступил осужденный за неуплату налогов Герберт Хьюз Бигелоу, президент компании «Браун и Бигелоу» из города Сент-Пол, штат Миннесота, Чарли Уорд подружился с ним. В сущности он помог Бигелоу приспособиться к новому окружению. Мистер Бигелоу ценил помощь Чарли, и когда срок его заключения подошел к концу, сказал ему: «Ты хорошо отнесся ко мне. Когда освободишься, приезжай в Сент-Пол. Я тебе найду работу».

Пять недель спустя Чарли вышел из тюрьмы и отправился в Сент-Пол. Мистер Бигелоу, как и пообещал, предоставил ему работу. Чарли стал рабочим и получал 25 долларов в неделю. Но он работал вооруженный ПСУ, и через два месяца стал десятником. А через год — управляющим. И наконец вице-президентом и генеральным менеджером компании. А когда мистер Бигелоу умер. Чарли Уорд стал президентом «Браун и Бигелоу». И работал в этой должности до своей смерти летом 1959 года. За это время ежегодный оборот компании вырос с одного до пятидесяти миллионов долларов. «Браун и Бигелоу» стала крупнейшей компанией своего рода.

Благодаря положительному складу ума и стремлению помогать тем, кому повезло меньше, Уорд обрел душевный мир, счастье, любовь и полнокровную жизнь. Президент Рузвельт в знак признания его заслуг восстановил его в гражданских правах. Те, кто его знал, всегда уважали этого человека и тем самым помогали ему вдохновлять других.

Может быть, самым необычным и похвальным в его деятельности было предоставление работы свыше пятистам бывшим заключенным. Под его строгим и понимающим руководством они проходили курс реабилитации. Он никогда не забывал, что сам был заключенным. И в виде символа носил брелок со своим тюремным номером.

Чарли Уорд был приговорен к заключению. И это было хорошо! Почему? Кто знает, что стало бы с Чарли Уордом, если бы он продолжал прежний дрейф по жизни. Но в тюрьме он столкнулся с вызовом, который бросили ему изменившиеся обстоятельства. И научился решать свои проблемы, обретя
ПСУ. Он преобразил свой мир. Он стал другим человеком. Никто не знает, сколько людей в своих молитвах благословляли Чарли Уорда:

«Был наг, и вы одели Меня; был банен, и вы посетили Меня; в темнице был, и вы пришли ко мне» (Евангелие от Марка).

К счастью, не у всех возникают такие суровые проблемы, какие приходилось решать Чарли Уорду. Но вдобавок к тому, что он сменил свой склад ума с отрицательного на положительный, в истории Чарли Уорда есть еще один урок. Если помните, сам Чарли сказал: «Мой

главный грех — связь с дурными людьми». Отрицательный склад ума заразителен, и дурные привычки тоже. Посмотрите на своих знакомых и постарайтесь, чтобы они у вас были как можно лучше. Помните: грех — чудовище с такой ужасной внешностью, что мы при первом же взгляде начинаем его ненавидеть. Но если мы видим его часто, привыкаем к его обличью, то вначале терпим, потом жалеем и наконец обнимаем.

Еще одна сила, с которой встречается каждый и которая, может обернуться моральной, душевной, а нередко и физической гибелью, — это сила секса. И каждый человек должен сам выбрать, станет ли он использовать могучую силу секса для добра или для зла. Каждый должен сам решать проблемы, которые вносит в его жизнь секс.

Сила секса может обернуться и добром и злом. Один из величайших даров Бога человеку — способность создавать жизнь. Средством для этого служит секс. Это сила! .И, подобно любой силе, она может быть использована для добра и для зла.

Секс — это физическая функция организма под контролем подсознания и сознания. Это наследственная функция. Физические органы секса, создание Бога, подобно всем другим Его созданиям, безупречны. Разницу между добром и злом в сексе определяет склад ума.

Сексуальные эмоции — одна из самых мощных сил подсознания. Действие этой силы можно наблюдать задолго до подросткового возраста. Эта сила сливается с другими эмоциями и интенсифицирует их.

Когда она вступает в противоречие с сознанием, — воображение, связанное с сексуальными эмоциями, побеждает, если только сознание не постарается подействовать на него, подчинить своему контролю и гармонизировать с подсознанием. Выбор в вашей власти. Выбирайте разумно — с ПСУ.

Превратите секс в добрую силу* И тогда вы преодолеете серьезнейшую проблему в своей личной жизни. И станете лучше — физически, душевно и морально.

Семь «бастионов добра». *Добродетель* — это мораль, соблюдаемая в действиях, это моральное совершенство, честность, доблесть, чистота. *Семь «бастионов добра» таковы: благоразумие, сила духа, умеренность, справедливость, вера, надежда и милосердие.*

Словарь Уэбстера дает следующие определения.

1.*Благоразумие* — способность регулировать и дисциплинировать собственное поведение с помощью разума.

2.*Сила духа* — способность стойко переносить физические или душевные трудности или страдания. Это твердость при встрече с опасностью или соперничеством, выносливость, смелость. Это обладание жизненной силой, помогающей перед лицом отталкивающего или пугающего; умение выполнять работу,

несмотря на трудности. Сила духа подразумевает последующее торжество преодоления.

3.*Умеренность* — привычная сдержанность в аппетите и страстях.

4.*Справедливость* — честность и нравственность во взаимоотношениях людей друг с другом.

5.*Вера* — вера в Бога.

6.*Надежда* — ожидание^ достижения желаемого, вера в то, что оно достижимо.

7.*Милосердие* — действенная любовь ко всем людям как братьям, потому что они все дети Бога. Милосердие включает в себя благожелательность, добрую волю и понимание других людей в сочетании с терпимостью.

Как превратить силу секса в добро и красоту? Четкий ответ на этот вопрос будет получен вами, если вы будете его искать при чтении и прочтете всю книгу. А результат будет достигнут, коща вы усвоите этот принцип и примените его в своей жизни.

При поисках ответа полезными могут быть следующие советы.

1.Думайте о том, чего хотите, и не думайте о том, чего не хотите. Это означает, что в ваших мыслях будут объекты как близких, так и отдаленных желаний. Сексуальный инстинкт подсознания будет терпелив, если есть надежда, что вы выполните свою жизненную миссию. Юноша или девушка, искренне влюбленные и планирующие брак, не столкнутся с сексуальными проблемами, которые могли бы у них возникнуть в другом случае.

2.Если бы было больше ранних браков, меньше было бы сексуальных проблем. Созидательная миссия секса воплощается в браке; однако брак по любви выше сексуального инстинкта.

3.Ведите уравновешенную, честную жизнь.

4.Отводите любви достаточно времени. Пусть она постоянно живет в ваших мыслях, поглощая излишки энергии.

5.Выработайте в себе Великолепную Одержимость. Значение этого качества можно понять из главы пятнадцать.

6.Усвойте и привнесите в свою жизнь концепции главы второй «Вы можете изменить свой мир» и главы седьмой «Учитесь видеть».

7.Используйте для самовнушения мотиваторы, которые, как вы считаете, вам помогут. Выучите их наизусть. Сделайте их частью вас, так, чтобы в минуты необходимости они в виде самовнушения переходили из подсознания в сознание.

Достаточно бывает одной идеи, за которой последуют действия, чтобы добиться успеха там, где другие потерпели неудачу. Во многих случаях для решения проблемы достаточно способности быстро мыслить, приспосабливаться и внимательно анализировать ситуацию, породившую проблему. И часто достаточно бывает одной идеи, за

которой последуют действия, чтобы неудача сменилась успехом.

В свое время в Чикаго, на авеню Северный Мичиган, в том районе, который теперь известен как «Великолепная миля», упал спрос на помещения для офисов. Здания пустовали; считалось удачным, если удавалось сдать половину помещений. Год был плохим для бизнеса, и ОСУ навис над недвижимостью Чикаго, как облако. Постоянно слышались такие фразы: «Какой смысл в рекламе? Тут никаких денег нет» или «Ну что поделаешь? Со временем не поспоришь». И тут на эту мрачную ситуацию по-новому взглянул менеджер с ПСУ. У него возникла идея. И он начал действовать!

Северо-западная компания взаимного страхования наняла этого человека управляющим большим зданием, которое получила, после того как клиент не смог выкупить заложенное имущество. Когда этот человек взялся за работу, в здании было сдано только десять процентов помещений. А через год были сданы все помещения, и возник даже длинный список ожидающих их освобождения. Что же произошло? Новый управляющий воспринял низкий спрос на поме- шения не как неудачу, а как вызов. Вот как он сам объяснял ситуацию:

«Я точно знал, чего хочу. Мне нужно было, чтобы все сто процентов помещений были сняты достойными и надежными арендаторами. Я знал, что при нынешних обстоятельствах помещения для офисов, возможно, не будут сняты еще несколько лет. Поэтому я решил, что мы ничего не потеряем, но можем многое выиграть, благодаря следующим действиям.

1.Я буду искать желательных перспективных клиентов по своему выбору.

2.Я буду стимулировать воображение каждого перспективного клиента. Я предложу ему лучшие офисы в городе Чикаго.

3.Я предложу ему эти великолепные офисы по цене не выше той, которую он платит сейчас.

4.Далее, я сам внесу его арендную плату за прежнее помещение, если он будет платить мне столько же в течение года.

5.Вдобавок я предложу ему бесплатно заново отделать помещения. Я приглашу хороших архитекторов и декораторов и сделаю так, чтобы офисы в моем здании соответствовали личным вкусам каждого нового клиента.

Я пришел к выводам.

1.Если офис не будет сдан в течение следующею года, никакого дохода от него мы не получим. Поэтому мы ничего не потеряем, если осуществим описанные выше предложения. Возможно, в конце года мы не получим прибыль, но это все же лучше того, что было. На самом деле выгода у нас будет: у нас будут довольные клиенты, которые в будущем принесут нам надежный доход.

2.Далее, обычно офисы сдаются на год. В большинстве случаев прежний офис клиента останется оплатить всего за несколько месяцев. Поэтому обещание заплатить эту ренту не слишком большой риск.

3.Если по истечении года клиент откажется от аренды, будет сравнительно легко сдать помещение в уже заполненном здании. Новая отделка помещения не обернется потерей средств, потому что увеличит ценность всего здания.

Результат оказался великолепным. Каждый заново отделанный офис казался лучше предыдущего. Клиенты были настолько воодушевлены, что многие вкладывали в отделку дополнительные средства. В одном случае клиент потратил на переделку 22 тысячи долларов.

И вот в конце года здание, которое еще не так давно было заполнено только на десять процентов, оказалось целиком

снятым. Надето из клиентов не захотел выезжать после истечения годового срока аренды. Все были очень довольны своими новыми ультрасовременными кабинетами. А мы еще больше завоевали их расположение тем, что не стали после первого года увеличивать арендную плату.

Нам хотелось бы, чтобы вы задумались над этой историей. В ней говорится о человеке, перед которым встала серьезнейшая проблема. В его распоряжении оказалось огромное здание, в котором из каждых десяти офисов девять были не заняты. А через год были сданы все помещения. Притом что рядом, выше и ниже по Великолепной Миле, десятки таких же зданий оставались практически пустыми.

Разница, разумеется, заключалась в складе ума, с которым управляющий здания подходил к решению проблемы. Один говорил: «Передо мной проблема. Это ужасно!» Другой говорил: «Передо мной проблема. *Это отлично*!»

Человек, который рассматривает проблемы как замаскированные возможности и ищет в них положительные элементы, понимает самую суть ПСУ. Тот, кто, «родив» идею, начинает действовать на ее основе, способен любую неудачу превратить в успех.

Проблемы и трудности нередко оказываются лучшим, что могло с нами случиться, — конечно, если мы способны превратить их в преимущества.

Как вы помните, проблемы, вставшие перед управляющим здания, имели место в пору депрессии. Положение было очень сложным и напряженным. Но оно могло бытъ гораздо хуже. Депрессии вызваны цикличностью экономической жизни. Но нет смысла бездействовать в такое время. Вы не должны позволять жизненным циклам распоряжаться вами. Нужно встречать их во всеоружии инициативы. Даже в такие периоды предприимчивые люди нередко создают состояния.

Понимание циклов и тенденций — ключ к богатству и достижению ваших целей. Много лет назад Пол Реймонд, вице-президент «Американского национального банка и трастовой компании» из Чикаго, оказал большую услугу клиентам банка Он разослал им книгу Дьюи и Дейкина «Циклы». Многие клиенты банка благодаря этому разбогатели. Они изучили теорию циклов и тенденций и усвоили ее. И впоследствии, несмотря на экономические спады и перемены, не потеряли ни цента.

Эдвард Р. Дьюи, много лет бывший директором Фонда по изучению циклов, подчеркивает в своей книге, что каждый живой организм, будь то индивид, бизнес или государство, достигает зрелости, стадии стабильности и затем умирает. Что не менее важно, Дьюи указывает способы, которые помогают вам как: индивиду находить верные

решения, независимо от тенденций или циклов. Вы во всеоружии можете встретить вызов перемен. Вы можете даже изменить тенденцию, насколько это связано с вами и вашими интересами, переломить ситуацию, наполнить ее новой жизнью, новой кровью, новыми идеями, новыми действиями.

Учитесь встречать трудности новыми идеями и новым поиском. Иногда вызывающий затруднения цикл не охватывает промышленность в целом по стране. Это может быть цикл, затрагивающий лишь одну отрасль. Такие проблемы тоже можно предвидеть и принять меры для их разрешения. Доказательство — постоянный рост многих американских корпораций, несмотря на то, что при обычном ходе вещей они должны были бы достичь зрелости, пережить период стабильности и умереть. Выдающимся примером такой корпорации является «Дюпон де Немур».

Вопреки всем трудностям компания «Дюпон де Немур» продолжает расти. Но в чем причина этого успеха? Почему компания не обречена естественному циклу взросления, стабильности и смерти?

«Дюпон» каждый раз встречал вызов перемен во всеоружии новых идей, новой деятельности. Управляющие компании всегда обладали ПСУ и были полны решимости преодолеть затруднения. Они вели постоянные исследования и делали новые открытия, разрабатывали новые изделия и совершенствовали прежние. Они впрыскивали новую кровь в управление, изучали и совершенствовали методы торговли.

Учитесь на их успехе!

Вы, как владелец малого бизнеса или как индивид, можете учиться и экспериментировать. Вы можете изучить и усвоить методы, используемые такой большой корпорацией. Вы можете обогатить свою «методику бизнеса» новыми идеями, новой жизнью, новой кровью, новой деятельностью. Вы можете заменить тенденцию к спаду на тенденцию к
подъему. Мы можете измениться! Там, где другие плывут вниз по течению, вы можете двинуться вверх!

Очень многие прочитанные вами в этой книге истории и те, что вы еще прочтете, свидетельствуют, как справедливы слова: «У вас проблема? Это хорошо!» Хорошо, если вы научитесь превращать неудачи в семена будущих достижений. Возможно, вы еще не совсем поняли этот принцип. Следующая глава «Учитесь видеть» поможет вам.

Самое важное

1.Итак, у вас есть проблема? Это хорошо! Почему? Потому что всякий раз, сталкиваясь с проблемой и справляясь с ней с помощью ПСУ, вы

Компания широкого профиля, выпускающая продукцию химической и нефтеперерабатывающей промышленности и широкий круг потребительских товаров. — ***Прим. перев.***

становитесь лучше, опытней и добиваетесь новых успехов.

2.Проблемы есть у всех.

3.Успех или неудача при решении проблем, вызванных переменами, определяются вашим складом ума.

4.Направляйте мысли, контролируйте эмоции, и вы определите свое будущее.

5.***Бог всегда добр.***

6.Когда перед вами возникает проблема: а) просите Божественного руководства; б) думайте; в) проанализируйте проблему, осознайте, что «Это хорошо!»; г) постарайтесь нащупать даже в неудаче семена будущих достижений.

7.Чарли Уорд — выдающийся пример человека, который успешно встретил вызов перемен.

8.Секс — величайший жизненный вызов. Превратите сексуальные эмоции в добрую силу.

9.Семь добродетелей таковы: благоразумие, сила духа, умеренность, справедливость, вера, надежда и милосердие. Усвойте эти качества и внесите их в свою жизнь.

10.Одна хорошая идея, за которой последуют действия, может превратить неудачу в успех.

КАЖДАЯ НЕУДАЧА ТАИТ В СЕБЕ СЕМЕНА БУДУЩЕЙ УДАЧИ

Джордж У. Кэмпбелл родился слепым.

Учитесь видеть

«Врожденная билатеральная катаракта», — заключил врач.

Отец Джорджа посмотрел на врача, не в силах поверить.

—Можно ли что-нибудь сделать? Может, операция?

—Нет, — ответил врач. — Насколько нам сейчас известно, средства от этой болезни нет.

Джордж Кэмпбелл не видел, но любовь и вера родителей сделали его жизнь полнокровной. Ребенком он вообще не подозревал, что ему чего-то не хватает.

И вот, когда ему было шесть лет, произошло нечто такое, что он не смог понять. Однажды днем он играл с другим мальчиком. И тот, забыв, что Джордж слеп, бросил ему мяч.

—Лови! Он тебя ударит!

Мяч ударил Джорджа, — и после этого все в его жизни изменилось. Джорджу не было больно, но он очень удивился. А позже спросил у мамы:

—Откуда Билл знал, что произойдет, раньше меня?

Мать вздохнула: наступил момент, которого она так боялась. Теперь ей необходимо было впервые сказать сыну: «Ты слеп». И ют как она это сделала.

—Сядь, Джордж, — сказала она негромко, беря его за руку. — Возможно, я не смогу тебе объяснить, а ты не сможешь понять, но давай попробуем.

Она взяла его маленькую руку и принялась загибать пальцы.

—Один, два, три, четыре, пять. Пальцев столько, сколько чувств.

Она сжимала каждый его палец своими большим и указательным и последовательно объясняла:

—Этот маленький палец означает слух, этот палец — осязание, этот маленький палец — обоняние, этот — вкус. — Тут она поколебалась и продолжила: — А этот маленький палец ~ зрение. И каждое из этих пяти чувств, как и каждый из пяти пальцев, посылают сигналы в твой мозг.

Потом она привязала тот палец, который обозначал зрение, к ладони Джорджа.

—Джордж, ты отличаешься от других мальчиков. — объяснила она. — Потому что можешь пользоваться только четырьмя чувствами, как четырьмя пальцами: один — слух, второй — осязание, третий — обоняние, четвертый — вкус. Но ты не можешь пользоваться своим чувством зрения. А теперь я хочу тебе кое-что показать. Встань, — мягко сказала она.

Джордж встал. Мать подняла мяч.

—Протяни руки, как будто собираешься поймать мяч, сказа.[1] га она.

Джордж протянул руки и в следующее мгновение почувствовал удар мяча. Сжав пальцы, он поймал мяч.

—Прекрасно, прекрасно, — сказала мать. — Я хочу, чтобы ты никогда не забывал то, что сделал сейчас. Ты можешь поймать мяч не пятью пальцами, а четырьмя, Джордж. Ты можешь также поймать и удержать полную и счастливую жизнь своими четырьмя чувствами вместо пяти — если будешь бороться и не сдашься.

Мать Джорджа воспользовалась метафорой, а такая простая фигура речи — один из самых эффективных методов коммуникации людей.

Джордж никогда не забывал этого урока относительно «четырех пальцев вместо пяти». Он для него стал символом надежды. И когда врожденный недостаток угнетал его, Джордж использовал этот символ как самомотиватор. Он стал для него формой самовнушения. И он часто повторял: «четыре пальца вместо пяти». В самые трудные дни эта идея из подсознания переходила в сознание.

Он обнаружил, что его мать была права. Он смог «поймать полную жизнь и удержать ее своими четырьмя чувствами» так, словно их у него пять.

Но на этом история Джорджа Кэмпбелла не кончается.

Джордж заболел, когда он учился в старших классах средней школы, и ему пришлось лечь в больницу. Когда он выздоравливал, отец

рассказал ему, что наука нашла средство борьбы с врожденной катарактой. Конечно, есть возможность неудачного исхода, но шансы на успех выше.

Джордж так хотел видеть, что готов был идти на любой риск.

В течение следующих шести месяцев были проведены четыре тончайшие хирургические операции — по две на каждый глаз. Много дней Джордж провел в затемненной больничной палате с повязками на глазах.

И наконец наступил день, когда повязки сняли. Врач медленно и осторожно снимал бинт с головы Джорджа. Сначала Джордж сумел разглядеть только туманное пятно. Несколько мгновений он лежал, переживая случившееся. Потом услышал шаги врача у постели. Что-то положили ему на глаза. Очки!

—Можешь видеть? — спросил врач.

Джордж слегка приподнял голову с подушки. Светлое пятно приобрело цвет, цвет приобрел форму — превратился в фигуру.

-Джордж, — послышался голос. Джордж узнал его. Это был голос его матери.

Впервые за 18 лет жизни Джордж смог увидеть свою мать. У нее были усталые глаза, морщинистое лицо шесщдесятид- вухлетней женщины, узловатые натруженные руки. Но Джорджу она показалась прекрасной.

Для него она была ангелом. Годы труда и терпения, годы учения и размышлений, годы, когда она была его глазами, годы любви и внимания, — вот что увидел Джордж.

И до сего дня он, как драгоценность, хранит то, что увидел первым: лицо своей матери. И этот первый опыт научил его ценить зрение.

—Никто не может понять, — говорит Джордж, — какое эго чудо зрение, если не пришлось жить без него.

Видеть можно научиться. Но Джордж узнал кое-что еще, полезное для всякого, кто заинтересован в изучении ПСУ. Он никогда не забывал тот день, когда впервые в больничной палате увидел мать и не узнал, кто она такая, — пока не услышал ее голос.

-То, что мы видим, — говорит Джордж, — это всегда интерпретация мозга. Нужно научить мозг правильно интерпретировать то, что мы видим.

Это наблюдение подтверждается наукой. «Большинство процессов зрения совершается совсем не глазами, — пишет доктор Сэмюэль Реншо, описывая мыслительный процесс, связанный со зрением. — Глаза действуют, как «руки»: они протягиваются, берут лишенные смысла «предметы» и передают их в мозг. Мозг направляет эти «предметы» в память. И только когда мозг интерпретирует в терминах сравнительных действий, мы по-настоящему видим что-нибудь».

Некоторые проживают свою жизнь, почти не «видя» силы и

возможности, окружающие нас. Мы не умеем правильно фильтровать информацию, которую зрение поставляет мозгу.
В результате мы часто по-настоящему не «видим» то, чем владеем. Мы получаем физические впечатления, не понимая их подлинного смысла. Иными словами, мы не заставляем ПСУ работать над полученными мозгом впечатлениями.

Не пора ли проверить ваше мысленное зрение? Не физическое зрение — это задача медиков. Но умственное зрение, подобно физическому, тоже может быть искаженным. И когда так происходит, вы блуждаете в тумане ложных представлений, без необходимости сталкиваясь с другими людьми и причиняя вред себе и им.

Наиболее распространенные недостатки физического зрения — это две противоположные крайности: близорукость и дальнозоркость. Они же — главные искажения и умственного зрения.

Умственно близорукий человек не замечает отдаленных объектов и перспектив. Он обращает внимание только на то, что находится в непосредственной близости, и слеп к возможностям, которые могли бы возникнуть в будущем благодаря размышлениям и планированию. Вы близоруки, если не строите планов, не выбираете целей и не закладываете основания своего будущего.

С другой стороны, умственно дальнозоркий человек склонен не замечать возможностей, которые находятся рядом. Он не видит их. Он поглощен мечтами о будущем, не связанными с настоящим. Он хочет сразу оказаться на вершине, а не подниматься на нее шаг за шагом, и не понимает, что единственная работа, которую вы можете начать, оказавшись на вершине, это копать яму.

Видеть — еще не значит разглядеть. Итак, в процессе обучения умению видеть вы хотите развить одновременно способности видеть и далеко и близко. Преимущества человека, который умеет видеть то, что непосредственно перед ним, огромны. Много лет жители небольшого городка Дарби в штате Монтана смотрели на то, что они называли Хрустальной горой. Гора получила такое название, потому что на ней был карниз, на котором виднелись блестящие кристаллы, напоминающие каменную соль. По этому карнизу была проложена дорога. Но лишь 14 лет спустя, кому-то пришло в голову наклониться, подобрать блестящий кристалл и по- настоящему разглядеть его.

Этими людьми были два жителя Дарби: мистер А.Е.Кам- ли и мистер Л.И.Томпсон. Увидев демонстрировавшуюся в городе минералогическую коллекцию, Томпсон и Камли испытали сильнейшее потрясение. В коллекции были представлены образцы берилла — минерала, содержащего бериллий — элемент, который, согласно прилагавшейся карточке, используется в ядерных реакторах. Но ведь именно такие кристаллы они видели на соседней горе! Томпсон и Камли

сразу сделали заявку на участок, на котором находилась Хрустальная гора. Томпсон послал образец руды в Минералогическое бюро в Спокане с просьбой прислать специалиста, чтобы осмотреть «очень большое месторождение» минерала Минералогическое бюро прислало бульдозер, который соскреб достаточно руды. И специалисты убедились, что действительно открыто самое большое в мире месторождение бериллия. Сегодня на гору ежедневно поднимаются огромные грузовики и съезжают, нагруженные тяжелой рудой, а внизу, буквально с пачками долларов в руках, ждут представители правительства Соединенных Штатов и «Юнайтед Стейтс Стил Корпорейшн», жаждущие купить высокоценную руду. И все потому, что однажды два молодых человека не только увидели руду, но постарались осознать увиденное. Сегодня они оба без пяти минут миллионеры.

Умственно дальнозоркий человек не смог бы сделать то, что сделали Томпсон и Камли, если его умственное зрение искажено. Потому что он способен видеть только далекие преимущества, а то, что лежит под ногами, часто остается незамеченным. Может быгь, прямо за вашим порогом — целое состояние. Осмотритесь. Может быть, когда вы занимаетесь повседневными заботами, что-то слегка раздражает вас. Какая- нибудь мелочь, над которой стоит призадуматься. И, возможно, что-то усовершенствовать. Может быгь, вам удастся найти способ помочь себе, — и не только себе, но и многим другим людям. Многие составили состояния на удовлетворении именно таких мелких домашних потребностей. Был человек, который изобрел заколку для волос, и другой, придумавший скрепку для бумаг. Кто-то изобрел застежку-молнию и подтяжки для брюк. Осмотритесь. Научитесь видеть. У вас на заднем дворе, возможно, скрываются *акры бриллиантов.*

Но умственная близорукость может стать такой же проблемой, как умственная дальнозоркость. Человек с таким изъяном видит только то, что у него под носом, а отдаленные возможности остаются неиспользованными. Это человек, который не понимает важности планирования. Он не понимает, как ценно время, отведенное на обдумывание. Он так
занят непосредственно окружающими его проблемами, что не может позволить своему сознанию блуждать в отдалении, искать новых возможностей, открывать новые тенденции, видеть общую картину.

Способность увидеть будущее — одно из величайших достижений человеческого разума. В самой глубине цитрусового пояса Флориды есть небольшой городок Уинтер Хэйвен. Городок окружают фермы. Большинство сочло бы эту местность совершенно непригодной для крупного туристического бизнеса. Это место очень изолированное. Нет ни пляжа, ни гор, только миля за милей пологих холмов с небольшими

озерами и зарослями кипарисов в болотистых долинах.

Но в эти места пришел человек, который «увидел» эти заросли кипарисов так, как не видел их никто до него. Его звали Ричард Поуп. Дик Поуп купил одну из старых кипарисовых рощ вместе с болотом, обнес ее изгородью. И дела его пошли так, что спустя некоторое время он отверг предложение продать свой Кипарисовый сад даже за миллион долларов.

Конечно, все было не так просто. Дику Поупу пришлось «увидеть» много возможностей, чтобы в конце концов преуспеть.

Прежде всего он превратил кипарисовую рощу в живописный сад. И тут встала проблема рекламы. Поуп знал, что привлечь людей в такое отдаленное место можно только интенсивной рекламой. Но реклама стоит дорого. Поэтому Дик Поуп пришел в популярную фирму, изготовляющую фотооткрытки. Открыл возле своего Кипарисового сада фотостудию и магазин фототоваров, продавал посетителям пленку и одновременно учил делать хорошие снимки живописнейших уголков сада. Он нанял опытных спортсменов. Они устраивали представления, а в это время по громкоговорителю объясняли зрителям, как сфотографировать самое интересное. И когда зрители возвращались домой, лучшими их снимками всегда оказывались сделанные в Кипарисовом саду. Так Дик Поуп использовал лучший вид рекламы — рекомендации от одного другому, сопровождаемые фотоснимками!

Именно такое творческое зрение мы все должны развивать. Нам нужно научиться смотреть на мир свежими глазами — видеть возможности, окружающие нас, но одновременно искать и возможности в будущем.

Видеть можно научиться. Но, подобно любым другим умениям, это умение нуждается в тренировках и опыте.

Умейте видеть возможности, способности и особенности другого человека. Нам может казаться, что мы знаем свои способности; но в этом отношении мы можем оказаться слепы. Покажем это на примере учительницы, умственное зрение которой нуждалось в проверке. Она была одновременно близорукой и дальнозоркой. Она не видела ни настоящие, ни будущие возможности и способности своих учеников, не понимала их особенности.

Все великие и почти великие должны с чего-то начинать. Они не рождаются великолепными и преуспевающими. Кстати, многие из наших величайших сограждан в молодости считались не слишком умными. И только приобретя положительный склад ума и научившись оценивать свои способности и видеть определенные цели, она начали свой путь к успеху*. Одного молодого человека учителя считали особенно «глупым и недальновидным тупицей».

Этот мальчик рисовал картинки на грифельной доске. Он смотрел по

сторонам и слушал, что говорят другие. Он задавал «невозможные вопросы», но отказывался отвечать, несмотря на угрозу наказания. Дети звали его «болваном», и он обычно занимал последнее место в классе.

Этого мальчика звали Томас А. Эдисон. Прочитав историю жизни Эдисона, вы будете поражены. В начальной школе он учился всего три месяца. Учительница и одноклассники говорили ему, что он глуп. Но после одного эпизода в жизни, побудившего его перевернуть талисман с ОСУ к ПСУ, он стал другим человеком. Он превратился в одаренную личность. А впоследствии стал великим изобретателем.

Каков же был этот случай? Что случилось с Эдисоном такого, что изменило его отношение к миру? Он рассказал матери, что слышал, как инспектор сказал учительнице: этот мальчик тупоумный, нет смысла дальше держать его в классе. Мать тут же вместе с ним отправилась в школу и во всеуслышание заявила, что у ее сына, Томаса Альва Эдисона, больше ума, чем у учительницы и инспектора вместе взятых.

Эдисон называл мать своим лучшим и самым вдохновенным защитником. С этого дня он совершенно переменился. Он говорил: «Она оказала на меня влияние, которое длится всю мою жизнь. То, чему она научила меня в детстве, я никогда не потеряю. Мама всегда была добра, она мне сочувствовала и никогда не осуждала. Она всегда понимала меня». Вера матери заставила его увидеть самого себя в ином свете. Она заставила его повернуть талисман на сторону ПСУ и обрести положительный склад ума по отношению к учению, Эдисон научился видеть предметы и явления глубоким мысленным взором, а это позволило ему создать изобретения, которые принесли благо всему человечеству. Может быть, учительница не видела его способностей, потому что не была искренне заинтересована в помощи мальчику. А мать — была.

У вас есть тенденция видеть то, что вы хотите увидеть.

Чтобы *слушать,* необязательно прилагать внимание. Но чтобы *услышать,* это необходимо. На протяжении всей этой книги мы учим вас именно слышать. Эго означает; усвоить излагаемые в книге принципы и применить их в своей жизни.

Возможно, вы, в частности, задумаетесь, как соотнести принципы описанного ниже с вашей жизнью.

Доктор Рой Планкетт, химик из компании «Дюпон», проводил эксперимент. Опыт закончился неудачей. Открыв пробирку после эксперимента, доктор Планкетт не увидел того, что ожидал. Но он заинтересовался. Он задал себе вопрос: «Почему?» Он не выбросил пробирку, как, может быть, поступили бы другие в таких обстоятельствах. Напротив, он взвесил пробирку. И, к его изумлению, она весила больше пробирок аналогичного типа. Тогда доктор Планкетт снова спросил себя: «Почему?»

И в поисках ответа на этот вопрос открыл удивительную прозрачную пластмассу — тетрафлуоретилен, которая теперь известна как тефлон. Позже правительство Соединенных Штатов закупало весь тефлон, произведенный «Дюпоном».

Когда вы чего-то не понимаете, спросите себя: «Почему?» Присмотритесь внимательней. Вы можете совершить открытие.

Задавайте себе вопросы. Если вы спрашиваете самого себя или других о том, что вас удивляет, вы можете быть щедро вознаграждены. Именно привычка задавать вопросы привела к одному из величайших научных открытий.

Молодой англичанин отдыхал на ферме своей матери. Этот молодой человек изучал высшую математику. Он лежал на спине под яблоней и думал. На землю упало яблоко.

«Почему яблоко упало на землю? — спросил он себя. — Притягивает ли земля яблоко? Притягивает ли яблоко землю? Притягивают ли они друг друга? Является ли этот принцип универсальным?»

Исаак Ньютон обладал способностью думать — и сделал открытие. Видеть мысленным взором — значит думать. Он нашел **ответы, которые искал: земля и яблоко притягивают друг друга, а закон притяжения массы к массе приложим ко** всей **Вселенной.**

Ньютон открыл закон всемирного тяготения, потому что был наблюдателен и искал ответы на то, что его озадачивало. Другой человек на другом конце света тоже обладал способностью наблюдать и действовать на основе увиденного — и тоже был вознагражден. Ньютон задавал вопросы самому себе. Тот другой человек обращался за советами к специалистам.

Кокичи Микимото из японского города Тобо в 1869 году в одиннадцатилетнем возрасте продолжил дело своего отца, который был изготовителем лапши. Отец заболел и не мог работать. Микимото пришлось содержать шестерых братьев, трех сестер и родителей. Кроме ежедневного изготовления лапши, ему приходилось и продавать ее. И он оказался хорошим торговцем.

Микимото учился у самурая, который говорил ему:

«Истинная вера состоит в добрых поступках и любви к людям, а не только в формальных молитвах, какие полагаются по обычаям».

И вот с этой философией ПСУ и позитивных действий, Микимото выработал привычку превращать идеи в реальность.

В двадцать лег он влюбился в дочь самурая. Молодой человек понимал, что его будущий тесгь не благословит союз своей дочери с изготовителем лапши. И он решил сменить профессию.

Подобно другим преуспевшим людям в разных частях мира, Микимото начал поиски знаний, которые помогли бы ему в новой деятельности. Он, как и многие промышленники наших дней, обратился

за помощью в университеты. Профессор Ёшикичи Мизукури рассказал ему о теории, которая никогда не была проверена на практике.

Профессор сказал:

—Жемчужина образуется в раковине, когда в нее попадает **посторонний предмет, например, песчинка. Если этот пред**мет **не убивает устрицу, природа покрывает его тем же веществом, из которого состоит перламутр, выстилающий раковину устрицы.**

Микимото был поражен. Он не мог не задать себе вопрос: «Могу ли я вырастить жемчужину, нарочно поместив посторонний предмет в раковину и позволив природе действовать по своему закону?» И он тут же стал экспериментировать.

Научившись видеть, он тут же претворил теорию в позитивное действие.

Слова университетского профессора были лишь словами. Но используя силу своего воображения и творческого мышления, Микимото увидел горизонты новых возможностей. Он решил, что если жемчужина образуется при вторжении чужеродного предмета, то он может создавать жемчуг с помощью этого закона природы. Он может помещать чужеродные предметы в раковины и заставлять их образовывать жемчужины. Микимото научился видеть и действовать, — и в конце концов добился своего. Искусственный жемчуг стал ре-альностью, а создатель его стал богат.

Изучение жизни Микимото свидетельствует, что он использовал все 17 слагаемых успеха. Ибо само по себе знание не делает вас преуспевающим. Но приложение этого знания — делает. *Действуйте!*

Многие идеи, которые приходят нам в голову, когда мы учимся видеть, поражают и нас самих, и окружающих своей смелостью. Эти идеи могут либо испугать нас, либо, если мы будем действовать, опираясь на них, — обогатить. Вот еще одна подлинная история о жемчуге. На этот раз герой ее молодой американец Джозеф Колдстоун. Он продавал вразнос ювелирные изделия в Айове.

И вот однажды, в самый разгар экономической депрессии, он узнал, что японцы производят прекрасный искусственный жемчуг. Жемчуг был высокого качества, а продавать его можно было дешевле природного жемчуга.

Джо увидел в этом большую возможность. Несмотря на риск, он и его жена Эстер обратили все свое имущество в наличность и отправились в Токио. Когда они высадились в Японии, у них было меньше тысячи долларов, но был план и главное — ПСУ.

Они добились встречи с мистером ККитамурой, руководителем Ассоциации японских торговцев жемчугом. Джо нацелился высоко. Он познакомил мистера Китамуру со своими планами продажи японского искусственного жемчуга в США и попросил начальный кредит в сто

тысяч долларов. Эго была фантастическая сумма, особенно во время депрессии, но, поразмыслив несколько дней, мистер Кита мура согласился.

Жемчуг расходился хорошо. Колдстоуны были на пути к богатству. Несколько лет спустя они решили основать собственную ферму по производству жемчуга и сделали это с помощью мистера Китамуры. Они снова увидели возможность там, где другие не видели ничего. Опыт показал, что уровень **гибели раковин, в которые вводят посторонние «кру**пинки», **составляет 50 процентов.**

-Как нам сократить потери? — спросили они себя.

После многих экспериментов Колдстоуны начали применять метод, который используется в медицине: поверхность раковины стали протирать и выскребать, чтобы уменьшить опасность инфекции. «Хирург» использовал анестезирующую жидкость, чтобы устрица легче перенесла операцию. Потом он вкладывал в каждую раковину маленький шарик — основу образования будущей жемчужины. Шарик вводился стерильным скальпелем. Затем раковину помещали в сетку и опускали в воду. Каждые четыре месяца сетку извлекали и осматривали раковины. Эта техника позволила выживать и образовывать жемчужины 90 процентам раковин, и Колдстоуны сказочно разбогатели.

Да, способность видеть — это нечто гораздо большее, чем просто процесс восприятия лучей света с помощью сетчатки глаз. На самом деле это искусство интерпретации увиденного и умение приложить увиденное к своей жизни и жизни других людей.

Научившись видеть, вы обретете возможности, о которых и не подозревали. Однако не менее важно научиться действовать на основе узнанного. Лишь умело и напористо действуя, можно что-либо осуществить.

Не теряйте времени. Познакомьтесь с «Наукой свершений» в **следующей главе и поднимитесь на еще одну ступеньку по лестнице успеха.**

Самое важное

1. ***Научитесь видеть! Умению видеть можно научиться.*** Девять десятых процесса зрения осуществляется в мозгу.
2. ***Четыре пальца вместо пяти:*** с помощью этого символа Джордж Кэмпбелл, слепой мальчик, мог жить полной и счастливой жизнью.
3. Учатся видеть с помощью ассоциаций. Когда Джордж Кэмпбелл впервые увидел мать, - увиденное приобрело для него смысл, только когда он услышал ее голос.
4. Не пора ли проверить ваше мысленное зрение? Если оно искажено, — вы бродите на ощупь в тумане ложных концепций, причиняя вред себе и другим.

5.Присмотритесь — хорошо присмотритесь — и узнайте то, что видите. У вас на заднем дворе могут скрываться акры бриллиантов.
6.Не будьте близоруки — смотрите ***в*** будущее. Кипарисовый сад стал реальностью, потому что Ричард Поуп увидел его как свою определенную цель в будущем.
7.Умейте видеть возможности, способности и особенности других людей. Вы можете упустить гения. Хороший пример - история Томаса А, Эдисона.
8.Посмотрите, как вы применяете принцип «Положительный склад ума — залог успеха» в своей жизни.
9.Учитесь у природы. Задавайте себе вопросы, как это делал Исаак Ньютон. Если не знаете ответов, обратитесь к специалистам.
10.Претворяйте увиденное в реальность — действуйте! Микимото претворил теорию в огромное богатство. Колдстоуны применили методы спасения жизни людей в производстве искусственного жемчуга.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ РИСКНУТЬ, ЧТОБЫ ПРЕУСПЕТЬ

Наука действий

В этой главе вы познакомитесь с наукой действий. Вы познакомитесь также к самомотиватором, таким мощным, что он подсознательно будет побуждать вас к нужным действиям, потому что на самом деле это — *автоматический стартер, самопуск.* Вы можете использовать его по своей воле. И, делая это, преодолеете инерцию и привычку откладывать «на потом».

Если вы делаете то, что не хотите делать, и не делаете того, что хотите, — тогда эта глава для вас.

Одним из тех, кто упорно овладевал наукой действий, был преподобный отец Келлер из ордена иезуитов, миссионер общества «Отцов из Меринолла». Отец Келлер долгое время вынашивал свою идею. Он надеялся «побудить маленьких людей совершать большие поступки, выходя за узкий круг своей жизни в просторный внешний мир». Евангельское наставление «идите по всему миру» — всегда было для него символом выполнения миссии.

Тщательно все обдумав и приняв решение, отец Келлер принялся действовать. Это произошло в 1945 году. Именно тогда он создал «Кристоферов» — весьма необычную организацию.

В этой организации нет ни устава, ни руководства, ни собраний, ни взносов. В ней нет членства в обычном смысле этого

Распространенное название Американского общества католических миссий за рубежом. — *Прим. перев.*

слова Она состоит из людей — никто не может сказать, сколько их, преданных идее. Кристоферы действуют на основе принципа, что для человека лучше «делать что-нибудь и ничего не платить», .чем «платить взносы, но ничего не делать».

Какой же идее они преданы?

Каждый крисгофер несет свою религию всюду, чем бы он ни занимался в этот день, — в пыль и грязь рынка, на шоссе и окольные тропы, в свой дом. И передает свою веру другим людям.

В своей книге «Вы можете изменить мир» преподобный Джеймс Келлер рассказывает, что идея возникла у него давно и он поверил в нее. Но делал мало или ничего не делал для ее воплощения, пока не постиг науку свершений. Он напоминает евангельское изречение: «Доброго, которого хочу, не делаю, а злое, которого не хочу, делаю». И далее пишет, как учился целеустремленно действовать.

Как же сделать свершения частью вашей жизни? При по-* мощи привычки. А привычка вырабатывается повторением. «Посей действие, и пожнешь привычку; посей привычку, и пожнешь характер; посей характер, и пожнешь судьбу», говорил великий философ и психолог Уильям Джеймс. Он говорил, что вы таковы, каким вас сделали ваши привычки. И привычки можно изменить. Можно развить любую желательную привычку, если использовать автостартер.

Так каков же этот автостартер, который побуждает вас действовать?

Тайна действия — в действии. Автостартер — это самомо-тиватор «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!»

Пока вы живы, никогда не говорите себе «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!», если за этим не последует реальное действие. Когда действие желательно и в вашем сознании возникает символ «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!», переданный из подсознания, — тогда сразу беритесь за дело.

Сделайте своей привычкой реагировать на алтостартер «СДЕ-ЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!» даже в малых делах. Привыкнув безотлагательно действовать в малом, вы будете всегда готовы оперативно использовать появившиеся возможности.

Допустим, вам нужно позвонить по телефону, но у вас есть привычка медлить, откладывать «на потом». И вы все откладываете этот звонок. Но как только в вашем сознании возникает автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!», — *действуйте*. Немедленно позвоните по телефону.

Или, допустим, вы поставили будильник на шесть часов утра.

И когда он звонит, вам хочется еще поспать. Вы выключаете будильник и снова ложитесь. У вас есть тенденция поступать так же и в будущем. Но как только в вашем сознании возникло «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!» — делайте немедленно. Вставайте! Почему? Потому что вы хотите выработать привычку отвечать на автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!»

В тринадцатой главе вы прочтете, как один из авторов купил компанию за миллион шестьсот тысяч долларов, при

чем заплатил деньгами самого продавца. Это стало возможно потому что покупатель в должное время среагировал на автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!».

Привычка действовать была у Г.Дж.Уэллса. Уэллс был очень **плодовитым писателем. Он старался не упустить ни** одной **пришедшей в голову хорошей мысли. Пока идея свежа, он записывал пришедшую в голову мысль. Иногда это происходило ночью. Уэллс включал свет, брал карандаш и бумагу, которые всегда лежали рядом, и начинал писать. А потом снова засыпал.**

Идеи могли бы забыться, если бы не эти записи, которые он потом просматривал. Эта привычка для Уэллса была такой же естественной и легкой, как улыбка, которая появляется при удачной мысли.

У многих есть привычка откладывать и тянуть. Поэтому они опаздывают на поезд, на работу или — что гораздо важнее — упускают возможности, которые могли бы к лучшему изменить весь ход их жизни. Истории известны многие битвы, проигранные из-за того, что кто-то отложил необходимое действие.

Те, кто начинает изучать наш курс «ПСУ — наука успеха», часто говорят, что прежде всего хотели бы избавиться от привычки откладывать. И тогда мы даем им автосгартер. И тут уместен будет правдивый рассказ о том, что означал такой автостартер для военнопленного во время Второй мировой войны.

Что означал автостартер для военнопленного. Кеннет Эрвин Хармон служил вольнонаемным работником военно-морского флота в Маниле, когда там высадились японцы. Его арестовали и два дня держали в гостинице, а потом отправили в лагерь.

В первый же день Кеннет увидел у товарища под подушкой книгу.

—Нельзя ли мне почитать эту книгу? — спросил он.

Это оказалось «Думай и богатей» Наполеона Хилла. Кеннет принялся читать. И во время чтения познакомился с самым важным человеком на земле, обладающим талисманом с ПСУ на одной стороне и ОСУ — на другой.

До того как он взял в руки эту книгу, Кеннета порой охватывало отчаяние. Он со страхом ожидал возможных пыток и даже смерти. Но по мере чтения у него рождалась надежда. Ему хотелось иметь эту книгу. Он хотел, чтобы она всегда была рядом с ним в будущих страшных днях. Обсуждая «Думай и богатей» со своим сокамерником, он понял, что и для этого человека книга значит очень много.

—Позволь мне ее переписать, — попросил Кеннет

—Конечно, давай, — услышал он в ответ.

Кеннет Хармон принялся действовать немедленно. Он начал переписывать книгу. Слово за словом, страницу за страницей, главу за главой. Опасаясь, что книгу у него отберут, он готов был работать днем и ночью.

И хорошо, что он торопился: через час после окончания последней страницы его отправили в известный лагерь Санто Томас. Он закончил вовремя, потому что начал сразу. Все три года и месяц плена Кеннет Хармон держал рукопись при себе. Она вдохновляла его и помогала стойко переносить лишения, строить планы на будущее и сохранять физическое и душевное здоровье. Многие заключенные Санто Томас серьезно пострадали физически и душевно от голода и страха — страха перед настоящим и будущим. «Но я покидал лагерь р лучшем состоянии, чем входил в него. Я был лучше подготовлен к жизни, — говорил нам Кеннет Хармон. — В науке действий нужно постоянно практиковаться, иначе она расправит крылья и улетит».

И Хармон многого потом добился в жизни. Испытания, которые могли бы стать катастрофой, стали для него стартом к успеху.

День, который мог быть потерян. Йорген Юлдал, студент Копенгагенского университета, летом подрабатывал в качестве гида. И поскольку он был всегда доброжелателен и делал больше, чем то, за что ему платили, туристы из Чикаго пригласили его посетить Америку. Маршрут включал день пребывания в Вашингтоне по пути в Чикаго.

Прибыв в Вашингтон, Йорген зарегистрировался в отеле «Уиллард», где для него был заказан оплаченный номер. Он был на верху блаженства. В кармане пиджака у него был билет в Чикаго, в кармане пальто — бумажник с паспортом и деньгами. И тут молодому человеку нанесли смертельный удар!

Ложась спать, он обнаружил, что пропал бумажник. Йорген побежал вниз к администратору гостиницы.

—Сделаем все, что сможем, — пообещал администратор.

Но на следующее утро бумажник не был найден. У Йоргена Юддала в карманах осталось меньше двух долларов мелочью. Один в чужой стране, он не знал, как ему быть. Позвонить друзьям **в Чикаго и рассказать, что случилось? Идти в датское посольство и сообщить о потере паспорта? Сидеть в полицейском участке в ожидании новостей?**

И тут Йорген сказал себе:

—Нет! Ничего подобного я не сделаю! Я увижу Вашингтон. Возможно, я больше никогда сюда не попаду. В конце концов, **у меня ведь есть билет до Чикаго, а там будет доста**точно

времени, чтобы решить проблемы денег и паспорта. Но если я не увижу Вашингтон сейчас, я могу никогда не увидеть его. Дома я проходил пешком много миль. И здесь мне понравится ходьба пешком. Я тот же самый человек, каким был вчера, пока не потерял бумажник. Тогда я был счастлив. Я должен быгь счастлив и сейчас — счастье просто быть в Америке, счастье провести целый свободный день в этом великом городе. Я не стану тратить время на напрасное оплакивание своей утраты.

Так он и отправился пешком. Он увидел Белый дом и Капитолий, побывал в музеях, поднимался на Монумент Вашингтона. Он не смог побывать на Арлингтонском кладбище и в некоторых других местах, как ему хотелось, но то, что он видел, он осмотрел досконально. Он покупал жареные каштаны и карамельки и грыз их, чтобы отогнать голод.

И когда он вернулся в Данию, то из всего путешествия по Америке ему лучше всего запомнился именно этот день, когда пешком гулял по Вашингтону, — день, который мог бы быть потрачен зря, если бы Йорген Юлдал не владел умением действовать. Но он твердо знал: если уж действовать, — то действовать НЕМЕДЛЕННО. Он знал, что НЕМЕДЛЕННО нужно использовать, пока оно не превратится во вчера-я-мог-бы...

Кстати, чтобы закончить рассказ: пять дней спустя после этого полного событиями дня вашиштонская полиция нашла бумажник и паспорт и отослала Йоргену.

Не пугаетесь ли вы своих лучших идей? Одна из причин, которые нередко мешают нам воспользоваться НЕМЕДЛЕННО, — определенная робость перед лицом собственного вдохновения. Когда идеи впервые у нас возникают, мы их порой пугаемся. Они могут показаться слишком новыми или легковесными. Нет никакого сомнения: требуется смелость, чтобы проверить неиспытанную идею. Но именно такой род смелости часто приносит самые выдающиеся результаты. Известная писательница Эльси Ли рассказывает о Руфи Батлер и ее сестре Элеонор, дочерях знаменитого нью-йоркского меховщика.

—Мой отец был разочаровавшимся художником, — говорит Руфь. — У него были способности, но ему нужно было зарабатывать на жизнь и не было времени, чтобы создавать' себе репутацию живописца. Поэтому он коллекционировал картины. Позже он стал покупать картины для Элеонор и меня.

Таким образом у девушек появились знания и умение оценивать произведения искусства, а также безупречный вкус.! Когда они выросли, друзья часто советовались с ними, какие

картины купить для своих домов. Часто сестры на время отдавали отдельные картины из своей коллекции.

Однажды Элеонор разбудила Руфь в три часа ночи.

—Не сердись, — у меня появилась замечательная идея! Мы создадим союз сверхразума.

—Но что такое союз сверхразума? — спросила Руфь.

—Союз сверхразума — это координация в духе гармонии, усилий двух или нескольких человек для достижения определенной цели.

И именно это у нас и будет. Мы начинаем бизнес по сдаче в аренду картин!

И Руфь согласилась с сестрой. Идея действительно была замечательная. В тот же день они принялись за работу, хотя друзья отговаривали их и предупреждали об опасностях: их ценные картины могут быть украдены или потеряны, могут возникнуть судебные иски и другие юридические проблемы. Но они продолжали работать — собрали 300 долларов и уговорили отца бесплатно сдать им подвал его магазина.

«Мы разместили 1800 картин из наших собраний среди образцов мехов, стараясь не обращать внимания на неодобрительные взгляды отца, — вспоминает Руфь. — Первый год оказался тяжелым — настоящее испытание».

Но новая идея себя оправдала. Их компания, известная как «Нью-Йоркская библиотека картин», добилась успеха, и постоянно свыше 500 произведений живописи находится в аренде в фирмах, у врачей, юристов и просто в частных домах. Один из их постоянных клиентов восемь лет просидел в тюрьме штата Массачусетс. Он написал, что, возможно, «Библиотека» не пошлет ему картины, учитывая его обратный адрес. Картины отправились к нему без арендной платы, с оплатой только расходов по пересылке. В ответ Руфь и Элеонор получили письмо от администрации тюрьмы, в котором говорилось, что картины использовались на занятиях, где заключенных учили оценивать произведения искусства. Эти занятия посещали сотни заключенных.

Руфь и Элеонор начали свой бизнес с идеи. Свою идею они подкрепили немедленными действиями. И результатом стали прибыль для них и удовольствие и польза для многих других людей.

Готовы ли вы удвоить свой доход? В 1955 году У.Клемент Стоун в составе группы из семи человек совершил поездку по Азии и Тихому океану как представитель «Национальной организации торговых менеджеров». Однажды в ноябре во вторник он выступал перед бизнесменами в Мельбурне, в Австралии. На той же неделе вечером в четверг ему позвонили. Звонил Эдвин Х. Ист, менеджер фирмы, торгующей металлическими шкафами. Мистер Ист был возбужден:

—Произошло нечто удивительное! Когда я вам расскажу, вы тоже удивитесь.

—Расскажите. Что же случилось?

—Поразительная вещь! Вы рассказывали нам во вторник о мотивации. И в беседе рекомендовали вдохновляющие книги. Я купил «Думай и богатей» и в тот же вечер начал читать. И читал несколько часов подряд. На следующее утро я начал перечитывать книгу, а потом написал на листе бумаги: «Моя главная определенная цель — продать в этом году вдвое больше, чем в прошлом». А поразительное вот что: я достиг своей цели за сорок восемь часов.

—Как вы это сделали? — спросил мистер Стоун. — Как вы удвоили свой доход?

Ист ответил:

—В своей речи о мотивации вы рассказывали о том, как Эл Аллен, страховой агент из Висконсина, пытался продать свои полисы в определенном квартале. Вы сказали, что Элу повезло, потому что он работал целый день и ничего не продал. Ибо, — сказали вы, — в тот вечер у Эла возникла «вдохновляющая неудовлетворенность». Он решил, что на следующий день обойдет тех же перспективных клиентов и продаст столько страховых полисов, сколько целая группа агентов продает за неделю. И вы рассказали, как Эл обошел тот же квартал, заходил к тем же людям и заключил 66 новых контрактов на страхование от несчастных случаев. Я помню ваши слова: «Некоторые подумают: это невозможно, но Эл это сделал». Я вам поверил. Я был готов.

Я запомнил автостартер, который вы нам сообщили: СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!

Я обратился к своей картотеке и рассмотрел все «мертвые» случаи. Я подготовил для каждого из этих возможных клиентов то,

что раньше показалось бы мне неоправданно подробной **программой демонстрации. Несколько раз я повторял автосгартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!». Потом, вооруженный положительным настроем ума, я позвонил по десяти номерам и договорился о восьми крупных заказах. Это поразительно, поистине поразительно, что может сделать ПСУ для торговца, который знает его силу!**

Как видите, суть в том, что когда Эдвин Х. Ист услышал речь Стоуна о мотивации, — он был готов. Он услышал обращенное к нему послание. Он искал нечто недостающее в его работе. И нашел то, что искал! Мы пересказываем вам эту историю, потому что вы тоже читали об Эле Аллене. Но вы могли не увидеть, как применить его опыт к вашим обстоятельствам. Эдвин Х. Ист это увидел. И вы тоже можете увидеть. Вы можете применить все методы, использовавшиеся людьми, о которых читаете в этой книге.

Однако мы хотим, чтобы вы прежде всего усвоили автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!».

Иногда решение действовать немедленно позволяет осуществить самые несбыточные мечты. Так получилось с Мэнли Суизи.

Можно совместить бизнес с удовольствием. Мэнли любил охоту и рыбалку. Его представление о счастливой жизни - это пеший переход в пятьдесят миль по лесам с ружьем и удочкой и возвращение через несколько дней усталым, грязным и очень счастливым.

Беда была лишь в том, что это Хобби отнимало слишком много времени от работы. А работал Мэнли агентом по страхованию недвижимости. И вот однажды, когда он неохотно оставил любимое озеро, в котором водились окуни, и направлялся в свою контору, ему пришла в голову неожиданная мысль. Предположим, где-нибудь в отдаленной местности, людям тоже нужна страховка. Тогда он мог бы одновременно работать и бродить по лесам! И Мэнли узнал, что такие люди действительно есть. Это работники Аляскинской железной дороги. Они живут в домиках, разбросанных на протяжении пятисот миль вдоль пути. Что если начать продавать полисы этим железнодорожникам, трапперам и золотодобытчикам вдоль дороги?

В тот же день, как ему пришла в голову эта мысль, Мэнли начал готовиться. Он проконсультировался у агента **по путешествиям и собрался. Он не позволял сомнениям вмешиваться в свои приготовления, не позволял себе думать, что идея сумасшедшая, что она не может увенчаться успехом, рместо того чтобы отыскивать недостатки своей идеи, он пароходом отправился на**

Аляску.

Он много раз прошел пешком вдоль железной дороги. «Пеший Суизи», как его прозвали, стал желанным гостем в этой **глубинке, и не только потому, что продавал страховки там, где никто этого не делал, но и потому, что представлял внешний мир. Он не ленился пройти лишнюю милю. Он научился подстригать волосы и делал это бесплатно. Он научился готовить. И поскольку многие одинокие мужчины питались там преимущественно консервами, появление кулинара Мэнли всегда встречалось с радостью. Все это он делал совершенно естественно. Он делал то, что хотел делать: бродил по холмам, охотился, рыбачил и — как он выражался — «вел жизнь Суизи»!**

Есть особая почесть, которой удостаиваются агенты, продавшие за год полисов больше чем на миллион долларов. Эго так называемый Круглый стол миллиона долларов. Самое замечательное и почти невероятное в истории Суизи вот что: действуя под влиянием порыва, уехав в дикую Аляску, проходя пешком вдоль железной дороги согни миль в краях, куда больше никто не совался, — он за год продал страховок на миллион долларов и больше — и занял свое место за Круглым столом.

Но ничего этого не случилось бы, если бы он не решился применить науку действий, когда ему в голову пришла «неожиданная» мысль.

Запомните автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!»

«СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!» — может подействовать на любом этапе вашей жизни. Может помочь вам делать то, что необходимо, но не хочется. Удержит вас от желания отложить «на потом», когда вас ожидают неприятные обязанности. Но автостартер может и помочь вам, как помог Мэнли Суизи, — делать то, что вам хочется. Поможет уловить тот драгоценный момент, который, если им не воспользоваться, никогда не вернется. Например, одобрительное слою Друга. Или звонок партнеру, просто чтобы сказать, как вы им восхищаетесь. И все это — в ответ на призывный автостартер «Сделай это немедленно!».

Напишите себе письмо. Вот идея, которая позволит вам Начать. Садитесь и напишите себе письмо, расскажите о том,

что вам всегда хотелось делать, но расскажите так, словно это уже сделано, — личное дело, какой-то благотворительный поступок, общественный проект. Напишите письмо так, как написал бы биограф о замечательном человеке, каким вы действительно станете под влиянием ПСУ, Но не останавливайтесь на этом. Используйте науку действий. Реагируйте на автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!»,

Помните: независимо от того, кем вы были и кем являетесь, вы можете стать, кем хотите, если будете действовать с опорой на ПСУ.

Автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!» — важнейший самомотиватор. Это решающий шаг к овладению принципом, описанным в следующей главе, которая называется «Мастерство мотивации».

Самое важное

1. Лучше делать что-нибудь и ничего не платить, чем платить и ничего не делать.
2. «Слишком часто то, что мы читаем и проповедуем, становится частью наших библиотек и словарей, но не становится частью жизни».
3. «Посей действие, и пожнешь привычку; посей привычку, и пожнешь характер; посей характер, и пожнешь судьбу».
4. Наука действия: СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!
5. Пока вы живы, никогда не говорите себе «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!», если за этим немедленно не последуют решительные действия.
6. Время действовать — ***теперь.***
7. Время быть счастливым - теперь.

СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!

Мотивация — это то, что *побуждает к действиям или определяет выбор.* Это то, что заряжает вас мотивом. А мотив — это внутреннее стремление, *побудительная причина внутри самого индивида,* заставляющая его действовать, — идея, эмоция, желание или импульс.

Мастерство мотивации

Надежда или *другая сила* начинает действие в попытке достичь нужного результата.

Мотивируйте, побуждайте себя и других. Зная принципы собственной мотивации, вы сумеете мотивировать, стимулировать и других. И наоборот, зная принципы, мотивирующие других, вы знаете также то, что мотивирует вас.

Цель этой главы — показать, как мотивировать самого себя. Как мотивировать других — цель десятой главы. Как мотиви-

ровать себя и других с положительным складом ума — цель всей нашей книги. В сущности, это книга о мотивации, о том, как мобилизовать себя на действия, ведущие к успеху.

Когда мы рассказываем об успехах одних людей и неудачах других, наша цель — мотивировать вас, дать импульс к желательным действиям.

Чтобы мотивировать себя, постарайтесь понять, что. мотивирует других; чтобы мотивировать других, поймите, что мотивирует вас.

Мотивируйте себя во всеоружии ПСУ, — и вы сможете направлять свои мысли, контролировать эмоции и определять судьбу.

Волшебный ингредиент. Что это за волшебный ингредиент? Один человек сумел его найти. Вот его история.

Несколько лет назад этот человек, преуспевающий производитель косметики, в возрасте шестидесяти пяти лет отошел от дел. С тех пор друзья ежегодно отмечали его день рождения и просили раскрыть его формулу успеха . Год за годом он вежливо отказывался; однако когда отмечалось его семидесятипятилетие, один из друзей полунасмешливо-полусерьезно снова спросил, откроет ли он когда-нибудь свою тайну.

ЮЗ

—Все эти годы вы так хорошо ко мне относились, — ответил юбиляр, — чтр теперь я вам расскажу. Видите ли, к формулам, которые используют другие производители косметики, я добавлял волшебный ингредиент.

—Что за волшебный ингредиент? — спросил друг.

—Я никогда не обещал женщинам, что моя косметика сделает их красивее, но я всегда давал им надежду.

Волшебный ингредиент — это и есть надежда.

Надежда — это желание вместе с ожиданием того, что это желание исполнится. Человек сознательно действует так, чтобы достичь того, чего он хочет и во что верит.

Но человек реагирует и на стремления подсознания, когда на него действует окружение, внушение или самовнушение, высвобождающие подсознание. В ответ на внушение у человека может возникнуть повиновение какому-то символу, побуждающему к прямым, нейтральным или противоположным действиям. Иными словами, существуют различные типы и степени мотивирующих факторов.

У каждого результата есть определенная причина. Каждое действие есть результат определенной причины — ваших мотивов.

Например, надежда побудила производителя косметики создать выгодный бизнес. Надежда **побуждала женщин покупать его**

косметику. Надежда мотивирует и вас.

Десять основных мотивов, побуждающих человека действовать. Каждая ваша мысль, каждое ваше добровольное действие в конечном счете порождено определенным мотивом или комбинацией мотивов. Существует десять основных мотивов, управляющих человеком, его поступками.

Если вы хотите научиться мотивировать себя и других, вы должны ясно понимать суть этих десяти основных мотивов.

1.Стремление к САМОСОХРАНЕНИЮ.

2.Чувство ЛЮБВИ.

3.Чувство СТРАХА.

4.СЕКСУАЛЬНЫЕ эмоции.

5.Стремление к ЖИЗНИ ПОСЛЕ СМЕРТИ.

6.Стремление к СВОБОДЕ ТЕЛА И ДУХА

7.Чувство ГНЕВА.

8.Чувство НЕНАВИСТИ.

9.Стремление к ПРИЗНАНИЮ и САМОВЫРАЖЕНИЮ.

10.Стремление к МАТЕРИАЛЬНОЙ ВЫГОДЕ.

Читая эту главу, вы, наверно, почувствуете, что в ней есть пища для мыслей. Хороший сэндвич на девять десятых состоит из хлеба и на одну десятую — из мяса. В отличие от сэндвича, в этой главе девять десятых — мясо. Такой ее запланировали авторы. Надеемся, вы будете тщательно пережевывать и хорошо усваивать съеденное.

Могут ли быть полезны негативные эмоции? Читая эту книгу, вы ясно видите, что отрицательные эмоции, чувства и мысли вредны для индивидуума. Но бывают ли они когда- нибудь полезны?

Да, негативные эмоции, чувства, мысли могут быть и полезны — в должное время и при соответствующих обстоятельствах.

Ясно, что в процессе эволюции отрицательные мысли, чувства, эмоции и отношения защищали индивида. В сущности именно они предотвратили исчезновение человека, помогли ему выжить во враждебном мире **дикой природы.** И **это отрицательное в человеке, подобно отрицательному полюсу магнита, эффективно отталкивает отрицательное в других людях. Так было всегда. И поскольку это универсальный закон, так всегда будет.**

Культура и цивилизация, подобно самому человеку, эволюционировали из примитивного состояния. И чем более культурным и цивилизованным становится общество или окружение, тем меньше приходится индивиду пускать в ход отрицательное. Но в негативном, враждебном окружении человек, обладающий здравым смыслом, будет пользоваться отрицательным, чтобы противостоять злу.

Поскольку вы живете в стране, законы которой созданы, чтобы приносить добро наибольшему количеству людей, поскольку права индивида защищены, поскольку вы живете в культурном обществе, в высшей форме цивилизации, те негативные мысли, чувства, эмоции и отношения, которые вы унаследовали от предков и без которых первобытный человек не мог решить свои проблемы, теперь вам не нужны. Ибо первобытный человек был сам себе закон. А в обществе закон индивида подчиняется общему закону ради блага самого инцивцда.

Возьмем в качестве примера гнев, ненависть и страх.

Гнев и ненависть. **Праведное негодование, направленное против зла, есть форма гнева и ненависти. Стремление защитить свой народ от нападения врага или стремление защитить слабых от нападения безумного преступника и спасти человеческую жизнь — это хорошо. И если приходится при этом убивать, то это пример худшей формы негативных чувств и эмоций используемой в достойных целях. В нашем обществе патриотизм солдата или добросовестное выполнение полицейским своего долга — это добродетели.**

Страх. **В любом новом испытании или окружении вас защищает от потенциальной опасности чувство страха. Можете быть уверены, что и самый смелый человек в новом окружении вначале сознательно или подсознательно испытывает робость и страх. Если он поймет, что его страх ему мешает, человек с ПСУ сумеет нейтрализовать нежелательные негативные эмоции, заменив их положительными.**

Как вам поступить? Человек — единственный представитель животного царства, который, благодаря своему сознанию, способен контролировать свои эмоции изнутри, а не подчиняясь внешним обстоятельствам.

И он один может отбросить привычку к отрицательной реакции. Чем более вы цивилизованны и культурны, тем легче вам контролировать свои эмоции и чувства, если вы хотите это сделать.

Эмоции контролируются с помощью комбинации разума и действия. Когда страх необоснован или вреден, он тоже может быть нейтрализован.

Хотя ваши эмоции не всегда немедленно контролируются разумом, тем не менее вы можете с помощью разума определить уместность или неуместность отрицательных эмоций и побудить себя к действиям. Вы можете заменить страх положительным чувством.

Самый эффективный способ — самовнушение, приказ самому себе, в котором одно слово символизирует то, каким вы хотите

стать. Так, если вы боитесь и хотите быгть смелым, несколько раз быстро произнесите *«смелость».* И вслед за этом — действуйте. Если хотите быть смелым, действуйте смело.

Используйте автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!». И сразу начинайте действовать.

В этой и следующей главах вы увидите, как можно контролировать свои эмоции и действия с помощью самовнушения. А тем временем:

Думайте о том, чего хотите, и не думайте о том, чего не хотите.

Формула успеха, которая всегда срабатывает. Относитесь ли вы к тем сотням тысяч людей по всему миру, кто прочел «Автобиографию» **Бенджамина Франклина, или к тем десяткам тысяч, кто читал книгу Фрэнка Бэптера «Как я шагнул от неудач к успеху в торговле» Если нет, рекомендуем вам** прочесть **обе книги. В них содержится формула успеха, которая, если ее применить, всегда действует.**

В своей автобиографии Франклин указывает, что хотел помочь Бенджамину Франклину, точно так же как самый важный из живущих на земле людей хочет помочь вам. Франклин пишет (язык модернизирован):

«В стремлении найти верный путь ко всем этим добродетелям я рассудил, что не следует отвлекать внимание, пытаясь охватить все сразу, но лучше сосредоточиться на чем-то одном; когда овладею этим, перейти к следующему, и так далее, пока не овладею всеми тринадцатью. И так как овладение одним каким-то качеством может облегчить овладение другими, я все их записал в определенном порядке...»

Вот перечень этих добродетелей вместе с рекомендациями (внушением или самовнушением), которыми снабдил их Франклин.

1.Умеренность. Ешь не до тупости, пей не до забвения.

2.Молчание. Говори только то, что может принести пользу другим или тебе; избегай пустой болтовни.

3.Порядок. Пусть каждая твоя вещь лежит на своем месте; пусть каждой части твоего бизнеса огвачится определенное время.

4.Решительность. Решите сделать то, что должны; и обязательно выполняйте свое решение.

5.Бережливость. Трать только на то, что полезно тебе и другим, то есть не делай пустых трат.

6.Трудолюбие. Не теряй времени; всегда занимайся чем- нибудь полезным; отказывайся от бесполезных действий.

7.Искренность. Не обманывай; пусть твои мысли будут честными и справедливыми, и, когда говоришь, говори в соответствии с ними.

8.Справедливость. Никому не причиняй вреда и не отказывайся от благодеяний, которые являются твоим долгом.

9.Скромность. Избегай крайностей; сдерживай негодование.

10.Чистота. Не терпи нечистоты тела, одежды или жилища.

11.Спокойствие. Пусть тебя не волнуют мелкие происшествия и неприятности — распространенные или такие, которых невозможно избежать.

12.Целомудрие. Сладострастие пусть будет только для здоровья и порождения потомства, никогда не делай эго по слабости или во вред душевному миру и репутации — своих собственных или других людей.

13.Смиренность. Подражай Иисусу и Сократу.

Дальше Франклин пишет: «Понимая, что, согласно совету Пифагора в «Золотых стихах», ежедневный анализ будет по* лезен, я разработал следующий метод анализа.

Я завел небольшую книжку, в которой на каждую доброде- тель отвел по одной странице. Каждую страницу я разлиновал красными чернилами, так, чтобы получилось 7 столбиков - по одному на каждый день недели, и каждый столбик обозначил начальной буквой названия этого дня. Затем я провел тринад цать горизонтальных красных линий, обозначив начало каждой строки первой буквой названия добродетели. Теперь я мог черной точкой обозначать каждый промах, сделанный относительно этой добродетели в каждый из дней».

Вот эта таблица.

УМЕРЕННОСТЬ '1							
Ешь не до тупости, пей не до забвения							
	п.	В.	с.	ч.	п.	с.	В.
У.							
м	•	•				•	
п.	• •	•	•		•	•	•
р.			•				
Б.			•				
Т.			•				
И.							
С.							

С.							
Ч.							
С.							
Ц.							
С.							

Важно не только знать формулу, но и знать, как ее применить. **Вот как вы сможете использовать свои знания.**

Формула действия

1. Сконцентрируйтесь в течение целой недели, ежедневно только на одном принципе. Отвечайте соответствующим действием, как только возникает возможность.
2. Затем начните вторую недели со вторым принципом или добродетелью. Пусть первый принцип перейдет в ваше подсознание. Если возникает ситуация, когда **в** вашем сознании появляется первый принцип, используйте автостартер «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!» и затем ДЕЙСТВУЙТЕ! Продолжайте сосредоточиваться на одном принципе каждую неделю и предоставьте остальным укрепляться в подсознании.
3. Когда серия завершена, начните ее заново. Таким образом, к концу года вы проделаете весь цикл четыре раза.
4. Когда вы приобрели желаемые качества, поставьте перед собой задачу овладеть новой добродетелью, отношением или деятельностью.

Итак, вы прочли, как метод Бенджамина Франклина помог Бенджамину Франклину. Наша книга — это книга самопомощи, поэтому было бы разумно, если бы вы изучили метод Бенджамина Франклина и следовали его принципам. В главе «Как мотивировать других», вы увидите, как Фрэнк Бетггер поднялся от неудач к успеху, используя методы Бенджамина Франклина.

Если вы решили осуществить собственный план и не знаете, с чего начать, можете начать с того, что брал за основу Бенджамин Франклин. Или можете избрать ориентиром 17 слагаемых успеха.

Немного хлеба для вашего сэндвича. Сначала поговорим о «Фуллере-щетке». Альфред С. Фуллер, первый из «Фуллеров-щеток», вырос в бедной фермерской семье из Новой Шотландии. Ал никак не мог удержаться на работе. В первые два года, когда ему пришлось зарабатывать на жизнь, он потерял три места.

Но затем жизнь Фуллера радикально изменилась. Он решил попробовать продавать щетки. И тут же почувствовал в себе сильную мотивацию. Он понял, что первые три работы ему не подходили.

Они ему не нравились, не казались ему естественными. А 1307 **занятие торговлей пришлось ему по душе. Он сразу понял, как должен вести себя продавец. И настроил свое сознание на получение лучшей торговой работы, какую только мог найти.**

Преуспев, как продавец, Ал начал подниматься по лестнице

успеха. Он решил открыть собственное дело. Эта цель соответствовала складу его личности.

Альфред С. Фуллер перестал продавать щетки, работая на кого-то. Теперь по вечерам он сам изготовлял щетки, а на следующий день продавал их. И когда объем продаж начал расти, Фуллер за одиннадцать долларов в месяц снял старый сарай и нанял помощника, который делал щетки, пока он сам занимался продажей. Неплохой результат для парня, потерявшего три работы?

К тому времени, кощa мы начали писать эту книгу, в компании «Щетки Фуллера» работало свыше семи тысяч продавцов, и годовая прибыль превышала сто миллионов долларов.

Видите, успех приходит быстрей, если работа вам по душе.

Но есть гораздо более сильные мотивирующие факторы, чем угроза потерять работу, стремление разбогатеть или преуспеть в бизнесе. Список мотивов возглавляет стремление к самосохранению.

«Семеро прорвались». Капитан Эдвард В. Рикенбекер — один из наиболее преуспевающих и пользующихся всеобщим уважением людей в Соединенных Штатах. Он добился больших успехов, будучи президентом «Восточных авиалиний».

Капитан Эдди, как с любовью называют его, стал символом веры, честности, любви к труду и здравого смысла.

Все, кто с ним знаком, кто слышал его выступления или читал его книгу «Семеро прорвались», испытали на себе его вдохновляющее влияние.

Самолет, на котором летели капитан Эдди и экипаж, упал в Тихий океан. В первую неделю не нашли ни следа крушения. Во вторую неделю тоже. И весь мир был потрясен сообщением, что капитан Эдди был спасен на двадцать первый день.

Только представьте себе капитана Эдди и его экипаж на трех плотиках в Тихом океане, где не видно ничего, кроме моря и неба. Представьте себе людей, переживших удар самолета о воду, терпящих жгучее солнце, голодных и жаждущих. Представьте себе эти три плотика, привязанные друг к Другу, и каждое утро и каждый вечер все, кто на них находятся, склонив головы, молятся или внимательно слушают двадцать третий псалом или строки из Евангелия от Матфея.

Теперь, когда вы представили себе это, послушайте, что сам капитан Эдди написал в своей книге:

«Как я уже говорил, сам я ни разу не усомнился в нашем спасении, но другие не вполне разделяли мою уверенность. Мои спутники начали рано рассуждать о том, что ждет их после

смерти.

Но я повторяю: ни разу я не усомнился в том, что нас спасут.

Я старался поделиться своей верой со спутниками, чтобы стимулировать их стремление выдержать испытания. Я действовал на основании убеждения, полученного на личном опыте: чем дольше мне приходилось бороться в трудных обстоятельствах, тем тверже я верил, что одолею все напасти».

Если вы спрашиваете, как мотивировать себя, мы еще раз назовем основные мотивы.

Прежде всего — стремление к самосохранению, затем чувства любви и страха и сексуальные эмоции. Далее — стремление к жизни после смерти, к свободе тела и духа. Затем чувства гнева и ненависти. Далее — стремление к признанию и самовыражению. И последним в списке основным мотивов располагается желание материального богатства.

В следующей главе вы узнаете, как любой из этих мотивов или их комбинация могут мотивировать других людей.

Самое важное

1. Мотивация побуждает к действию и определяет выбор. Вы начинаете с надежды на получение определенного результата.
2. Мотивируйте себя с помощью ПСУ, — и вы сможете направлял, свои мысли, контролировать эмоции и определить свое будущее.
3. Надежда — вот волшебный ингредиент.
4. Негативные эмоции, чувства, мысли и отношения могут бггь полезны в нужное время и при нужных обстоятельствах.
5. Десять основных мотивов таковы: самосохранение, любовь, страх, секс, стремление к жизни после смерти, свобода тела и души, гнев, ненависть, стремление к признанию и самовыражению и стремление к материальному богатству.
6. Мотивируйте себя, как это делал Бенджамин Франклин.
7. Есть ли у вас сильная вера, как у капитана Эдди Рикенбекера?
8. Готовы ли вы применить свою веру во время величайшей нужды?

НАДЕЖДА - ЭТО ВОЛШЕБНЫЙ ИНГРЕДИЕНТ ПРИ МОТИВАЦИИ СЕБЯ И ДРУГИХ

Важно знать, как эффективно и в нужном направлении мотивировать других. Всю жизнь вы играете двойную роль: вы мотивируете других, они мотивируют вас. Родитель и ребенок, учитель и ученик, продавец и покупатель, хозяин и слуга — у каждого своя роль.

Как мотивировать других

Как ребенок мотивировал отца. Однажды после плотного рождественского обеда мальчик двух с половиной лет шел с отцом. Они прошли полтора квартала, младший остановился, с улыбкой посмотрел на отца и сказал:

—Папа... — и замолчал в нерешительности.

—Да, сынок? — ответил отец.

Мальчик помолчал еще одну-две секунды и продолжил:

—Если ты скажешь «пожалуйста», я разрешу тебе понести меня.

Ну кто может противиться такой мотивации? Даже новорожденный мотивирует родителей, побуждая их действовать.

И, конечно, родители мотивируют ребенка. Мы видели эго на примере Томаса А Эдисона и его матери. Ее уверенность в сыне передалась ему. Если ребенок чувствует, что его окутывает теплая безопасная вера в то, что он хороший, — он способен быгь хорошим. Он становится внутренне сильней, он не тратит эмоциональную энергию на рефлексию, сомнения и тревоги; напротив, он тратит эту энергию на достижение успеха. Он спокоен. Эта уверенность благотворно отражается на его способностях, пробуждает его лучшие качества. «Меня создала моя мать», — говорил Эдисон. И у Наполеона Хилла был аналогичный опыт. Вот как он об этом рассказывает:

«Мальчишкой я считался хулиганом. Сбежала ли корова **с пастбища, прорвало ли плотину, срубил ли кто-то** неизве**стный дерево — все сразу подозревали молодого** Наполеона **Хилла.**

Больше того, эти подозрения часто бывали справедливы. **Мать моя умерла, отец и братья считали меня плохим, и я действительно был плохим. Если люди считают меня таким, я не собирался их разочаровывать.**

\\ вот однажды отец объявил, что собирается жениться вто-рично. **Все мы волновались** и **думали, какая новая «мама» у нас появится, но я был особенно насторожен и собирался решительно показать,** что **новая мать в доме не найдет места в моем сердце. Наконец наступил день, когда к нам в дом пришла незнакомая женщина. Отец отстранился и предоставил ей самой справляться с ситуацией. Она обошла комнату и приветливо со всеми поздоровалась, пока не подошла ко мне. Я стоял, выпрямившись, как шомпол, сложив руки на груди, и смотрел на нее без тени приветливости во взгляде.**

—А это Наполеон, — сказал отец. — Самый плохой мальчик во всей округе.

Никогда не забуду, что сделала моя мачеха. Она положила руки мне на плечи, посмотрела мне в глаза с выражением, которого я никогда не забуду, и подмигнула.

—Самый плохой мальчик? — переспросила она. — Вовсе нет. Он просто самый умный мальчик в округе, и нам нужно только нацелить этот ум на хорошее.

Мачеха всегда поддерживала мои самые смелые планы, которые впоследствии оказались основой моей карьеры. Никогда не забуду преподанный ею великий урок: как мотивировать других, внушая им уверенность в самих себе.

Меня создала моя мачеха. Ее искренняя любовь и непреклонная вера помогли мне стать таким мальчиком, каким она меня и считала».

Итак, вы мотивируете других своей верой в них. Правильно понятая вера активна, а не пассивна. Пассивная вера — все равно, что зрение того, кто ничего не замечает. Активная вера вырастает из уверенности в успехе, ее не страшит риск неудачи.

Мотивируя других к действиям своей верой, вы должны исходить из активной веры. Нужно заставить себя верить. Вы должны сказать: «Я знаю, что ты преуспеешь в этом деле, поэтому связываю себя и других с твоим успехом. Мы все ждем от тебя...»

Когда вы так верите в человека, он обязательно добьется успеха.

Веру можно выразить в письме. В сущности, письмо — прекрасное средство для выражения мыслей и мотивирования другого человека.

Письмо способно многое изменить в жизни. Всякий пишущий письмо воздействует своим внушением на подсознание получателя. А сила внушения, разумеется, зависит от нескольких факторов.

Если вы, например, родитель, а ваши сын или дочь в колледже или школе в другом городе, письмо поможет вам достичь того, чего вы далеко не всегда могли бы достичь другими способами; а) сформировать характер вашего ребенка; б) обсудить проблемы, которые вы не решились бы поднимать в разговоре; в) выразить свои самые заветные мысли.

Мальчик или девочка не всегда прислушиваются к совету, выраженному в устной форме. Этому могут помешать окружение и эмоции, возникшие в ходе разговора. Но тот же мальчик и та же девочка будут глубоко ценить совет, данный в продуманно написанном, искреннем письме.

Для мальчика или девочки, уехавших из дома, письмо родного

человека всегда дорого. И если письмо написано от души, его будут читать много раз, оно западет в сердце.

Менеджер, написавший мотивирующее, продуманное письмо подчиненным агентам, может побудить их добиваться лучших результатов продажи. Агент, написавший продуманное письмо менеджеру, может убедить его своей аргументацией.

Человек кристаллизует свои идеи на бумаге. Он может задавать вопросы, которые направят мысли получателя в нужную сторону. В сущности, он как бы просит написать ответное письмо. Или, если человек, с которым он хочет связаться, не напишет в ответ, — можно, подобно специалисту в рекламе, использовать приманку. Так поступил Дж.Пирпонт Морган.

Как заставить написать студента. Дж.Пирпонт Морган доказал, что есть по крайней мере один способ заставить студента колледжа ответить на письмо. Сестра пожаловалась ему, что два ее сына, которые учатся в колледже, не пишут домой. Мистер Морган сказал, что заставит мальчиков немедленно ответить на письмо. Сестра потребовала, чтобы он доказал это. Поэтому он написал племянникам и получил немедленный ответ от каждого.

Сестра, удивленная, спросила: «Как ты это сделал?» Морган протянул ей письма, и она увидела, что в обоих содержатся интересные сведения о жизни в колледже и мысли о доме. Однако постскриптум в каждом письме был один и тот же В нем говорилось: «Десять долларов, о которых вы написали в письме, не получены!» Нехитрая приманка подействовала!

Мотивируйте собственным примером. Опытный торговый менеджер знает, что один из самых эффективных способов мотивации продавцов — это показать им «высший пилотаж», работая рядом с ними. У.Клемент Стоун вдохновил многих своим рассказом о том, как он учил продавца из города Су- Сити, штат Айова. Вот его рассказ:

Однажды вечером один из наших агентов, из города Су- Сити, в штате Айова, жаловался мне на жизнь. Он рассказывал, как два дня проработал в Су—центре, но не заключил ни одной сделки по страхованию. Он говорил, что в этом городе невозможно работать, потому что жители в основном голландцы, они общаются только друг с другом и ничего не покупают у чужака. К тому же в этой местности уже пять лет подряд неурожай.

Я предложил на следующий день поработать в том самом

Джон Пирпонт Морган — финансист, промышленник, основавший в начале XX века мощную монополистическую группу. — *Прим. перев.*

торговом центре, где он за два дня ничего не продал. И вот на следующее утро мы поехали в Су-центр. Я намерен был доказать, что человек, который верит в систему нашей компании и умеет ею пользоваться, сможет успешно продавать полисы, невзирая на любые обстоятельства.

Пока мой спутник вел машину, я закрыл глаза, задумался и стал готовиться. Я думал о том, что обязательно продам полисы этим людям, а не о том, почему не смогу им ничего продать.

Я думал: агент говорит, что они голландцы, замкнуты и потому ничего не покупают. Но это же и хорошо! Я по опыту знаю, что если удастся продать что-то одному члену клана, в особенности лидеру, — можно будет продавать и всему клану. И все, что мне необходимо, это заключить первую торговую сделку с нужным человеком. И я это сделаю, даже если эго займет много времени.

Спутник снова напомнил, что в этой местности уже пять лет неурожай. «Но и это можно использовать», — подумал я. Голландцы — замечательный народ, они умеют сберегать деньги. К тому же они ответственные люди и хотят защитить свои семьи и собственность в трудную пору. Кстати, вероятно, никто из них еще не заключал договора на страхование от несчастных случаев, потому что другие агенты и не думали сюда соваться. Потому что у них, как и у моего агента, который сейчас ведет машину, отрицательный склад ума. Наши полисы предоставляют отличную защиту от напастей — по низким ценам. И у меня не будет конкурентов!

Затем я занялся тем, что называю «подготовкой сознания». Искренне, с надеждой и с чувством я повторял про себя: «Боже, помоги мне продать! Боже, помоги мне продать!» Снова и снова я повторял: «Боже, помоги мне продать!» Потом я ненадолго уснул.

Приехав в Су-центр, мы зашли в банк. Его персонал состоял из вице-президента, контролера и кассира Через двадцать минут вице-президент согласился заключить самый надежный контракт, какой только могла предложить наша компания. То же самое сделал и кассир. Но контролера я никогда не забуду, потому что он у меня ничего не купил.

Начав с соседних с банком деловых контор, мы стали систематически обходить квартал за кварталом, офис за офисом. И в каждой фирме разговаривали с каждым работником.

И случилось нечто поразительное: все, с кем мы в тот день разговаривали, заключили договор на полное страхование. Исключений не было.

Возвращаясь из Су-Сити, я поблагодарил Божественную Силу за помощь.

Почему же я преуспел в том самом месте, где другой человек потерпел неудачу? Мой успех был связан с теми же причинами, что и его неудача, только было *кое-что еще.* 4,

Он сказал, что этим людям невозможно что-нибудь продать, потому что они голландцы и держатся друг друга. Это говорил его ОСУ. А я знал, что они купят, потому что они голландцы и держатся друг друга. Эго подсказал мне мой ПСУ.

Он сказал, что им невозможно что-нибудь продать, потому что у них пять лет неурожай. Эго ОСУ.

Я знал, что они захотят застраховаться из-за пяти лет неурожая. Это ПСУ.

***Кое-что еще* и есть разница между ПСУ и ОСУ. Потому что я попросил о помощи и Божественном руководстве. И что еще важнее, я верил, что эту помощь получу.**

Мой спутник назавтра же вернулся в Су-центр и оставался там долгое время. И с каждым днем продавал все больше полисов.

Эта история показывает важность мотивации живым примером: этот агент преуспел там, где раньше терпел неудачи, потому что научился работать, вооружившись ПСУ.

Есть много способов мотивировать человека, но самый **эффективный из них — вдохновляющая книга.**

Стремясь мотивировать кого-то, ищите нужную книгу. Самые важные **факторы успеха** в **продаже чего-либо таковы:**
а) вдохновение и **правильная мотивация; б) знание техники** продажи **данного продукта или данной услуги, — то есть ноу-хау; в) знание самого продукта или услуги. Собственно эти три элемента необходимы для достижения успеха в любом бизнесе или профессии.**

В истории, которую вы только что прочли, продавец владел: знаниями торгового ноу-хау и знаниями услуги, которую п[К>давал. Но ему не хватало самого важного ингредиента — вдохновения и мотивации.

Однажды Моррис Пикус, известный торговый управляющий и консультант по вопросам торговли, дал У. Клементу Стоуну книгу Наполеона Хилла «Думай и богатей». С тех пор сам мистер Стоун стал использовать вдохновляющие книги, такие, какие упоминаются и здесь, чтобы помочь людям, занимающимся торговлей, и выработать у них мобилизующую мотивацию. Клемент Стоун знает, что вдохновение и энтузиазм — это жизнь торговой организации. И поскольку пламя вдохновения и

энтузиазма гаснет, если не подбрасывать топлива, мистер Стоун сделал своей привычкой проверять, чтобы его представители каждый квартал получали какую-нибудь вдохновляющую и стимулирующую книгу. Все это вдобавок к еженедельным и ежемесячным бюллетеням, этим «витаминам для сознания».

Если вы знаете, что именно мотивирует человека, вы близки к цели. Мальчиком Уолтер Кларк из города Провиденс, штат Род-Айленд, хотел стать врачом. Позже он решил, что будет инженером. И стал изучать инженерное дело.

Однако, поступив в Колумбийский университет, он понял, что исследование функционирования человеческого мозга интересует его больше всего, и потому перешел от инженерного дела к психологии. И наконец получил ученую степень магистра.

Уолтер Кларк работал менеджером по кадрам в «Мейси»* и нескольких других широко известных концернах. К этому времени были разработаны психологические тесты, которые давали необходимую информацию о кандидате на место:

Крупнейший в мире универсальный магазин, занимающий целый квартал в Нью-Йорке. — *Прим. перев.*

коэффициент его интеллекта, пригодность для данного места и особенности личности. Но не хватало чего-то очень важного!

Уолтер решил отыскать недостающий фактор. Он подумал: «Инженер отыскивает недостающую деталь и ставит ее на место, чтобы машина эффективно работала. Именно это я и хочу сделать с людьми. Хочу подобрать нужного человека для данной работы».

Уолтер, подобно многим другим специалистам по кадрам, знал: человек может не подойти для работы, даже если психологические тесты указывают на высокий интеллект, пригодность к данному месту и подходящие качества личности. «Почему же у нас так много прогулов, забастовок и неудач? - спрашивал он себя. — Каков недостающий фактор?»

Ответ на этот вопрос оказался таким простым и очевидным, что поразительно, как его не обнаружили другие психологи. Суть в том, что человек — это нечто большее, чем просто организм. Человек — это мозг с телом. Он достигает успеха или терпит неудачу, потому что правильно мотивирован — или не мотивирован.

Уолтер решил разработать технику анализа, который позволил бы:

а) указать на тенденции поведения индивида в дружественном или враждебном окружении;

б) указать, какой именно тип окружения привлекает или

отталкивает его в благоприятной или неблагоприятной ситуации;

в) и самое главное — указать, что данному индивиду органично подходит.

Он также решил разработать технику, позволяющую успешно анализировать требования, предъявляемые к данной **конкретной работе.**

И поскольку работал много, напряженно и упорно, Уолтер Кларк нашел то, что ему было нужно. Он разработал **технику, которую назвал «Векторный анализ деятельности», известный как ВАД. Этот анализ в особенности основан на семантике — реакции индивида на словесные символы.** Кларк **создал специальную таблицу, которая заполняется по** ответам **кандидата. Он вывел также формулу, которая** позволяет **создавать такие диаграммы для любого вида работы.**

Если диаграмма данного кандидата соответствует данному виду работы, это наилучшая комбинация. Почему? Потому что тогда кандидат будет выполнять самую подходящую для себя работу. А когда человек делает то, что ему нравится, он не просто работает - он наслаждается.

Главной **целью разработанного Кларком анализа является** помощь **менеджерам: а) в подборе персонала, б) в развитии предприятия, в) в сокращении потерь от прогулов, в) в предотвращении отказов от работы.**

Уолтер Кларк достиг своей главной цели. А У.Клемент Стоун много лет искал эффективный, основанный на научных данных метод, который дал бы возможность действеннее помочь подчиненным успешно решать личные, семейные, социальные и деловые проблемы. Он искал простую, точную и работоспособную формулу, которая позволила бы без промедлений решать, можно ли помещать данного индивида в то или иное конкретное окружение.

Поэтому, услышав о разработанном Кларком анализе В АД, он заинтересовался подробностями и сразу понял, что именно такой рабочий инструмент ему нужен. Он увидел, что ВАД может быть использован гораздо шире, чем в тех целях, для которых был первоначально создан. А когда поработал вместе с Уолтером Кларком, его предварительные заключения подтвердились.

Ибо если вы знаете: а) каковы личные особенности данного индивида, б) каково его окружение, в) что именно его мотивирует, — вы можете мотивировать этого индивида.

Как мотивировать человека. Читая нашу книгу, вы видели, каково значение семантики, словесных символов, внушения и

самовнушения. Особенно это справедливо для главы четвертой. Теперь мистер Стоун объединил свои знания с тем, что узнал при помощи ВАД.

И сделал то, что для него явилось большим открытием в методике мотивации человека.

Открытие это таково: обладая ПСУ, вы можете быть тем, кем хотите быть, если пловы заплатить требуемую цену. Эго справедливо независимо от вашего прежнего опыта, пригодности, коэффициента интеллекта или окружения. Помните — У вас есть право выбора.

Конечно, вам не обязательно изучать ВАД, чтобы узнать, как мотивировать самого себя и других. Но этот способ может вам помочь. Потому что вы смогли бы использовать правильную методику, если знаете, что именно мотивирует Данного индивида.

Простая методика, которая поможет вам мотивировать себя и других, основана на внушении и самовнушении.

1.Если, например, продавец робок, а работа требует от него напористости, — в этом случае:

а) менеджер указывает на естественность робости. Он приводит примеры, как другие сумели преодолеть этот недостаток. И затем рекомендует продавцу часто напоминать себе слово или самомотиватор, который символизирует то, каким хотел бы стать этот продавец;

б) каждое утро и в определенное время в течение всего дня продавец быстро и часто повторяет следующие слова: «Будь напористым! Будь напористым!». Особенно это следует делать, если продавца охватывает робость в ситуации, когда ему необходимо действовать. В таком случае он повинуется автостартеру «Сделай это немедленно!».

2,Если менеджер обнаруживает, что один из его подчиненных нечестен или склонен к обману, он должен поговорить с этим человеком. И если видит, что работник хочет избавиться от порочной склонности, тогда:

а) менеджер рассказывает, как сумели это преодолеть другие. Он дает продавцу вдохновляющую книгу, статью, стихотворение или рекомендует определенные места Библии;

б) и как в случае б), описанном выше, продавец каждое утро и в определенное время в течение всего дня быстро и часто говорит себе: «Будь честен и правдив! Будь честен и правдив!» Особенно необходимо это повторять, когда он испытывает искушение обмануть или в ситуации, когда ему нужно сделать выбор. Он будет действовать по самомотива- тору «Имей

смелость посмотреть в лицо правде» и по автостартеру «Сделай это немедленно!»

Вам нетрудно будет понять этот простой метод, потому что в книге есть много иллюстраций его действенности. И поскольку вы поймете его эффективность, то будете и сами его использовать.

Вдобавок вы, подобно сотням тысяч тех, кто прочел «Автобиографию» Бенджамина Франклина, будете использовать для достижения успеха метод Франклина. И к тому же вы знаете, как делать: «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!»

Используйте метод Франклина! Да, согни тысяч людей читали «Автобиографию» Бенджамина Франклина. И однако далеко не все научились использовать описанные в ней принципы достижения успеха. Но по крайней мере один человек научился — Фрэнк Бептер.

Он искал приемлемый для себя метод. Потому что у него была проблема: он был неудачником в бизнесе. Он искал надежную **действенную формулу, благодаря которой мог бы помочь самому себе. И поскольку он знал, что ищет, он** нашел **искомое у Франклина.**

Франклин указывает, что всем своим успехом обязан только одному: **формуле личных достижений. Беттгер усвоил эту формулу и использовал ее. И что же произошло? От неудач он поднялся к успехам. Он сам рассказывает об этом в своей замечательной вдохновляющей книге.**

Почему бы вам не воспользоваться формулой Франклина для личных достижений? Вы сможете это сделать, если захотите И если авторам этой книги удастся мотивировать, зажечь вас этой идеей, вы, подобно Беттгеру, подниметесь от неудач к успехам. Или — если у вас не было неудач — вы с помощью формулы Франклина найдете то, что ищете, ~ будь то мудрость, добродетель, счастье, здоровье или богатство.

Беттгер записал свои цели на тринадцати карточках. Первую карточку он озаглавил «Энтузиазм». Самомотиватор — *«Чтобы быть энтузиастом, ДЕЙСТВУЙ с энтузиазмом*». Как убедительно доказал великий педагог и психолог Уильям Джеймс, эмоции не подчинены непосредственно разуму, но немедленно вызываются действием.

А действие может быть физическим или умственным. Мысль может быть такой же стимулирующей и эффективной, как и действие, в своей способности сменить отрицательную эмоцию на положительную. В таком случае действие, физическое или умственное, предшествует эмоции.

Метод в действии. Поскольку цель нашей книги — помочь вам и поскольку авторы хотят, чтобы вы *действовали,* — мы сейчас покажем, как мы в присутствии аудитории мотивируем индивидов к действиям по системе Франклина-Бептера.

Вот как мы мотивировали тысячи обучающихся применять метод Франклина-Бетттера с помощью самомошватора «Чтобы быть энтузиастом, действуй с энтузиазмом». Мы вызываем обу-Щаклцегоея, ставим его перед аудиторией и даем простой, но эффективный урок, который будет немедленно усвоен, — по-пробуйте сами. Приводим диалог, который происходит между преподавателем и учеником*.

Слова инструктора даны жирным шрифтом, слова ученика — курсивом.

Вы хотите испытывать энтузиазм?

Да.

Тогда заучите самомотиватор: «Чтобы быть энтузиастом дей ствуй с энтузиазмом». Повторите эту фразу.

Чтобы быть энтузиастом, дей ствуй с энтузиазмом.

Верно! Каково ключевое слово в этом положении?

–

Дей ствуй .

Верно! Давай те преобразуем это утверждение, чтобы вы по-няли принцип и применили его в своей жизни. Если вы хотите заболеть, что вы должны делать?

Дей ствовать, как больной .

Вы правы, А если хотите стать меланхоличным, что нужно делать?

Дей ствовать меланхолично.

Опять верно! А если вы хотите быть энтузиастом, что вы должны делать?

Чтобы быть энтузиастом, дей ствуй с энтузиазмом.

Далее мы указываем, что вы можете отнести этот самомо-тиватор к любой желаемой личной цели. Возьмем в качестве примера *справедливость* и карточку, на которой написано *«Чтобы быть справедливым, дей ствуй справедливо!»*

Инструктор продолжает:

Помните, что когда вы усваиваете чью-нибудь идею, то это происходит потому, что идея становится вашей и вы ее используете. Вы владеете ею! Теперь я хочу, чтобы вы гово-рили с энтузиазмом. Хочу, чтобы вы дей ствовали с энтузиаз-мом. Чтобы говорить с энтузиазмом, проделай те следующее:

1. *Говорите громко W* Эго особенно необход имо, если вы эмо-ционально встревожены, если вы дрожите внутри, когда

стоите перед аудиторией , если у вас мурашки по коже бегают.

2.*Говорите быстро*! Если вы говорите быстро, ваш мозг функционирует быстрей . Если вы сосредоточитесь и будете читать быстро, вы сумеете прочесть две книги за то время, которое тратите на одну.

3.*Выделяй те*! Подчеркивай те слова, важные для вас и для слушателей — например, слово «вы».

4.*Делай те паузы1* Если вы говорите быстро, делай те паузу там, где в тексте должна быть точка, запятая или другой знак препинания. Так вы произведете нужное воздей ствие на аудиторию. Сознание слушателя настроится на мысли, которые вы высказываете. Пауза перед словом, которое вы хотите подчеркнуть, выделяет это слово.

5 *Говорите с улыбкой в голосе*! Таким образом, говоря гоомко и быстро, вы в то же время избежите резкости. Улыб- голосе появляется с улыбкой на лице и в глазах.

6 *Модулируй те*! Особенно это необходимо, если вы говорите долго. Вы можете менять и высоту голоса, и его тембр и силу. Вы можете говорить громко, но временами переходить на разговорный тон и говорить потише.

Сделай те это немедленно! В предыдущей главе вы познако- мились с тринадцатью принципами, использованными Бенд- жамином Франклином. Теперь вам было сказано, что первым принципом, использованным Фрэнком Бептером, был энтузиазм. И вы знаете также, что положительный склад ума — первый из семнадцати слагаемых успеха.

Поэтому, если вы этого еще не сделали, начните с первой своей карточки, озаглавленной «Развивай положительный склад ума!» За этой карточкой должны последовать остальные из семнадцати принципов успеха — используй те также метод Франклина для достижения результатов.

Ваши дей ствия на основе автостартера «СДЕЛАЙ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!» убедительно покажут, что вы можете мо- тивировать себя. *Вы можете W* И если вы целенаправленно мотивируете себя, вам легче будет мотивировать других. Теперь, когда вы знаете, как мотивировать себя и других, вы готовы получить Ключ от Крепости Богатства. Следующая глава ответит на вопрос: есть ли краткий путь к богатству?

Самое важное

1. На протяжении всей жизни вы играете двой ную роль: вы мо- тивируете других, они мотивируют вас.
2. Помогай те другим обрести уверенность в себе, показывая, что вы в них верите.
3. Письмо может изменить жизнь к лучшему,
4. Мотивируй те других личным примером.
5. Когда вы хотите кого-то мотивировать, делай те это с помощью вдохновляющей книги.
6. Если вы знаете, как мотивировать человека, вы можете мотивировать его.
7. Мотивируй те других внушением. Мотивируй те себя самовну- шением.
8. Хотя ваши эмоции не всегда подвластны разуму, они подчи- нены дей ствиям.
9. Чтобы быть энтузиастом, дей ствуй те с энтузиазмом!
10. Чтобы говорить с энтузиазмом и преодолеть робость и страх:

а) говорите громко, б) говорите быстро, в) подчеркивай те, г)

делай те паузы, д) говорите с улыбкой в голосе, е) моду-лируй те.

11.Начните с первой из 17 карточек успеха. СДЕЛАЙТЕ ЭТО НЕМЕДЛЕННО!

СТОИТ НЕ ЖАЛЕТЬ УСИЛИЙ РАДИ ТОГО, ЧТО ДОСТОЙНО ВАШИХ СТРЕМЛЕНИЙ!

ЧАСТЬ 3

Ваш ключ от Цитадели Богатства

Есть ли краткий путь к богатству?

■■ним

Есть ли краткий путь к богатству?

Краткий путь можно определить так: путь достижения чего-либо быстрее, чем обычными методами. Это более прямой путь, чем другие, обычные пути.

Человек, идущий кратким путем, знает свою цель. Он знает, что этот путь более прямой . Однако он никогда не достигнет цели, если не будет продолжать двигаться, независимо от того, какие препятствия встретит на пути.

В главе второй мы перечислили 17 слагаемых успеха.

1.Положительный склад ума.
2.Определенность цели.
3.Привычка проходить лишнюю милю.
4.Точность мышления.
5.Самодисциплина.
6.Сверхразум.
7.Вера.
8.Привлекательная личность
9.Инициатива.
10.Энтузиазм.
11.Концентрация внимания.
12.Умение работать с другими.
13.Умение учиться на ошибках.
14.Творческое воображение.
15.Умение распределять время и деньги.
16.Поддержание физического и душевного здоровья.
17.Использование космической силы привычки.

Зачем мы сей час повторяем эти семнадцать слагаемых?

Мы хотим показать вам краткий путь к богатству. Мы хотим, чтобы вы прошли этим самым кратким путем.

Но чтобы пой ти прямым путем, вы обязательно должны обладать ПСУ. А положительный склад ума возникает в ре- зультате применения семнадцати слагаемых успеха.

Слово «мыслить» — символ. Значение его зависит от того, каковы вы.

Кто *вы* такой ?

Вы — это ваш физический организм, ваши сознание и подсознание. Вы продукт ваших наследственности и окру- жения, жизненного опыта, той особой позиции, которую вы занимаете во времени и пространстве, и кое-чего еще, включая известные и неизвестные факторы.

Когда вы мыслите, обладая ПСУ, вы можете на все это воздей ствовать — использовать, контролировать и гармони- зировать.

И только вы можете думать за себя.

Поэтому краткий путь к богатству может быть сформулирован в следующих словах:

Думай те, укореняя в себе ПСУ, — и богатей те!

ВЫ СМОЖЕТЕ ЭТО СДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ВЕРИТЕ, ЧТО МОЖЕТЕ!

Притягивайте - не отталкивайте успех

Кем бы вы ни были, независимо от вашего возраста, об- разования или занятия, вы можете, словно невидимым магнитом, притягивать успех. Но вы можете и оттолкнуть его. Мы говорим: «Притягивай те — не отталкивай те — успех!»

Эта глава расскажет вам, как вы можете делать деньги. Хотите быть богатым? Будьте откровенны с собой . Конечно, хотите. Или — вы боитесь быть богатым?

Возможно, вы нездоровы и потому не пытаетесь стать «маг- нитом богатства». Если так, то вспомните историю Май ло Джонса, которую вы прочли во второй главе.

Даже если вы находитесь в больничной палате, вы можете приблизить успех, занимаясь изучением, обдумыванием и пла- нированием, как это делал Джордж Стефек.

И на больничной кой ке — думай те! Изучая биографии пре- успевших людей , мы часто обнаруживаем, что они датируют начало своего успеха со дня знакомства с вдохновляющей книгой . Никогда не следует недооценивать возможности книги. Книга может стать источником .вдохновения и смелости, может заронить зерна новых замыслов, помочь преодолеть трудности в воплощении ваших задумок и планов.

Джордж Стефек лечился в госпитале для ветеранов вой ны. Здесь он случай но обнаружил ценность времени, отводимого на

размышления. В финансовом отношении он был конченым человеком. Но зато, выздоравливая, он получил в свое распоряжение много свободного времени. Делать было нечего, можно было только читать и думать. Он прочел «Думай и богатей » Наполеона Хилла. И он был готов.

Ему пришла в голову мысль. Джордж знал, что во многих прачечных свежевыглаженные сорочки держат между кусками картона, чтобы они не помялись. Написав несколько писем. Джордж выяснил, что эти картонки для рубашек обходятся прачечным по 4 доллара за тысячу. Он решил продавать их по доллару за тысячу, однако с условием, что на картонках будет размещена реклама. Разумеется, рекламодатели за это заплатят, а Джордж получит прибыль.

У Джорджа появилась идея, и он попытался осуществить ее. Вый дя из госпиталя, он принялся за работу.

Теперь его проблемой стала реклама. Но постепенно путем метода, который другие называют «методом проб и ошибок», а мы — «методом проб и успеха», он выработал успешную тактику.

Джордж продолжал делать то, к чему привык в госпитале: ежедневно отводил время на изучение, обдумывание и пла- нирование. И хотя его бизнес успешно развивался, он решил еще увеличить уровень продаж, повысив эффективность своих услуг.

Когда рубашки извлекали из картонок, клиенты прачечных их не сохраняли. И Джордж задал себе вопрос: «Как заставить семьи хранить картонки с рекламой на них?» И тут же в его сознании возникло решение.

Что он сделал? На одной стороне картонки он продолжал печатать черно-белую или цветную рекламу. А на другой до- бавил кое-что новое: интересную игру для детей , замечатель- ный рецепт для домохозяек, заманчивый кроссворд для всей семьи. Джордж рассказывал потом об одном отце семей ства, который пожаловался, что счета из прачечной неожиданно и необъяснимо выросли. А потом обнаружил, что жена отправляет рубашки в прачечную, хотя он мог бы еще носить их, - отправляет, чтобы получить новые рецепты Джорджа!

Но Джордж на этом не остановился. Он был честолюбив. Он хотел расширить свой бизнес. И снова задал себе вопрос: «Как?» И нашел ответ.

Джордж Стефек стал платить по доллару с каждой тысячи, полученной им от прачечных, Американскому институту прачечного дела. Институт, в свою очередь, рекомендовал всем членам своей торговой ассоциации пользоваться исключительно картонками Джорджа.

Так Джордж сделал еще одно важное открытие: *чем больше хорошего и желаемого ты даешь, тем больше получишь!*

Время, отводимое на тщательное планирование, принесло Джорджу Стефеку солидное богатство. Он обнаружил, что такое занятие — существенный ингредиент любой попытки разбогатеть.

В тишине и спокой ствии к нам приходят лучшие мысли. Не делай те ошибки, не считай те, что, лихорадочно мечась по сторонам, вы наиболее эффективно проявляете себя. Не считай те, что зря тратите время, когда просто думаете. Мысль — основание всего созданного человеком.

Вам необязательно ложиться в больницу, чтобы привыкнуть читать мотивирующие книги, думать и строить планы. И время, отводимое на чтение, размышления и планирование, не должно быть слишком продолжительным. Если вы всего один процент своего времени отведете на изучение, обдумывание и планирование, это даст поразительный эффект.

В вашем дне 1440 минут. Отведите один процент этого времени на изучение, обдумывание и планирование. Вы будете поражены тем, что могут сделать для вас эти четырнадцать минут. Вы удивитесь: когда у вас появится эта привычка, конструктивные идеи начнут возникать у вас в любом месте и в любое время — когда вы моете посуду, или едете в автобусе, или принимаете ванну.

Обязательно пользуй тесь двумя величай шими и простей шими из всех инструментами, которыми пользовался гениальный Томас Эдисон, — карандашом и бумагой . У него карандаш и бумага всегда были под рукой . И вы тоже, как и он, сможете записывать мысли, приходящие вам в голову днем и ночью.

Другое обязательное условия «примагничивания» богатства — научитесь определять свою цель. Вы должны обязательно понять это. Мало кто, даже понимая важность этого условия, знает, как определять свою цель.

Научитесь определять свою цель. Необходимо помнить четыре важных обстоятельства.

1. *Запишите свою цель.* Тем самым вы кристаллизуете мысли. Сам факт записи оставит неизгладимый след в вашей памяти.

2. *Определите себе конечный срок.* Точно укажите время до- стижения цели. Эго важно для того, чтобы мотивировать вас — установить направление к цели и двигаться избранным курсом.

3. *Определите для себя высокие стандарты.* Кажется, существует прямая связь между достижением цели И силой ваших мотивов. В девятой главе вы прочли, как мотивировать себя, а в десятой — как мотивировать других,

Чем выше ваша цель, тем концентрированней будут ваши усилия для ее достижения.

Логика подсказывает, что вам придется нацеливаться не только на конечный объект, но и на промежуточные. Поэтому цельтесь выше. И тогда все промежуточные ступени поведут вас к достижению главной цели.

Это стимулирует ваше мышление! Где бы вы были и что бы делали, если бы еще десять лет назад решили делать то, что делаете сей час?

4. *Нацеливай тесь высоко.* Любопытно, что для высокой цели, для того чтобы достичь процветания, требуется не больше усилий , чем для «урожая» несчастий и бедности.

Я торговался с жизнью за пенни, —
И жизнь не желала платить больше,
Хотя я торговался весь вечер,
Пересчитывая свой жалкий скарб.
Но жизнь справедлива и дает вам То, что вы просите.
Однако когда условия установлены,
Вы должны выполнять договор.
Я работал за гроши, но запоздало понял,
Что сколько бы ни потребовал от жизни,
Она с готовностью заплатила бы мне.

Вам нужна смелость, чтобы прямо сей час потребовать от жизни больше, чем вы получаете. Известно, что чем выше требования, тем сильнее становятся люди.

Хотя желательно четко изложить свою программу с начала до конца, — это не всегда возможно. В начале большого дела или путешествия человек не знает, чем оно кончится. Но если вы знаете, где находитесь, и знаете, где хотите оказаться, если вы сразу начинаете двигаться с того места, где находитесь, туда, где хотите быть, — вы шаг за шагом будете продвигаться вперед, пока не окажетесь у цели.

Сделай те первый шаг. Самое главное после определения цели — начать дей ствовать. Недавно шестидесятитрехлетняя миссис Чарлз Филиппа, решила пешком прой ти от Нью-Йорка до Май ами во Флориде. Она дошла до Май ами, и там ее интервьюировали газетчики. Они спросили, не испугала ли ее мысль о таком долгом пешем путешествии. Как она могла решиться на такое путешествие, во время которого не пользовалась никаким транспортом?

—Для того чтобы сделать один шаг, не требуется никакого мужества, — ответила миссис Филипиа. — И эго все, что мне нужно было сделать. Я просто сделала шаг. Потом я сделала второй шаг. А потом еще, и еще, — и вот я здесь Да, вы должны сделать первый шаг. Сколько бы времени вы ни уделили изучению и обдумыванию, все это напрасно, если вы не начнете дей ствовать.

Однажды одного из авторов познакомили с жителем города Финикса в штате Аризона. Представили его странно.

—Познакомьтесь с человеком, который получил миллион наличностью, продав золотую шахту, а теперь у него есть и миллион и шахта.

—Но как вам это удалось? — был вопрос.

—О, у меня была вдея, но не было денег. Зато у меня были кирка и лопата. Поэтому я взял кирку и лопату и отправился осуществлять свою идею, — ответил этот человек. — И туг мне пришло в голову: если я най ду золотую жилу, у меня не будет денег на покупку необходимого оборудования: оно ведь очень дорогое. Зато какая-нибудь большая корпорация захочет разрабатывать мою жилу. И вот я стал искать и нашел золотую жилу. Все указывало на то, что находка богатая. Я продал ее за два миллиона долларов. Условия были таковы: я получаю миллион наличностью и миллион под залог жилы. Когда началась разработка, жила иссякла. Я известил об этом добывающую компанию и сказал, что если они хотят отказаться от шахты, я забираю ее назад и возвращаю им залог. Они согласились. Так что, как видите, у меня были миллион наличностью и шахга, и теперь у меня есть, миллион и шахта.

*

ОСУ отталкивает богатство. Положительный склад ума, как магнитом, притягивает богатство, а отрицательный — делает прямо противоположное.

С положительным складом ума вы будете продолжать попытки, пока не обретете богатство, к которому стремитесь. Вы должны начать с положительным складом ума и сделать первый шаг вперед. Однако на вас может подей ствовать отрицательная сторона вашего талисмана, и вы остановитесь за шаг до цели. Вы можете не суметь применить все 17 слагаемых успеха. Вот наглядный пример.

Назовем этого человека Оскаром. Однажды он находился на железнодорожном вокзале в городе Оклахома-Сити. Здесь ему нужно было несколько часов ждать пересадки на поезд, идущий на восток. Много месяцев он провел в западных пустынях в

дикой жаре. Он искал нефть для одного из восточных концернов. И нашел.

Оскар окончил Массачусетский технологический институт в Бостоне. Талантливый инженер, он создал замечательное устрой ство для поиска залежей нефти.

И вот Оскар получил известие, что компания, в которой он работает, несостоятельна. Она обанкротилась, потому что се президент использовал большие суммы для спекуляций на Рынке ценных бумаг. Рынок в ту пору рухнул. И Оскар возвращался домой . Работы у него не было, и перспективы были отчаянные.

ОСУ начал оказывать на него мощное влияние.

Поскольку ему нужно было ждать несколько часов, Оскар от нечего делать достал свой прибор. Он установил его прямо на вокзале, и прибор вдруг показал вероятность таких огромных залежей нефти прямо под рельсами, что Оскар в раздражении пнул свое создание и сломал его.

Понимаете, он был очень раздражен.

—Здесь не может быть столько нефти! Не может быть! — сердито кричал он.

Но Оскар ошибался. Он находился под влиянием отрица-тельного склада ума. Возможность, которую он так искал, лежала у него прямо под ногами. Ему оставалось сделать только один шаг к цели. Но из-за влияния ОСУ он не узнал эту возможность.

Он потерял веру в собственное изобретение. Если бы он обладал ПСУ, то обрел бы богатство, а не оттолкнул его.

Вера — один из важней ших принципов достижения успеха. А проверяется вера тем, сможете ли вы применить ее в минуты величай шей нужды.

ОСУ заставил Оскара поверить, что то, во что он верил, — ошибочно. Как вы помните, депрессия вселила страх в сознание многих людей — Оскар был одним из них; он много и напряженно работал и не по своей вине потерял работу. Он высоко ценил президента своей компании, однако именно этот человек растратил средства компании, И вот прибор, который не раз доказывал свою ценность, вдруг оказался бесполезным. Да, Оскар был очень раздражен.

Сев в тот же день на поезд уходящий из Оклахома-Сити, он не взял с собой свой прибор. И вместе с ним отказался и от богатей ших в стране залежей нефти.

Немного времени спустя выяснилось, что Оклахома-Сити буквально плавает на нефти. Оскар стал живым примером того, как позитивный склад ума притягивает богатство, а

отрицательный — отталкивает его.

Состоятельным можно стать и при скромной зарплате. Вы можете сказать: «Все эти положительные и отрицательные примеры интересны для тех, кто старается ради миллионов долларов. Но меня миллионы не интересуют. Конечно, я хочу прочности и стабильности. Я хочу достаточно зарабатывать, чтобы удовлетворять свои потребности и чтобы хватило на

жизнь в старости. Но что если я простой клерк и получаю всего лишь небольшую зарплату?»

Вот ответ на эти вопросы.

Вы тоже можете обрести благосостояние, а значит, и спокойную уверенность в завтрашнем дне. Вы даже можете разбогатеть, что бы ни говорили о своем равнодушии к миллионам. Только позвольте стороне ПСУ вашего талисмана влиять на вас. Мы докажем, что это возможно.

Хорошо, если вы для начала прочтете книгу «Самый богатый человек в Вавилоне» Ричарда Клей сона. И затем сделайте первый шаг вперед. И продолжайте идти, пока не достигнете финансовой безопасности или богатства, к которому стремитесь. Именно так поступил мистер Осборн.

Мистер Осборн работал за зарплату, однако сумел стать состоятельным человеком. Недавно он ушел в отставку, сказав: «Теперь пусть мои деньги делают для меня деньги, а я займусь тем, чем хочу заниматься».

Принцип, использованный мистером Осборном, так очевиден, что часто остается незамеченным. Вы тоже можете его использовать, а сформулировать его можно в нескольких словах. Читая книгу «Самый богатый человек в Вавилоне», мистер Осборн понял, что богатства можно достичь, если:

а) откладывать всего один цент из каждого заработанного доллара;

б) каждый шесть месяцев инвестировать свои сбережения и проценты и

в) инвестируя, пользоваться советами опытных людей, выбирать самые безопасные вложения, чтобы не потерять свои средства.

Повторим: именно так поступал мистер Осборн. Только подумайте. Вы можете обрести благосостояние, откладывая один цент из каждого заработанного доллара и разумно вкладывая эти средства. Когда начать? *Сделайте это немедленно*!

Теперь сравним опыт мистера Осборна с жизнью человека, обладавшего хорошим здоровьем и прочитавшего вдохновляющую книгу. Ему было пятьдесят лет, когда он познакомился с Наполеоном Хиллом.

Этот человек улыбнулся и сказал:

~ Я прочел вашу книгу «Думай и богатей » много лет назад, но я все еще не богат.

Наполеон Хилл рассмеялся, а потом серьезно ответил:

—Но вы можете быть богаты. Ваше будущее перед вами. Вы должны подготовиться к нему. И, готовясь к возможностям,

которые откроются перед вами, вы должны вначале укоренить в себе положительный склад ума.

Самое интересное, что этот человек прислушался к совету автора Это происходило пять лет назад, и человек этот до сих пор небогат, но он обрел положительный склад ума. У этого человека был долг во много тысяч долларов. Сей час долгов у него нет. И он начал инвестировать сбереженные деньги.

Теперь он обладает ПСУ!

Когда на него дей ствовала сторона ОСУ его талисмана, он был подобен тем рабочим, которые в своей плохой работе винят инструменты.

Винили ли вы когда-нибудь свои инструменты?

Разве не бывает так: у вас есть прекрасный фотоаппарат и хорошая пленка; вы знаете все правила фотографирования при всех обстоятельствах и условиях; и вот кто-то вашей камерой делает отличные снимки, а вы — нет?

Виновата ли в этом ваша камера?

Может быть, вы прочли все правила, но не потратили достаточно времени, чтобы понять их? Или вы их понимаете, но не применяете? Может, вы уже прочли книгу, которая способна изменить всю вашу жизнь, но не нашли время, чтобы усвоить ее содержание и понять его, чтобы изучить принципы и применить их?

Никогда не поздно учиться.

Если вы не научились до сих пор, можете научиться сей час: вы не сможете добиваться успеха, если не знаете и не понимаете правил; вы не преуспеете, если не будете применять правила. Поэтому потратьте время на то, чтобы понять и усвоить прочитанное. И вам поможет в этом ПСУ.

«Дом моей мечты». Помните, ваши мысли и заявления определяют ваш склад ума. Если у вас достой ные цели, най дите лучше один-единственный аргумент, чтобы их достичь, чем сотни причин, по которым не сможете.

Одно из правил получения того, что вы хотите, — это *дей ствовать* при виде цели. Другое правило — «проходить лишнюю милю». Вот рассказ У.Клемента Стоуна, иллюстрирующий оба правила:

«Однажды апрельским вечером, когда я был в гостях у Фрэнка и Клаудии Нунан в Мехико-сити, Клаудиа заметила:

—Мне хотелось бы иметь дом в Хардинес дель Педрегаль де Сан-Анджел. (Это лучший рай он прекрасного города.)

—А почему его у вас нет? — спросил я.

Фрэнк рассмеялся и ответил:

—У нас нет для этого денег.

—Какая разница, если вы -знаете, чего хотите? — спросил я и не дожидаясь ответа, задал вопрос, который могу задать и вам: - Кстати, читали ли вы такие вдохновляющие, мотивирующие книги, как «Думай и богатей », «Сила положительной мысли», «Прикладное воображение», «Зажги перед собой зеленый свет», «Акры бриллиантов» или «Волшебство веры»?

—Нет, ~ услышал я в ответ.

Тогда я рассказал истории нескольких людей , которые знали, чего хотят, прочли вдохновляющие книги, прислушались к тому, что в них написано, и начали действовать.

Я даже рассказал случай из собственной жизни, как я купил на собственных условиях новый дом стоимостью в тридцать тысяч долларов — за полторы тысячи наличных — и как в должное время вся стоимость дома была выплачена. Я пообещал им прислать одну из рекомендованных книг. И выполнил свое обещание.

Фрэнк и Клаудиа Нунан были готовы.

В тот же год в декабре я работал в своей библиотеке. Зазвонил телефон. Эго была Клаудиа. Она сказала:

—Мы только что прилетели из Мехико-сити и прежде всего хотели поблагодарить вас.

—За что?

—За наш новый дом в Хардинес дель Пердегаль де Сан Анджел.

Несколько дней спустя за ужином Клаудиа объяснила:

—Однажды в субботу мы с Фрэнком отдыхали дома. Нам позвонили друзья из Штатов и попросили отвезти их в Хардинес дель Пердегаль де Сан Анджел. Мы оба тогда устали. К тому же мы их уже принимали на неделе. Фрэнк готов был извиниться и отказать, когда вспомнил выражение из прочитанной книги: «прой ти лишнюю милю». И вот, когда мы везли друзей по этому созданному людьми раю, я увидела дом своей мечты — вплоть до бассей на, о котором так мечтала (кстати, Клаудиа — чемпионка по плаванию). — Она сделала паузу и заключила: — Фрэнк купил этот дом.

Фрэнк сказал:

~ Вам может показаться интересным, что хотя дом стоит полмиллиона песо, мне пришлось уплатить только пять тысяч. Нашей семье жизнь в Хардинес дель Педрегаль де Сан Анджел обходится дешевле, чем в прежнем нашем доме.

~ Как это? — удивленно спросил я.

-Мы купили не один дом, а два. И рента за второй дом вполне покрывает все расходы.

И это совсем не удивительно. Довольно обычная практика: семья покупает две квартиры. В одной живет, а вторую сдает. Для человека без опыта удивительно то, как легко достичь желаемого, если пой мешь и сумеешь использовать принципы, най денные в чьей -то автобиографии или другой книге.

«Притягивай те успех с помощью ПСУ», — говорим мы. Вы отвечаете: «Деньги делают деньги, а у меня денег нет». Это отрицательный склад ума. Если у вас нет денег, используй те ДД. Именно об этом следующая глава.

Самое важное

1. *И на больничной кой ке — думай те*! Но чтобы сделать своей привычкой изучать, думать и планировать, совсем не обязательно ложиться в больницу.
2. *Научитесь устанавливать цель*: а) запишите свою цель; б) на- значьте себе срок; в) установите себе высокие стандарты.
3. Где бы вы были и кем бы были, если бы еще десять лет назад начали делать то, что делаете сей час?
4. Сделай те первый шаг!
5. Проверка вашей веры — применяете ли вы ее даже в минуты величай шей нужды.
6. *«Положительный склад ума — залог успеха».* Если вы, прочитав нашу книгу, не достигли успеха, кто в этом виноват?
7. *Дом вашей менты* — вы можете получить его! Подобно Фрэнку и Клаудии Нунан, вы Можете купить два дома и использовать ренту за один из них, чтобы платить за оба.
8. *«Самый богатый человек в Вавилоне».* Эта книга предлагает следующую формулу успеха:

а) откладывай те один цент из каждого заработанного доллара;

б) каждые шесть месяцев инвестируй те свои сбережения и доходы;

в) прежде чем это сделать, попросите совета у опытного специалиста и выбирай те самые безопасные вложения.

ИЗУЧАЙТЕ, ОБДУМЫВАЙТЕ, ПЛАНИРУЙТЕ!

Если у вас нет денег, используйте ДД!

«Бизнес? Это очень просто. Это деньги других!» — сказал Александр Дюма-сын в своей пьесе «Вопрос денег».

Да$_3$ это просто: используй те ДД — *деньги других.* Именно таков способ обретения большого богатства. Так делал Бенд- жамин Франклин, так делал Уильям Никерсон, так делал Конрад XWгон, так поступал Генри Дж. Кай зер. И если вы

Конрад Николсон Хилтон — владелец одной из крупней ших в США сети гостиниц, в том числе роскошней шей «Уолдорф-Астория» в Нью- Йорке. — *Прим, перев.*

богаты, то весьма вероятно, вы тоже так делали.

А если вы небогаты, учитесь неписаным правилам. Богаты вы или бедны, сумей те разглядеть их в каждой банальности, аксиоме или самомотиваторе. Главная неписаная предпосылка правила «Используй ДД» такова: вы должны дей ствовать с высочай шими стандартами честности, чести, верности, со-гласия и золотого правила и применять эти положения в своих деловых взаимоотношениях.

Нечестный человек не получит кредит.

А самомотиватор «используй ДД» предполагает полную расплату с учетом прибылей с теми, чьи деньги использованы.

Кредит и использование ДД — это одно и то же. Именно отсутствие развитой кредитной системы мешает развитию отсталых стран. Кредитная система Соединенных Штатов по-зволила нашему народу процветать и богатеть. Это своего рода «привилегия» американцев.

Человек, корпорация или государство, не имеющие кредита - или имеющие его, но не применяющие для роста благосостояния и прогресса, не могут использовать большин-ство открывающихся перед ними возможностей ! Поэтому вос-пользуй тесь советами таких мудрых и преуспевших бизнес-менов, как Бенджамин Франклин.

Хороший совет. В 1748 году Франклин дал письменный совет молодому торговцу. Он написал: «Помни, что деньги обладают порождающей способностью. *Деньги могут рождать деньги*, а результат приносит еще больше денег».

Франклин также написал:

«Помни: шесть фунтов в год — это всего лишь четыре пенса в день. За такую небольшую сумму (которую он мог бы истратить на ежедневные непредвиденные расходы) человек, располагающий кредитом, может совершенно безопасно получить сотни фунтов».

В этом высказывании Франклина суть его идеи. Его совет сегодня так же мудр, как в те дни, когда был написан. Вы можете начать с нескольких центов и, используя их, получить в свое распоряжение пятьсот долларов. Затем вы можете расширить масштабы и получить в постоянное владение мил-лионы долларов. Именно так поступил Конрад Хилтон. Он был *человеком с кредитом.*

Недавно корпорация «Отели Хилтон» взяла кредит в двад-цать пять миллионов, чтобы построить роскошный мотель для пассажиров в одном из аэропортов. Какой залог внесла корпорация? В основном, — доброе и честное имя Хилтона.

Честность — качество, которое невозможно заменить ничем. Честность коренится в природе человека глубже других свой ств личности. Честность иди ее отсутствие ясно видны в каждом слове, в каждой мысли и поступке, так что самый обычный наблюдатель может это почувствовать. Бесчестный человек самим тоном голоса, выражением лица, направлением разговора, типом предлагаемой услуги сразу выдает себя.

Так что, хотя может показаться, что в этой главе говорится только об использовании денег других людей , на самом деле это глава о качествах характера. Честность и репутация, кредит и успех в бизнесе тесно связаны друг с другом. Человек, обладающий первым из этих качеств, способен приобрести и остальные .

Делай те вложения с помощью ДЦ. Уильям Никерсон — еще один человек с кредитом и репутацией , который следовал мудрому совету: «Деньги могут рождать деньги, а результат приносит еще больше денег». Он рассказывает об этом в своей книге. Книга посвящена тому, как он это делал.

Книга Никерсона — о том, как делать деньги с помощью ДЦ в свободное время и в области недвижимости. Но почти все, что он говорит, имеет прямое отношение и к вашим попыткам разбогатеть, вкладывая ДЦ.

Книга называется «Как я в свободное время превратил тысячу долларов в миллион в недвижимости».

«Покажите мне миллионера, — пишет Никерсон, — и почти несомненно, что он много берет в кредит». И чтобы подкрепить свое утверждение, приводит в пример таких людей , как Генри Кай зер, Генри Форд и Уолт Дисней .

А мы еще укажем на Чарли Сэммонса, который , пользуясь банковским кредитом, за десять лет заработал' сорок мил- лионов долларов. Но сначала поговорим о тех, кто помогает людям типа Конрада Хилтона, Уильяма Никерсона и Чарли Сэммонса, давая им взай мы нужные деньги.

Ваш банкир – ваш друг. Банки существуют, чтобы давать деньги в долг. Чем больше денег они дают честным людям, тем больше зарабатывают сами. Коммерческие банки предоставляют кредиты преимущественно для целей бизнеса. К кредитам на приобретение предметов роскоши отношение неодобрительное.

Ваш банкир — специалист. И что еще важнее, он ваш друг. Он хочет помочь вам. Ибо он относится к тем людям, которые желают вам успеха. Если банкир знает свое дело, прислушай тесь к тому, что он говорит.

Человек со здравым смыслом никогда не станет недооцени-

вать возможности взятого в кредит доллара или совет специалиста. Именно использование ДЦ и хороший план плюс ПСУ, инициатива, смелость и здравый смысл помогли простому американскому парню по имени Чарли Сэммонс разбогатеть.

Подобно целой группе техасцев из Далласа, Чарли Сэммонс — миллионер. Но, в отличие от большинства этих людей, он — мультимиллионер. Однако в 19 лет он в финансовом отношении выглядел не лучше большинства подростков. Но Чарли работал и экономил деньги.

Каждую субботу Чарли относил свои сбережения в банк, и один из менеджеров банка заинтересовался им. Банкир почувствовал в этом парне характер и способности. А также то, что он понимает возможности денег.

Поэтому, когда Чарли решил открыть собственное дело по торговле хлопком, банкир дал ему кредит. Это был первый опыт Чарли по использованию ДД. Но, как вы увидите, не последний. Чарли узнал тогда и впоследствии много раз имел возможность снова и снова убеждаться в справедливости этой истины: *Ваш банкир — ваш друг.*

Полтора года спустя после того, как он стал брокером по хлопку, молодой человек занялся продажей лошадей и мулов. Тут он многое узнал о человеческой природе.

Понимание людей вдобавок к пониманию природы денег выработало у Чарли Сэммонса практичную и здравую жизненную философию, присущую тем, кто уже преуспел или преуспеет в будущем. Чарли постиг эту философию рано, и сегодня он твердо ее придерживается.

Эта философия известна под названием *здравый смысл.*

После того как он несколько лет торговал лошадьми и мулами, к нему обратились два человека и .попросили поработать с ними, Эти люди заслужили репутацию опытных продавцов страховых полисов. А к Чарли они обратились, потому что извлекли урок из поражения. Вот как это произошло...

Много лет продавая полисы по страхованию жизни, эти два человека решили основать собственную компанию. Да, они были хорошими продавцами, но оказались плохими бизнес-менеджерами. Однако они были настолько хорошими продавцами, что им удалось продать свою разорившуюся компанию.

Считается, что для торговца достаточно сосредоточиться только на торговле, чтобы достичь финансового успеха. Но это неверная предпосылка. Плохой менеджер способен потерять деньги быстрей, чем хороший продавец их получает. Беда этих людей была в том, что ни один из них не сумел стать

хорошим администратором.

Но они усвоили урок на собственном нелегком опыте. И вот они пришли к Чарли, рассказали ему историю своего поражения, и один из них сказал:

—Наша компания обанкротилась, но мы расплатились с долгами за счет продажи страховок. Потребовалось немало времени, но мы это сделали. И у нас еще кое-что осталось на жизнь. Мы знаем, что мы хорошие продавцы. И знаем также, что нам следует придерживаться своей специальности — торговли.

Он помолчал, посмотрел в глаза молодому человеку и продолжал:

—Чарли, вы обеими *нотами* стоите на земле. У вас хороший здравый смысл, и вы нам нужны. Вместе мы добьемся успеха.

И они его добились.

План и ДЦ принесли сорок миллионов. Несколько лет спустя Чарли Сэммонс выкупил все акции компании, созданной этими двумя людьми. Где он взял деньги? Он пользовался ДЦ и тем, что сэкономил. Где он взял такую большую сумму? Конечно, занял в банке. Не забудьте: он рано понял, что банкир — его друг.

За следующий год его компания получила четыреста тысяч долларов прибыли. Ему удалось най ти формулу быстрого роста, которую он упорно искал.

Он был готов.

Именно эта формула плюс ДД принесли доход в сорок миллионов долларов за один год.

Сэммонса заинтересовал опыт страховой компании в Чикаго, успешно работавшей с помощью так называемых «намеков». Теперь этот термин знаком большинству торговых менеджеров. Тот, кто сумеет получить больше намеков, может получить большую прибыль. «Намеки» — это запросы заинтересовавшихся индивидов. Их обычно получают с помощью специальной рекламной компании.

Возможно, вы по опыту знаете, что в силу особенностей человеческой природы многие продавцы робеют перед человеком, которого не знают, с кем не были раньше знакомы и к кому не имеют рекомендаций . И из-за этого тратят много времени, которое могло бы быть использовано на работу с перспективными покупателями.

Но даже у самого обычного продавца достаточно сильная мотивировка позвонить клиенту, если у него есть намек. Он знает, что сумеет продать, даже если у него недостаточная

подготовка и опыт, — но зато есть хорошие намеки. К тому же у него уже есть и адрес и имя перспективного клиента. Он еще до встречи с клиентом верит, что тот заинтересован. Поэтому он не боится, как боялся бы разговора с неподготовленным человеком. Некоторые компании всю свою торговую программу основывают на таких намеках и используют рекламу для их получения.

Но реклама стоит денег.

Чарли знал, куда обратиться, когда возникала идея, достой - ная внимания банка, — в «Республиканский национальный банк» Далласа Хорошо известно, что именно этот банк помог создать современный Техас. И этот банк занимается кредитованием таких людей , как Чарли Сэммонс, которые доказали, что у них есть план и они знают, как его осуществить.

Справедливо, что некоторые банкиры не станут тратить время на разговор с клиентом о его бизнесе, однако Оран Кай т и другие работники «Республиканского национального банка» к ним не относятся. Чарли Сэммонс объяснил им свой план. И в результате получил неограниченный кредит для создания собственного страхового бизнеса, основанного на системе намеков.

Как видите, Чарли Сэммон смог создать свою компанию по страхованию жизни благодаря американской кредитной системе. Благодаря этой системе он за десять лет увеличил доходы своей компании с четырехсот тысяч долларов до сорока миллионов. Благодаря использованию ДЦ, он, подобно некоторым другим техасцам, сумел вложить деньги и при- обрести контрольные пакеты акций в гостиницах, офисных зданиях, фабриках и других предприятиях.

Однако вам не обязательно отправляться в Техас, чтобы получить ДД. У.Клемент Стоун приобрел страховую компанию за миллион шестьсот тысяч долларов, используя деньги продавцов. Он сделал это в Балтиморе.

Как У.Клемент Стоун купил компанию за миллион шестьсот тысяч на деньги продавцов. Вот как он сам описывает эту сделку:

«Был конец года, и я занимался обдумыванием и плани- рованием. Я определил своей главной целью на будущий год приобретение страховой компании, которая имела бы лицен- зию на операции в нескольких штатах. Я назначил и край ний срок осуществления своей цели — 31 декабря следующего года.

Теперь я знал, чего хочу, но не знал, как это осуществить.

Впрочем, это не очень важно, потому что я твердо верил, что най ду способ. И потому подумал, что буду искать компанию, удовлетворяющую двум требованиям: а) она должна иметь патент на продажу страховок от болезни и несчастных случаев; б) она должна иметь лицензию на операции в нескольких штатах Мне не нужен был укрепивший ся и обладающий прочным основанием бизнес. Нужно было только «переход ное средство».

Конечно, существует проблема денег. Но я решил, что зай - мусь этой проблемой , когда она возникнет. Я уже тогда со- знавал, что я торговец по призванию и поэтому в случае необ- ходимости могу осуществить трехстороннюю сделку, включа- ющую контракт на покупку компании, вторичную страховку всего бизнеса у какой -нибудь большой компании и владение всей компанией , за исключением объема страховки. И я знал, что обладаю достаточными способностями и опытом, чтобы, имея такое «переходное средство», создать успешный бизнес по страхованию от болезней и несчастных случаев.

Затем я сделал следующий шаг — попросил Божественного руководства.

Думая о возникающих передо мной проблемах, которые требуют немедленного разрешения, я решил, что нужно дать знать миру о том, чего я хочу, — и мир мне поможет. Это заключение не противоречит принципу, изложенному Наполеоном Хиллом в его книге «Думай и богатей ». Там он говорит, что нужно держать свою главную цель в тай не, сообщив о ней только членам своей группы сверхразума. Най дя нужную мне компанию, я, конечно, последую этому совету и буду держать переговоры в тай не, пока не заключу сделку.

И ваг я сообщил миру, чего хочу. Каждый раз, встречаясь с человеком, который мог владеть нужной информацией , я рассказывал ему, что ищу.

Одним из таких людей оказался Джо Гибсон из «Иксцесс Иншуренс». Я встречался с ним только раз.

Новый год я начал с энтузиазмом: у меня была большая цель, и я был полон решимости достичь ее. Прошел месяц. Два. Прошли шесть месяцев. Наконец, прошло десять месяцев. И хотя я видел множество возможностей , ни одна из них не удовлетворяла двум моим основным требованиям.

И вот однажды в октябре, в субботу, когда я сидел за своим столом, заваленным грудами бумаг, и занимался обду- мыванием и планированием, я снова просмотрел список своих целей на год. Были достигнуты все, кроме одной — самой

главной .

Осталось всего два месяца, сказал я себе. Способ есть. Не знаю, каков он, но я его най ду. Мне ни разу не пришло в голову, что я не смогу осуществить свою цель или не смогу это сделать в назначенный срок. Способ всегда есть, сказал я себе. И снова, как всегда в таких случаях, попросил Божественного руководства.

И через два дня произошло нечто неожиданное. Я снова сидел за рабочим столом. На этот раз я диктовал. Раздражающе зазвонил телефон. Я поднял трубку и услышал: «Привет, Клем. Это Джо Гибсон».

Наш разговор был недолгим, и я его никогда не забуду. Джо быстро заговорил:

—Я подумал, тебе будет интересно узнать, что «Коммерчес- кая кредитная компания» в Балтиморе, вероятно, ликвидирует «Пенсильванскую страховую компанию» из-за больших убытков. Ты, конечно, знаешь, что «Пенсильванская компания» принадлежит «Коммерческой кредитной ». Совет директоров состоится в Балтиморе в следующий четверг. «Пенсильванская страховая компания» уже вторично застрахована в двух других страховых компаниях, принадлежащих «Коммерческой кредитной ». Вице-президента «Коммерческой кредитной », который занимается этим делом, зовут И.Х. Уорхей м.

Я тепло поблагодарил Джо Гибсона, задал еще несколько вопросов и повесил трубку. После недолгого размышления я решил, что если подготовлю план, по которому «Коммерческая кредитная компания» достигнет своих целей быстрее и с меньшим риском, чем при нынешних обстоятельствах, — мне нетрудно будет убедить совет директоров принять мой план.

Я не был знаком с мистером Уорхей мом и потому не решал- ся позвонить ему, но чувствовал, что дей ствовать нужно быстро. И туг меня заставили дей ствовать два самомотиватора.

Если терять нечего, а выиграть можно многое, обязательно попытай ся. Сделай это немедленно!

И не тратя больше ни секунды на колебания, я поднял трубку и заказал междугородний разговор с И.Х, Уорхей мом из Балтимора.

—Мистер Уорхей м, — начал я с улыбкой в голосе. — У меня для вас есть хорошие новости!

Затем я представился, рассказал, что слышал о возможных дей ствиях относительно «Пенсильванской страховой компа- нии» и считаю, что могу помочь достичь целей быстрее. И

договорился о встрече с мистером Уорхей мом и его сотруд-никами на следующий день в два часа.

На следующий день в два часа мы с Ричардом Аррингтоном, моим юристом, встретились с мистером Уорхей мом и его сотрудниками.

«Пенсильванская страховая компания» удовлетворяла моим условиям. У нее был патент, позволяющий дей ствовать в тридцати пяти штатах. Компания была застраховала, потом вторично застрахована другими компаниями. Заключив со мной сделку, «Коммерческая кредитная компания» достигала своих целей быстро и надежно. И вдобавок получала от меня 25 тысяч долларов за патент.

Но компания располагала миллионом шестьюстами тыся-чами долларов в страховых суммах и наличности. Как я по-лучил миллион шестьсот тысяч? Я использовал ДЦ. Вот как это произошло:.

—А как же миллион шестьсот тысяч? — спросил мистер Уорхей м.

Я был готов к этому вопросу и сразу ответил:

—«Коммерческая кредитная компания» занимается тем, что дает деньги в долг. Я просто зай му у вас миллион шестьсот тысяч.

Мы оба посмеялись, и потом я продолжил:

—*Вы можете все выиграть и ничего не теряете.* Все, чем я владею, служит достаточным залогом, включая миллион шестьсот тысяч долларов компании, которую я покупаю. К тому же вы ведь даете кредиты. И какой залог может быть лучше, чем та компания, которую вы мне продаете? Вдоба-вок вы получите проценты с суммы кредита И что самое для вас главное: вы решите свои проблемы быстро и надежно.

Когда я смолк, мистер Уорхей м задал очень важный вопрос:

—Как вы собираетесь возвращать кредит?

И снова я был готов к этому вопросу. Мой ответ был таков:

—Я возвращу весь кредит в течение шестидесяти дней .

Видите ли, для того чтобы вести дела страховой компании в тридцати пяти штатах, на которые у «Пенсильванской стра-ховой » есть лицензия, мне нужно не больше полумиллиона долларов. И поскольку компания будет целиком принадлежать мне, я должен буду только сократить капитал и расходы «Пенсильванской страховой компании» с одного миллиона шестисот тысяч до пятисот тысяч долларов. И тогда, как единственный держатель акций , я получу миллион сто тысяч долларов, которые смогу вернуть в возмещение кредита.

Мы с вами знаем, что любой бизнесмен при подобных транзакциях сталкивается с необходимостью платить налоги и покрывать расходы по сделке. Но в данном случае налоги платить не придется по той простой причине, что «Пенсильванская компания» не получит прибыли и деньги, которые я получу от сокращения капитала и расходов компании, нельзя рассматривать как прибыль.

Туг мне был задан еще один вопрос:

—А как насчет возврата оставшихся пятисот тысяч?

И опять я был готов к ответу.

—Это будет легко. Средства «Пенсильванской страховой компании» состоят из наличности, правительственных облигаций и страховых платежей . Представив в качестве залога свои акции «Пенсильванской страховой компании» и другое свое имущество, я смогу получить в банках кредит.

Когда в пять часов мы с мистером Аррингтоном покидали офис «Коммерческой кредитной компании», сделка была заключена».

Мы подробно рассказали об этом случае, чтобы показать, какие шаги должен предпринять человек, чтобы воспользоваться ДД. Если вы вспомните материал одиннадцатой главы, которая называется «Есть ли краткий путь к богатству?», то увидите, что описанные в ней принципы применимы и здесь.

Эта история показывает, как использование ДД может помочь человеку. Однако кредит может принести и вред.

Предупреждение: кредит может вам повредить. До сих пор мы говорили о преимуществах использования кредита. Мы говорим о том, что деньги занимают, чтобы делать деньги. Это капитализм. И это хорошо.

Но то, что хорошо, может быть вредным для человека с отрицательным складом ума. И кредит не исключение. Кредит может честного человека сделать нечестным. Злоупотребление кредитом — один из главных источников тревоги, раздражения, несчастья и нечестности.

Мы говорим о кредите, который добровольно предоставляется кредитором. Кредитор предоставляет кредит человеку, которого считает достой ным доверия, на чью честность он может полагаться. Но, увы, далеко не все оправдывают такое доверие. Есть люди, которые занимают деньги или покупают товары, не собираясь платить или возвращать долг.

Можно сказать, что нечестным становится и честный вроде бы человек, который не возвращает долг или не платит за купленный товар, так как обстоятельства не позволяют ему

вовремя заплатить. Да, он нечестен. Потому что человек с ПСУ *имеет смелость посмотреть в глаза правде.* У него хватит мужества как можно раньше известить кредиторов, что он не сможет вовремя заплатить. И затем он выработает какое-то взаимно устраивающее соглашение с кредиторами. И прежде всего *он будет жертвовать всем, пока полностью не расплатится.*

Честный человек, обладающий здравым смыслом, не злоупотребляет возможностью брать в кредит.

Чесщый человек, не обладающий здравым смыслом, будет занимать и покупать без разбора. И затем, когда он увидит, что не может расплатиться с долгами, на него с такой страшной силой подей ствует сторона ОСУ его талисмана, что он станет нечестным. Он может решить, что его ситуация безнадежна и он ничего не может сделать. При этом он понимает, что его не посадят в тюрьму, если он не вернет долг. Но хотя ему кажется, что он останется безнаказанным, на самом деле тревога, раздражение и страх — это очень реальные наказания.

Такой человек останется нечестным, пока не попадет под влияние стороны ПСУ своего талисмана и это влияние окажется настолько сильным, что он полностью рассчитается со своими долгами.

Злоупотребление кредитом может буквально .привести к физичес^ш и душевным бол едим м. Вспомните *необходимость, ОСУ и преступление* в третьей главе, которая называется «Стряхните паутину eg своих мыслей ».

Но повторим: именно деньги других сыграли основную роль в превращении многих бедняков в богачей . ДД — важная составляющая успеха в бизнесе.

Недостающая цифра. Молодой торговый менеджер, чей годовой доход превышает тридцать пять тысяч, написал:

«У меня такое чувство, будто я стою перед сей фом, в котором находится все богатство, счастье и успех мира, и я знаю все цифры кода замка — *кроме одной .* Всего одна цифра! Если бы она у меня была, я мог бы открыть сей ф».

Часто граница между бедностью и богатством именно так и выглядит Всего одна недостающая цифра и составляет незримую границу!

Покажем это на примере человека, который вначале достиг успеха в продаже косметики одного производителя, а затем сам занялся этим бизнесом.

В собственном бизнесе Леонард Лавин, подобно всякому, кто начинает с самого начала, столкнулся со множеством проблем. Как вы увидите ниже, это было хорошо. Это было хорошо, потому что ему пришлось учиться, думать, планировать и

много работать, чтобы найти решение каждой из этих проблем.

Он и его жена Бернис создали замечательный союз сверхразума и работали в совершенной гармонии. Одно косметическое средство они изготовляли сами, а средства других производителей распространяли. Но у них не было начального капитала, и им все приходилось делать самим.

По мере роста бизнеса Бернис стала специалистом в управлении делами и в покупке, она стала прекрасным администратором. Леонард преуспел как торговый управляющий и менеджер по производству. Они были достаточно умны, чтобы нанять юриста со здравым смыслом — из числа тех, что способны доводить дело до конца. К тому же они пользовались услугами хорошего бухгалтера и специалиста по налогам.

Верный способ разбогатеть — это производить или продавать товар (предпочтительно недорогой), который пользуется постоянным спросом. Они делали и. то и другое.

Каждый доллар, который они получали, вкладывался в дело. Необходимость побуждала их учиться, думать и планировать; делать с помощью одного доллара то, на что другие потратят

много времени; получать максимальный результат за каждый рабочий час; сокращать расходы.

Месяц за месяцем объем их торговли рос, Леонард напористо стремился превзойти все предыдущие показатели. В своей сфере он приобрел известность как человек, знающий свое дело. Многие знали его как человека, способного *пройти лишнюю милю.*

В двух случаях *прохождение лишней мили* изменило его карьеру к лучшему.

В одном случае его банкир познакомил Леонарда с тремя клиентами своего банка, которые собирались вложить средства в другую косметическую компанию. Этим людям нужен был совет человека с хорошим здравым смыслом. И Леонард нашел время помочь им.

Леонард еще раз прошел лишнюю милю, подвезя покупателя одного из магазинов в Лос-Анджелесе. И однажды этот покупатель отблагодарил его, сообщив конфиденциальную информацию: фирма, производящая ВО-5, высококачественный лак для волос, может быть выставлена на продажу.

Леонарда охватило волнение. Это была компания, которая уже пятнадцать лет производит стандартный, одного качества товар. И по собственному опыту в косметическом бизнесе, по изучению циклов и тенденций Леонард знал, что эта фирма нуждается только в новом импульсе, новой крови, новом руководстве.

Он действовал под влиянием автостартера «Сделай это немедленно!» В тот же вечер он поговорил с владельцем фирмы, Обычно в подобных транзакциях, когда продавец и покупатель не знакомы друг с другом, на переговоры уходят недели и даже месяцы, прежде чем удастся договориться. Привлекательная личность и здравый смысл покупателя или продавца часто сокращают этот срок. Поскольку Леонард был *привлекательной личностью* и обладал хорошим *здравым смыслом,* владелец в тот же вечер согласился продать компанию за четыреста тысяч долларов.

Конечно, дела Леонарда шли хорошо, но ведь каждый заработанный доллар он вкладывал в бизнес. Где же ему взять четыреста тысяч?

В гостиничном номере в ту ночь он понял, что у него есть все необходимые составляющие для обретения подлинного богатства. Кроме одного — денег.

На следующее утро, проснувшись, он испытал прилив вдохновения. И снова стал действовать по автостартеру «Сделай это немедленно!»: он позвонил одному из тех трех людей, с

которыми его однажды познакомил банкир. Он ведь помог им; может быть, они смогут дать ему хороший совет, потому что лучше его разбираются в финансах. Если они вложили средства в другую косметическую компанию, может быть, захотят вложить и в его. И они — захотели.

И поскольку они были опытны в инвестировании, то сумели разработать и предложить план, с которым Леонард согласился: а) консолидировать все его операции; б) посвятить все усилия одной корпорации; в) корпорация выплатит долг за пять лет ежеквартальными платежами; г) плата будет делаться с учетом нынешнего уровня процентов; д) 25% акций корпорации послужат залогом инвестиционного риска.

Леонард согласился. Он осознавал ценность использования ДД. Эти три человека тоже воспользовались ДД. Они взяли кредит — четыреста тысяч долларов в своем банке.

Отсутствующая цифра — теперь она у Леонарда и Бернис была! Они работали долгими часами. Они вложили душу в свой бизнес. Эта работа стала их призванием.

Вскоре ВО-5 начали покупать по всем Штатам и в некоторых зарубежных странах.

Декабрь в производстве косметики — обычно самый плохой месяц. Но именно в декабре, полтора года спустя после покупки фирмы, которая производила ВО-5 и другое средство — для мытья волос, общий месячный оборот фабрики Леонарда и Бернис достиг восьмисот семидесяти тысяч долларов. Это было больше чем производилось при прежнем управлении за год.

Бернис и Леонард нашли недостающую цифру и с ее помощью набрали код, необходимый для обретения богатства. Спустя три года после приобретения фирмы их акции оценивались в более чем миллион долларов.

Вот комбинация, которая принесла Леонарду Лавину успех.

1.Продукт или услуга, пользующиеся постоянным спросом.

2.Компания, производящая определенный стандартный продукт с известной торговой маркой .

3.Хороший менеджер, который максимально эффективно управляет производством.

4.Хороший менеджер по торговле, который постоянно увеличивает объем продаж, применяя успешные торговые формулы и постоянно отыскивая новые методы торговли.

5.Хороший администратор.

6.Хороший бухгалтер, разбирающий ся в налогообложении.

7.Хороший юрист, обладающий здравым смыслом и уме-ющий доводить дела до конца.

8.Достаточный начальный капитал яли кредит, чтобы вести дело и в нужный момент расширить его.

Вы тоже можете воспользоваться ДД, потому что «Бизнес? Это очень просто. Это — деньги других».

Если вы решили усвоить принципы этой главы и те, что изложены в двенадцатой главе — «Притягивай те — не оттал-кивай те — успех», вы, подобно Леонарду и Бернис Лавин, сможете най ти недостающие цифры и открыть дверь, ведущую к богатству.

Но чтобы быть здоровым и счастливым, вы должны находить удовлетворение в своей работе. Когда прочтете следующую главу, узнаете, как это сделать.

Самое важное

1.«Бизнес? Это очень просто. Это — деньги других!»
2.ДЦ: деньги других — способ достижения богатства.
3.Главное неписаное правило использования ДЦ — дей ствуй с высочай шими этическими стандартами *честности, чести, вер-ности, согласия и золотого правила*.
4.Нечестный человек не получит кредит.
5.Твой банкир — твой друг.
6.Если терять нечего, а приобрести можно многое, — обязательно попытай ся!
7.Если хочешь с кем-то заключить сделку, разработай план, который даст ему то, что он хочет, — и при этом и ты получишь, что хочешь. Хорошая сделка всегда взаимовыгодна.
8.Кредит, который берется без разбора, может причинить вред. Злоупотребление кредитом - причина раздражения, несчастий и бесчестия.
9.Чтобы набрать код успеха, нужно знать ьсе необходимые цифры. Одна недостающая цифра может помешать тебе достигнуть цели.
10.Ты тоже можешь най ти недостающую цифру и открыть дверь к богатству!

ИМЕЙ СМЕЛОСТЬ СМОТРЕТЬ В ЛИЦО ПРАВДЕ!

Как находить удовлетворение в работе

Кем бы вы ни были: владельцем фирмы или наемным работником, управляющим фабрикой или рабочим на ней , врачом или медсестрой , юристом или секретарем, учителем или учеником, домохозяй кой или прислугой — вы должны находить удовлетворение в работе, которой занимаетесь.

И вы можете этого добиться. Удовлетворение — это склад ума. Ваш склад ума — единственное, над чем вы имете полный контроль. Вы можете принять решение находить удовлетворение в работе — и най ти способ добиться этого.

Вы скорее най дете удовлетворение в той работе, которая ка-жется вам «естественной », к которой у вас от природы склонно-сти и способности. Если же вы занимаетесь не «естественной » работой , то у вас могут возникнуть душевные и эмоциональные конфликты и раздражение. Однако вы можете ней трализовать и со временем преодолеть эти внутренние конфликты, — если воспользуетесь своим ПСУ и если у вас достаточно сильная мотивировка, чтобы достичь мастерства в этой работе.

Джерри Эй сам обладает ПСУ. И Джерри Эй сам любит свою работу. Он находит в ней удовлетворение.

Кто такой Джерри Эй сам? И чем он занимается?

Джерри — потомок гавай ских королей . Он менеджер по торговле в гавай ском отделении большой транснациональной корпорации, — и эта работа ему нравится.

Джерри любит свою работу, потому что хорошо ее знает и изобретателен в ней . То, что он делает, — делает с огоньком. Но даже и у Джерри бывают дни, когда делам не мешало бы идти чуть веселее. В работе продавца такие дни могут тревожить, — если не изучаешь обстановку, не думаешь и не планируешь, как исправить недостатки и сохранить положительный склад ума. И поэтому Джерри читает мотивирующие, вдохновляющие книги.

В этом чтении он почерпнул три очень важных урока.

1.Вы можете контролировать свой склад ума с помощью самомоти ваторов.

2.Если вы поставите перед собой цель, то сможете ее достичь. И чем выше ваша цель, тем больше будут ващи достижения.

3.Чтобы достичь успеха в любом деле, нужно знать методы и уметь применять их. Необходимо учиться, думать и планировать.

Джерри поверил в эти уроки. Он начал дей ствовать. Сначала он испытал их на себе. Он изучал руководству по торговле и применял то, что узнал, на практике. Он ставил перед собой цели — высокие цели и достигал 'их. И каждое утро он говорил себе: «Я чувствую себя здоровым! Я чувствую себя счастливым! Я себя замечательно чувствую!» И он дей ствительно чувствовал себя замечательно — здоровым и счастливым. И его результаты в торговле тоже были замечательные!

Когда Джерри убедился, что достиг желанного уровня, он собрал своих подчиненных продавцов и стал передавать им опыт, которым овладел сам. Он учил своих людей лучшим и новей шим методам торговли, какие находил в руководствах и книгах Он личным примером демонстрировал, как легко про-давать товар, если используешь правильные методы и каждый

день приступаешь к делу с положительным складом ума. Он учил ставить высокие цели и достигать их с ПСУ.

Каждое утро группа Джерри, собравшись, хором произносила с энтузиазмом: «Я чувствую себя здоровым! Я чувствую себя счастливым! Я себя замечательно чувствую!» Потом продавцы смеялись, хлопали друг друга по спинам, желали удачи и расходились, чтобы выполнить свое задание на день. Каждый из них ставил перед собой цель, и эти цели были так высоки, что опытные торговые менеджеры с континента были поражены.

Каждую неделю продавцы представляли отчеты о своей работе, от которых президент и менеджеры фирмы расплывались в широких улыбках.

Были ли Джерри и его люди счастливы и удовлетворены своей работой ? Еще бы! И вот некоторые причины этого:

1.Они хорошо изучили свою работу; они знали ее методику и правила и умели их применять, так что работа казалась им естественной , как сама жизнь.

2.Они регулярно ставили перед собой новые цели и верили, что сумеют их достичь. Они знали: то, что человек может себе представить, то, во что он поверит, он сможет осуществить.

3.Они постоянно с помощью самомотиваторов поддерживали положительный склад ума.

4.Они получали удовлетворение от хорошо сделанной работы.

«Я чувствую себя здоровым! Я чувствую себя счастливым! Я себя замечательно чувствую!» Другой молодой продавец из той же организации, но на континенте, научился с помощью самомотиваторов Джерри Эй сама контролировать свой склад ума. Это был восемнадцатилетний студент колледжа, который летом продавал страховки в магазинах и офисах. Вот кое-то из того, что он узнал за две недели теоретического подготовительного курса:

1.Привычки, которые продавец усвоит в первые две недели после окончания торговой школы, сохранятся у него на протяжении всей карьеры.

2.Если у тебя есть цель в торговле, продолжай прилагать усилия, пока не достигнешь ее.

3.Целься высоко.

•4. В трудные моменты используй самомотиваторы, такие, как «Я чувствую себя здоровым! Я чувствую себя счастливым! Я себя замечательно чувствую!», чтобы настроить себя на необходимые дей ствия в нужном направлении.

После нескольких недель работы в торговле этот молодой человек сформулировал для себя цель. Он решил добиться

награды. Чтобы сделать это, нужно было совершить за неделю не менее ста сделок.

К вечеру пятницы ему удалось заключить восемьдесят сделок — до цели оставалось еще двадцать. Молодой продавец сказал себе, что ничто не помешает ему достичь намеченной цели. Он верил в то, чему его учи;]и: *то._ что может представить себе сознание, во что оно м<u>оже</u>т ~поверить, может быть достигнуто.* Хотя вечером в пятницу другие продавцы прекратили работу, он утром в субботу снова занялся делом.

К трем часам дня не удалось заключить ни одной сделки. Но он помнил, что результаты торговли зависят прежде всего от отношения продавца, а не от покупателя. Он вспомнил самомотиватор Джерри Эй сама и несколько раз повторил с энтузиазмом: «*Я чувствую себя здоровым! Я чувствую себя счастливым! Я себя замечательно чувствую!*»

К пяти часам вечера он заключил три сделки. До цели оставалось семнадцать. Молодой человек вспомнил, что *успех достигается теми, кто не перестает прилагать усилия.*
И снова несколько раз повторил с энтузиазмом: «Я *чувствую себя здоровым! Я чувствую себя счастливым! Я себя замечательно чувствую!*» К одиннадцати часам вечера он страшно устал, но был счастлив: за этот день он заключил двадцать сделок! Он достиг своей цели! Он получил награду и усвоил, что неудачу можно превратить в успех, если продолжать бороться.

Вся разница, р складе ума. Итак, склад ума позволил Джерри Эй саму и его продавцам най ти удовлетворение в своей работе. Именно контролируемый положительный склад ума принес молодому студенту награду и удовлетворение, которое он так искал.

Осмотритесь вокруг. Отметьте людей , которые наслаждаются своей работой , и тех, у кого это не получается. Какая между ними разница? Счастливые и довольные люди контролируют свой склад ума. Они ищут хорошего, а когда встречаются с чем-то не очень хорошим, то прежде всего смотрят на себя: а нельзя ли улучшить встреченное. Они стараются больше узнать о своей работе, стать более искусными и сделать работу удовлетворительной для себя и для работодателя.

Но те, кто несчастлив, в полной зависимости от ОСУ. Может показаться, что они и не хотят быть счастливыми. Они всегда ищут, на что бы пожаловаться: работать приходится слишком долго; обеденное время слишком короткое; босс слишком раздражителен и ворчлив; компания не дает достаточного отпуска или премии... Или они могут сетовать на то, что не имеет к ним

никакого отношения: Сюзи ежедневно надевает одно и то же платье; бухгалтер Джон пишет неразборчиво и так далее и тому подобное. Все что угодно — лишь бы они были несчастливы. Эго «профессионально несчастные» люди — и на работе, и повсюду. ОСУ полностью овладел ими.

И это справедливо независимо от типа работы. Если вы хотите быгть счастливым и удовлетворенным, — вы им будете: вы сможете контролировать свой склад ума и перевернуть талисман со стороны ОСУ на сторону ПСУ; вы будете искать пути и способы достой ной самореализации.

Если вы можете внести азарт и энтузиазм в свою работу, вы сможете добиться многого. Вы сделаете свою работу увле-кательной , и ваше удовлетворение работой будет измеряться в улыбках — и в производительности.

Определенность цели — источник увлеченности. Однажды, когда на одном из своих курсов науки успеха мы рассказывали о принципах привнесения увлеченности в работу, подняла nvKV молодая женщина, сидевшая в заднем ряду. Встав, она сказала:

—Я пришла сюда с мужем. То, что вы говорите, возможно, годится для мужчины, занятого бизнесом, но не годится для домохозяй ки. Вы, мужчины, ежедневно встречаетесь с новы-ми и интересными проблемами и неожиданностями. Но в ра-боте по дому все не так. Беда в том, что эта работа слишком повседневная.

Это нам показалось достой ным вызовом: очень многие находят свою работу «слишком повседневной ». Если мы сумеем помочь этой молодой женщине, возможно, мы поможем и другим справиться с рутинной работой . Мы спросили, что заставляет ее считать работу по дому однообразной и повседневной . Оказалось, что не успеет она заправить постели, как они снова смяты, не говоря уже о бесконечном мытье посуды и полов.

—Эти дела никогда не переделаешь, — сказала она.

—Да, это может раздражать, — согласился инструктор. — А есть ли женщины, которым нравится работа по дому?

—Ну, наверно, есть.

—А что такого интересного находят они в этой работе? Что порождает их энтузиазм?

После недолго размышления молодая женщина ответила:

—Может быть, дело в их складе ума. Они не считают эту работу угнетающей , они видят что-то за ежедневной рутиной .

В этом суть всей проблемы'. Одна из тай н увлеченной работы — уметь увидеть нечто «за ежедневной рутиной ». Из-вестно, что ваша работа *к чему-то ведет.* Это справедливо, кем бы вы ни были: домохозяй кой , клерком, оператором на бензоколонке или президентом большой корпорации. Вы най - дете удовлетворение в повседневных обязанностях, только если сможете видеть в них своего рода мостик для перехода. Каждая работа — это мостик на пути, ведущем в избранном вами направлении.

Пользуй тесь теорией «мостиков для перехода». Таким обра-зом, ответ для этой молодой домохозяй ки таков: най дите цель, которой вы дей ствительно хотите достичь, и най дите возможность рассматривать свою повседневную работу по дому как средство достижения своей цели. Побеседовав с этой жен-щиной , мы узнали о ее заветном желании: отправиться с семьей в кругосветное путешествие.

—Отлично, — сказал инструктор. — Остановимся на этом. Прежде всего установите себе срок. Когда вы хотите от-правиться?

—Когда ребенку будет двенадцать лет, — ответила она. — То есть через шесть лет.

—Посмотрим. Придется кое-что сделать. Прежде всего вам понадобятся деньги: у вашего мужа должна быть возможность на год уй ти с работы. Нужно, будет разработать маршрут. Вам следует заранее изучить страны, которые вы посетите. Можете ли вы превратить уборку постелей , мытье посуды, натирание подов и планирование обедов в мостик для перехода на пути к вашей цели?

Несколько месяцев спустя эта молодая женщина снова пришла к нам. Едва она вошла в аудиторию, стало ясно, что она достигла успеха и гордится этим.

—Поразительно, — сказала она нам, — как отлично сработала идея мостиков для перехода! Я не нашла ни одного вида работы, к которому это не подошло бы. Когда прибираюсь в доме, я обдумываю и планирую. Походы за покупками — прекрасная возможность расширения горизонта: я сознательно покупаю продукты других стран, то, что мы будем есть в путешествии. Обеденное время — это время обучения. Если мы едим китай скую лапшу, я читаю все, что могу най ти о Китае и его жителях, а потом за обедам рассказываю об этом семье. Теперь ни одна из моих обязанностей не кажется мне скучной или однообразной . И я знаю, что благодаря *теории мостиков для перехода* так теперь будет всегда!

Итак, какой бы скучной и утомительной ни была ваша работа, если вы видите за нею свою цель, она тоже сможет приносить вам удовлетворение. Эго подтверждает опыт множества людей в самых разных сферах жизни. Молодой человек хочет стать врачом, но ему приходится зарабатывать себе на оплату обучения. Его работа определяется многими факторами, такими, как рабочее время, месторасположение, оплата и так далее. Его личные склонности не имеют к этому отношения. И умный честолюбивый молодой человек может быгь вынужденным продавать прохладительные напитки, мыть машины или копать канавы. Такая работа, казалось бы, лишена стимулов. Это просто средство заработать на обучение. Однако поскольку он знает, к чему стремится, — какой напряженной ни была бы работа, она оправдана как средство достижения цели.

Однако иногда цена, которую приходится платить, трудясь в поте лица, слишком велика, даже если этст труд приближает желанную цель. И если вам приходится заниматься такой работой , — откажитесь от нее. Если вам хронически отвратна ваша работа, яд неудовлетворенности проникнет во все сферы вашей жизни.

Но если работа стоит цены, которую вы платите, а вы по-прежнему несчастливы, — выработай те *вдохновляющую* неудовлетворенность. Неудовлетворенность может быть положительной и отрицательной , хорошей и плохой — в зависимости от обстоятельств. Помните: *положительный склад ума — правильный склад ума в любой возможной ситуации.*

Развивай те вдохновляющую неудовлетворенность! Чарльз Бекер, президент «Компании страхования жизни Франклина», говорит: «Я советовал бы вам быть неудовлетворенным. Не в смысле раздражительности и недовольства, а в смысле «божественной неудовлетворенности», которая не раз в истории мира приводила к подлинному прогрессу и реформам. Надеюсь, вы никогда не почувствуете себя удовлетворенным. Надеюсь, вы всегда будете ощущать потребность в улучшении и усовершенствовании не только себя, но и окружающего вас мира».

Вдохновляющая неудовлетворенность может побудить грешника стать святым, совершить скачок от неудачи к успеху, от нищеты к богатству, от поражения к победе и от несчастья к счастью.

Как вы поступаете, когда допускаете ошибку? Когда дела идут не так, как вам хочется? Когда у вас возникают недоразумения с окружающими? Когда вы сталкиваетесь с неудачей ? Когда все становится мрачным? Когда вам кажется, что выхода

нет? Когда не удается найти удовлетворительное решение ваших проблем?

Вы ничего не делаете и позволяете унынию овладеть вами[9] Вы замыкаетесь в себе? Вы пугаетесь? Убегаете?

Или вы вырабатываете в себе вдохновляющую неудовлетворенность? Превращаете недостатки в преимущества? Определяете, чего хотите? Прилагаете веру, четкое мышление и созидательные действия, зная, что желаемый результат может быть достигнут?

Наполеон Хилл говорит: *во всяком несчастье скрываются семена равной или большей удачи.* Разве неправда, что то, что в прошлом казалось огромной трудностью или неприятным опытом, вдохновило вас на успех, который в противном случае не мог бы быть достигнут?

Вдохновляющая неудовлетворенность может привести вас к успеху. Альберт Эйнштейн был неудовлетворен, потому что теория Ньютона не отвечала на все его вопросы. Поэтому он продолжал задавать вопросы природе и высшей математике, пока не создал свою теорию относительности... И благодаря этой теории мир научился расщеплять атом, овладел тайной перехода энергии в материю, и наоборот, и решился на завоевание космоса — все эти поразительные достижения, вероятно, были бы невозможны, если бы у Эйнштейна не было вдохновляющей неудовлетворенности.

Конечно, не все мы Эйнштейны, и результаты нашей вдохновляющей неудовлетворенности могут и не изменить мир. Но они могут изменить наш мир, и мы сможем двигаться в направлении к своей цели. Послушайте, что случилось с Кларенсом Ланцером, когда он почувствовал неудовлетворенность работой.

Стоило ли того? Кларенс Ланцер много лет работал в городе Кантоне, штат Огайо, кондуктором трамвая. Однажды утром он проснулся и решил, что работа ему не нравится. Она слишком однообразная. Он устал от нее. И чем больше Кларенс об этом думал, тем большую неудовлетворенность испытывал. Казалось, он не может отказаться от этих мыслей. Его неудовлетворенность превратилась почти в одержимость. Кларенс был предельно неудовлетворен,

Но когда работаешь на одном месте так долго, как работал Кларенс в этой трамвайной компании, не уходишь работы просто потому, что осточертело. Во всяком случае, если хочешь, чтобы на твоем хлебе было масло.

К тому же Кларенс учился на курсах науки успеха и знал, что

можно быть довольным любой работой . Надо только вы-
работать правильный склад ума.

Поэтому Кларенс решил разумно рассмотреть ситуацию и определить, что можно сделать. «Как я могу при такой работе стать более счастливым?» — спросил он себя.

И он нашел поистине удачный ответ. Он пришел к выводу, что будет счастливее, если сумеет сделать более счастливыми других.

А он многих мог сделать счастливее, потому что ежедневно в трамвае встречался с очень многими людьми. Ему всегда удавалось быстро заводить дружеские отношения. Вот он и подумал: «Я использую эту свою способность для тою, чтобы каждому, кто заходит в мой вагон, становилось немного веселее».

>

План у Кларенса был замечательный — так считали пасса-
жиры. Им нравилась его вежливость, его доброжелательные приветствия. Они стали чаще улыбаться, и Кларенс тоже.

Но у его начальника было противоположное мнение. Уп-
равляющий пригласил к себе Кларенса и приказал прекратить ненужные приветствия.

Однако Кларенс на этот приказ не обратил внимания. Ему нравилось улучшать людям настроение. И насколько дело касалось его самого и его клиентов, он достиг поразительного успеха.

Но тут его уволили!

Итак, перед Кларенсом возникла проблема — и это было хорошо. По край ней мере, хорошо, согласно курсу науки успеха. Кларенс решил, что ему стоит навестить Наполеона Хилла (который как раз в то время жил в Кантоне), чтобы понять, почему его проблема — это хорошо. Он позвонил мистеру Хиллу и договорился о встрече на следующий день.

-Я читал «Думай и богатей », мистер Хилл, и изучал науку успеха, но, вероятно, где-то свернул не в ту сторону. — И Кларенс рассказал Наполеону Хиллу о том, что с ним случилось. — Так что же мне делать? — закончил он.

Наполеон Хилл улыбнулся.

—Посмотрим на вашу проблему, — сказал он. — Вы были недовольны работой в ее прежнем виде. Вы постарались ис-
пользовать свои лучшие качества, свой дружелюбный харак-
тер, чтобы работа стала лучше и приносила больше удовлет-
ворения. Проблема в том, что у вашего управляющего не хватило воображения, чтобы понять ценность того, что вы делали. Но это замечательно! Почему? Потому что теперь вы в

состоянии использовать свой прекрасный характер для более высоких целей .

И Наполеон Хилл объяснил Кларенсу Ланцеру, что его характер и дружелюбие гораздо лучше использовать в роли продавца, чем кондуктора трамвая. Кларенс предложил свои услуги в качестве агента «Нью-Йоркской страховой компании» и был принят на работу.

Поразительно, что первым его клиентом стал президент трамвай ной компании. Кларенс использовал в разговоре с этим джентльменом все возможности своего характера и вышел из его кабинета с договором на покупку полиса стоимостью в сто тысяч долларов!

Когда Хилл в последний раз виделся с Лай нером, тот был лучшим агентом «Нью-Йоркской страховой компании».

Вы квадратная пробка в круглом отверстии? Качества, особенности и возможности, которые в одном окружении делают вас счастливым, в другом могут привести к прямо противоположным результатам. Ведь вы умеете хорошо делать то, что хотите делать.

Вас называют «квадратной пробкой в круглом Отверстии», когда ваша работа не очень-то подходит вам или даже внутренне вас отталкивает. В такой неудачной ситуации лучше сменить место работы и переместиться в окружение, которое будет вам приятно.

Но иногда позицию сменить невозможно. Тогда вы можете постараться приспособить окружение, заставить его совпасть с вашими способностями, качествами и возможностями, чтобы вы ощутили себя на достой ном месте. В таком случае вы «делаете квадратным» само отверстие. Такое решение часто помогает изменить и склад ума, сделать его из отрицательного положительным.

Вы можете даже ней трализовать и изменить собственные тенденции и привычки, заменив их новыми. Если у вас дос-таточно сильный мотив, по-настоящему жгучее желание, вы можете «сделать круглой пробку». Но будьте готовы при этом столкнуться с душевными и моральными конфликтами. Вы сможете выиграть, если готовы заплатить немалую цену. Вам может показаться слишком высокой такая плата, особенно вначале. Но когда вы «расплатитесь полностью», новые черты начнут доминировать. Старые привычки и тенденции отой дут на второй план, уснут.

Чтобы гарантировать успех, необходимо постоянно должным образом поддерживать физическое, душевное и моральное

здоровье.

В следующей главе «Ваша благородная одержимость» вы узнаете, как ней трализовать душевные конфликты.

Самое важное

1.Удовлетворение ~ это склад ума.
2.Ваш склад ума — единственное, что вы полностью контролируете.
3.Я чувствую себя счастливым! Я чувствую себя здоровым! Я себя замечательно чувствую!
4.Когда намечаете цель — выбирай те высокую цель!
5.Знай те правила и умей те применять их.
6.Определите цель и не ослабляй те усилий , пока не достигнете ее.
7.Загляните «за рутину». Используй те теорию мостиков для перехода.
8.Развивай те вдохновляющую неудовлетворенность.
9.Что делать, если вы квадратная пробка в круглом отверстии?

ПОРАЖЕНИЕ МОЖЕТ СТАТЬ МОСТИКОМ ДЛЯ ПЕРЕХОДА ИЛИ РУХНУТЬ ПРЯМО ПОД ВАМИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО, КАК ВЫ ЕГО ВОСПРИНИМАЕТЕ

Ваша благородная одержимость

ШГИИИЮШП[ННГ1|НСЧоНН'11ОЖ8№ШННЧ^Ш8ЩИМШШЙ№^^||^МШ^1ЩТДТШИаШИШШЙШ1|'|Д>1И

«Взрасти в себе одержимость — благородную одержимость — помогать другим.

Делись с другими, не ожидая награды, платы или благодарности. И прежде всего держи свою помощь в тай не.

И если ты будешь так делать, ты приведешь в дей ствие универсальный закон. Ибо, как бы ты ни уклонялся от воздаяния за свои добрые дела, — ты будешь щедро вознагражден».

Эти слова из книги писателя и проповедника Ллой да К. Дугласа «Благородная одержимость» широко известны. Каждый живущий человек может помочь другим, отдавая часть самого себя. Не нужно быть богатым и могущественным, чтобы взрастить в себе великолепную одержимость. Независимо от того, кем вы являетесь, вы можете зажечь в душе жгучее желание помогать другим.

Вот один пример.

Вы никогда не узнаете имени этого человека. Когда его попросили помочь небольшим взносом «Клубам мальчиков Америки» — организации, единственная цель которой — укрепление характера ребенка, — он отказался. Он был более чем груб с человеком, который попросил его об этом.

Общественные организации, представляющие собой общенациональную федерацию клубов, где организованы внешкольные занятия спортом, профтехучеба, профориентация, отдых и развлечение для детей . — *Прим. перев.*

—Убирай тесь! — сказал он. — Мне осточертели люди, выпрашивающие у меня деньги!

Представитель клубов направился к выходу, но перед дверью остановился, повернулся и внимательно посмотрел на человека, сидевшего за столом.

—Возможно, вы не хотите делиться с нуждающимися. Но я хочу. И поделюсь с вами частью того, что имею, — молитвой : да благословит вас Господь.

С этими словами он быстро повернулся и вышел.

Конечно, он не ожидал, что от его слов что-то изменится. Но несколько дней спустя, произошло неожиданное событие.

Человек, который сказал: «Убирай тесь!», постучал в дверь кабинета представителя клубов и спросил: «Можно вой ти?» Он принес с собой чек на полмиллиона долларов. И когда положил чек на стол, сказал:

—Я даю это на одном условии: вы никогда никому не расскажете, кто это сделал.

—Почему?

—Я не хочу, чтобы мое имя называли мальчикам, как образец добра. Я не святой . Я грешник.

Видимо, у этого человека было достаточно оснований не называть себя. И поэтому вы никогда не узнаете его имени. Только представитель клубов и Величай ший Дающий знают имя грешника, чьи деньги пошли на то, чтобы дети не совершали тех неправедных деяний , которые совершал он. Да, совершал, но сами его слова говорят о том, что что-то пробудилось в его душе. Быть может, это было самое щедрое вознаграждение в его неправедной жизни...

У вас, возможно, нет денег, но вы можете поделиться тем, что имеете. И, отдавая, тоже получите щедро в ответ.

Ваше самое ценное имущество и величай шие силы часто невидимы и неощутимы. Никто не может отобрать их. Вы и только вы можете поделиться ими. Даже если просто улыбкой , добрым словом, вежливым ответом, одобрением, надеждой , верой , добрыми мыслями, молитвой за безбожников и благочестивых

Чем больше вы отдаете, тем больше будете иметь.

То, чем вы делитесь с другими, растет и увеличивается; а то, чем вы отказываетесь делиться, — уменьшается и сокращается. Поэтому *делитесь добрым и желаемым и не делитесь плохим и нежелаемым.*

Будьте частью великого дела. Мы знаем мать, потерявшую единственного ребенка — красивую, счастливую девочку-подростка, которая восхищала и очаровывала всех, кто был с ней

знаком. В стремлении приглушить горе потери эта мать зажгла в своем сердце величай шую одержимость и стала частью великого дела Сегодня она — одна из тысяч американских женщин, которые делают наш мир лучше. Мы написали ей и попросили поделиться мыслями, рассказать, что помогло ей взрастить в себе величай шую одержимость. Вот что она нам ответила:

«Страшная боль от потери нашей любимой дочери никогда не утихнет во мне. Эта девочка, дитя любви, в буквальном смысле держала в своих руках все наше будущее и все наши надежды. Смерть вырвала у нас наше дитя в возрасте четыр-надцати с половиной лет. Невозможно описать нашу потерю. Будущее разом потускнело, ибо свет нашей жизни погас. Ис-чезло все, что заполняло нашу жизнь, и она стала пустой .

Мы с мужем были убиты горем. Все наше существование было подчинено единственному безответному вопросу: ПО-ЧЕМУ? Муж ушел в отставку, мы продали дом и попытались най ти отдушину в путешествиях. И только когда поняли, что никуда нам не убежать от своего горя и воспоминаний , мы вернулись. Медленно, очень медленно начали мы понимать, что наша потеря — одна из многих тысяч. Мы искали утешения и не нашли его, потому что были сосредоточены на своей беде. Потребовались долгие месяцы, чтобы это понять.

Отобрав у меня самое дорогое, Всемогущий дал мне взамен способность сочувствовать и понимать проблемы других. И чем больше я помогала другим, тем умудреннее думала о собственной великой потере.

Я искала свою нишу в социальной работе, которая помогла бы мне оставить какое-то наследие для человечества в память любимой дочери, и нашла ответ в «Граде Надежды». Можете назвать это благородной одержимостью. Эго мое искреннее желание — чтобы все потерявшие любимых могли най ти утешение в помощи другим».

Сегодня «Град Надежды» — это медицинский и исследо-вательский центр, который обслуживает пациентов совершенно бесплатно. Его услуги предоставляются на высочай шем гуманитарном уровне на основании, веры, что человек — «сторож брату своему». Эта удивительная мать нашла душевный мир в подлинно великолепной одержимости.

Весь народ, даже весь мир может испытать на себе воздей -ствие великолепной одержимости одного-единсгвенного человека, который хочет поделиться тем, что имеет. Таким человеком был, например, Оризон Суэтт Марден, который

взрастил в себе великолепную одержимость, изменившую склад ума многих людей с отрицательного на положительный.

Семена мысли, обретенные в книге, проросли великолепной одержимостью. В возрасте семи лет Оризон Суэтт Марден осиротел. Ему приходилось зарабатывать себе на жилье и пропитание.

В раннем возрасте он прочел книгу шотландского автора Сэмюэля Смайлза «Помоги самому себе». Автор этой книги, подобно Мардену, осиротел в раннем возрасте, но сумел найти путь к подлинному успеху. Семена мысли, обретенные в книге «Помоги самому себе», проросли в Мардене жгучим желанием, которое превратилось в великолепную одержимость и сделало его мир лучше.

Во время бума, предшествовавшего депрессии, Марден владел четырьмя отелями. Доверив управление отелями другим, он много времени уделял работе над книгой. Он хотел написать книгу, которая мотивировала бы американских мальчиков так, как его самого мотивировала книга «.Помоги самому себе». Он упорно работал над рукописью, когда ироничная судьба решила испытать его характер.

Марден назвал свою книгу «Продвигаясь вперед». А в качестве эпиграфа выбрал слова: «Пусть каждый случай станет великим, ибо вы не знаете, когда судьба проверяет вас на пригодность к чему-то более великому».

И в этот момент судьба начала его самого проверять на пригодность. Несчастье, случившееся с ним, покончило бы со многими. Что же произошло?

Две гостиницы Мардена сгорели дотла во время охватившей страну депрессии. Его почти законченная рукопись погибла. Он был на грани разорения.

Но Марден обладал положительным складом ума. Он осмотрелся, чтобы понять, что случилось со страной и с ним самим. Прежде всею он заключил, что паника тех дней вызвана страхом перед обесцениванием доллара, разорением нескольких больших корпораций, страхом перед волнениями в промышленности.

Все эти страхи вызвали крах рынка ценных бумаг. Сотни банков, трастовых компаний и железнодорожных компаний обанкротились. Повсюду начались забастовки. Безработица охватила миллионы людей. Из-за жары и засухи на фермах был неурожай.

Марден осмотрелся вокруг, увидев обломки материальных ценностей и человеческих жизней. Он увидел огромную по-

требность в чем-то, способном вдохновить нацию. К нему поступали предложения стать управляющим других отелей . Он их отвергал. Его охватило желание, превратившееся в одержимость. И он соединил ее с ПСУ. Он начал писать новую книгу. Его девизом, его самомотиватором стало: «*Каждая возможность — это великая возможность!*»

—Если когда-нибудь у Америки была необходимость в положительном складе ума, так именно сей час, — говорил он друзьям.

Он работал на чердаке над конюшней и жил на полтора доллара в неделю. Работал почти непрерывно, днем и ночью. И закончил свою книгу «Продвигаясь вперед», когда страна еще находилась в тисках депрессии.

Книга сразу получила признание. Ее широко использовали в школах как учебное пособие и в качестве дополнительного чтения. Фирмы распространяли ее среди своих работников. Известные педагоги, политические и религиозные деятели, продавцы и торговые менеджеры называли ее самым мощным мотиватором к обретению положительного склада ума. Со временем она была переведена на двадцать пять языков. И распространилась в миллионах экземпляров.

Марден, подобно авторам настоящей книга, считал высшим и лучшим достижением человека силу и благородство характе-ра, подчеркивая, что это само по себе является успехом. Он учил тай нам финансового и делового успеха Но он также про-тестовал против жадности, излишнего увлечения погоней за долларом. Он учил: *есть нечто гораздо лучшее, чем просто зара-батывать на жизнь, — это делать жизнь благородной* .

Марден показал, что человек может заработать миллионы и оставаться неудачником. Те, кто приносит в жертву доллару свои семьи, репутацию, здоровье^вообще все в жизни, — неудачники, сколько бы денег они ни заработали. Он учил также, что можно достичь успеха, не став ни президентом, ни миллионером.

Возможно, одним из величай ших достижений Мардена было то, что он сумел убедить миллионы читателей : мужчи-ны и женщины могут добиться успеха, есди будут развивать в себе те черты, которые хотели бы видеть в своих детях.

Можно сказать, что книга Мардена «Продвигаясь вперед» в чем-то изменила склад ума всей нации, у многих тысяч людей он превратился из отрицательного в положительный . Влияние этой книги охватило весь мир.

Марден продемонстрировал, что жгучее желание может выз-вать порыв к дей ствиям, необходимым для любого великого

достижения. Как видите, этому человеку потребовалось мужество и самопожертвование, чтобы воплотить в реальность свою великолепную одержимость.

Благородная одержимость требует мужества Вам, возможно, придется в одиночку противостоять насмешкам и невежеству. Подобно многим великим открывателям, изобретателям, философам и гениям, вы можете услышать: «сумасшедший », «безумец», «свихнулся». Эксперты скажут, что то, что вы хотите сделать, невозможно. Но со временем жгучее желание и неустанные усилия сделают свое дело: ваша великолепная одержимость превратится в реальные достижения. Когда вам скажут: «Этого сделать нельзя», — найдите возможность сделать.

Благородная одержимость сметет все препятствия на вашем пути. Много лет назад студент Чикагского университета с друзьями отправился на лекцию сэра Артура Конан Дойла о спиритизме. Молодые люди пошли, чтобы посмеяться. Они собирались понасмешничать. Но серьезность лектора произвела впечатление на одного из них — Дж.Б. Райна. Он стал слушать. И некоторые идеи ему запомнились. Сэр Артур Конан Дойл ссылался на людей с безупречной репутацией , которые углублялись в царство психических феноменов. Дж.Б. Райн решил провести некоторые исследования.

Недавно, вспоминая этот случай , доктор Райн, директор лаборатории парапсихологии в университете Дьюка в Северной Каролине, говорил: «Во время лекции и после нее я начал осознавать, что мое образование не дало мне многого самого необходимого, например стремления к неизведанному. И я увидел недостатки образовательной системы того времени».

Райн захотел свободы поиска новых знаний . Он отверг систему, в которой поиски истины в какой -либо форме или в каком-либо вопросе нередко становились табу. В нем разгоралось жгучее желание глубже исследовать психические возможности человека. И это жгучее желание переросло в великолепную одержимость.

Райн собирался стать преподавателем колледжа. Его предупредили, что от его исканий пострадает его репутация и он не сможет работать преподавателем. Друзья и коллеги смеялись над ним или пытались разубедить. Некоторые начали его сторониться.

—Я должен все узнать сам, — говорил он своим друзьям ученым.

Друзья отвечали:

—Если что-нибудь найдешь, держи это при себе. Тебе никто не поверит!

И он держал свои открытия при себе, пока не нашел возможности научно подтвердить их. Сегодня он известен и уважаем во всем мире.

За последние тридцать лет ему приходилось буквально кулаками отвоевывать каждый дюйм, пробивая стены табу, запретов, невежества, вражды и насмешек.

Одним из препятствий, с которым постоянно сталкивался доктор Райн, был недостаток средств для расширения исследований. Например, одно время его единственный элекгроэнцефалограф был собран из деталей, найденных на свалке. Эти детали были выброшены медиками больницы.

Приходила ли вам когда-нибудь мысль, что и вы можете взрастить *в* себе великолепную одержимость, стать частью великого дела, разделить с другими то, что вы имеете? Помните, что и сегодня многие университетские профессора полны великолепной одержимостью поиска истины в самых разных сферах знаний, и эти поиски и открытия могут принести благо всему человечеству. Но, беззаветно отдаваясь поискам истины, эти люди часто не имеют денег на покупку необходимого оборудования, на то, чтобы достойно жить самим и платить тем, кто участвует в их исследованиях. Такого одержимого поисками человека можно найти почти в любом колледже или университете. И вы можете помочь ему своей одержимостью.

Деньги — и благородная одержимость! Вы можете спросить: как можно упоминать деньги в одном ряду с великолепной одержимостью? И если вы спросите, мы ответим: «А разве деньги — это плохо?»

Деньги — это хорошо? Деньги — добро ли это? Многие люди с негативным складом ума ответят: «Деньги — корень всех зол». Но в Библии говорится: *«Любовь к деньгам — корень всех зол».* И между этими двумя утверждениями огромная разница, хотя и выражена она в одном слове.

Авторам было странно наблюдать, как недоброжелательно люди с отрицательным складом ума реагировали на книгу «Думай и богатей», на ее содержание. Сменив отрицательный склад ума на положительный, эти люди могли бы за год заработать больше, чем за всю предшествующую жизнь. Но для этого им необходимо было стряхнуть со своего сознания паутину, окутывающую мысли о деньгах.

В нашем обществе деньги, подобно любой другой силе, могут быть использованы ради добра и ради зла. «Думай и

богатей » мотивировали тысячи читателей к достижению богатства путем обретения положительного склада ума. Их вдохновляли описанные в книге биографии таких людей , как Генри Форд, Уильям Ригли, Генри Догерти, Джон Д. Рокфеллер, Томас Алва Эдисон, Эдвард А. Фай лин, Джулиус Розенвалъд, Эдвард Дж. Бок и Эндрю Карнеги.

Люди, имена которых вы только что прочли, основали фонд, по сегодняшний день распределивший больше миллиарда долларов. Эти деньги предназначены исключительно для образовательных, благотворительных и религиозных целей . Ежегодно этот фонд предоставляет гранты на двести миллионов долларов.

Деньги — это хорошо? Мы знаем, что это так.

Великолепная одержимость основателей фонда будет жить вечно.

И история жизни Эндрю Карнеги убедит читателей , что этот человек делился с другими тем, что имел: деньгами, философией и чем-то большим. В сущности и эта наша книга не была бы написана, если бы не Эндрю Карнеги.

Поговорим о нем и о вас. Познакомимся с его философией . Посмотрим, нельзя ли применить ее в нашей жизни.

Простая философия превратилась в благородную одержимость! Мальчик из бедной семьи э м и фантов-шотландцев стал богатей шим человеком Америки. О его вдохновляющей жизни и жизненной философии можно узнать из книги «Автобиография Эндрю Карнеги».

С молодости и на протяжении всей жизни Карнеги вдохновлялся простой истиной : *«Все, что есть в жизни достой ного, достой но и работы ради этого».* Эта простая философия превратилась в великолепную одержимость.

И до самой своей смерти в возрасте восьмидесяти трех лет Карнеги неустанно и разумно делился богатством со своими современниками и оставил великолепное наследие грядущим поколениям.

При жизни Карнеги распределил примерно полмиллиарда долларов через прямые гранты, фонды и трасты. Его многомиллионные вклады в создание библиотек являются широко известным примером применения принципа: «Все, что есть в жизни достой ного, достой но и работы ради этого».

Книги в этих библиотеках доступны для всех, кто стремится к знаниям, пониманию и мудрости.

В свое время Наполеон Хилл, которому было тогда восемнадцать лет и который зарабатывал на обучение в колледже репортером в журнале, интервьюировал великого

сталепромышленника, философа и филантропа. Первое интервью длилось три часа. А затем великий человек пригласил юношу к себе домой.

Три дня Эндрю Карнеги знакомил Наполеона Хилла со своей философией. И вдохновил молодого репортера на то, чтобы посвятить по крайней мере двадцать лет своей жизни изучению, исследованию и установлению простых вездесущих принципов достижения успеха. Эндрю Карнеги сказал Наполеону Хиллу, что его величайшее богатство заключено не в деньгах, а в том, что он назвал — *философией американских достижений*. И он доверил Наполеону Хиллу поделиться этим богатством со всем миром.

И в этой книге он продолжает делиться с вами.

При жизни Эндрю Карнеги помогал Наполеону Хиллу, давая ему рекомендательные письма к великим людям своего времени. Он давал советы. Делился мыслями. Помогал во всех отношениях, за одним исключением. Этим исключением были деньги. Потому что он говорил: *«Все, что есть в жизни достойного, достойно и работы ради этого».*

Он знал, что этот самомотиватор, правильно примененный, — сам по себе путь к успеху, здоровью и богатству. Все могут научиться применять принципы Эндрю Карнеги.

Обычно человек делится своими материальными благами с теми, кого он любит и с кем проходит по жизни. Он может сделать это и в завещании. Мир был бы гораздо лучше, если бы каждый живущий оставлял в наследство потомкам философию и ноу-хау, принесшие счастье, здоровье и богатство, как это сделал Эндрю Карнеги.

Книги Наполеона Хилла дают вам возможность познакомиться с принципами, руководствуясь которыми Карнеги создал свое огромное богатство. Вы можете применить их так же уверенно, как применял он.

Другим богатым человеком, обладавшим великолепной одержимостью и делившимся с другими тем, что имел, был Майкл Л. Бенедум. Его близкий друг сенатор Дженнингс Рандольф недавно рассказал нам, что Бенедум начал работать, получая двадцать пять долларов в неделю, — и стал одним из самых богатых людей Америки. Его личное состояние превышало сто миллионов долларов. И тем не менее поворотным пунктом в его карьере стал совершенно незначительный случай.

Двадцатипятилетний Бенедум вежливо уступил свое место в поезде пожилому незнакомцу. Для Бенедума такое поведение было совершенно естественным. А пожилой незнакомец

оказался Джоном Уортингтоном, генеральным директором «Нефтяной компании Южной Пенсильвании». В последующем разговоре Уортингтон предложил Майку Бенедуму работу. Бенедум это предложение принял и со временем «открыл больше нефтяных месторождений, чем любой когда-либо живший человек».

Говорят, о человеке можно судить по его жизненной философии. Философия Майка Бенедума в отношении денег выглядела примерно так: «Я только доверенный распорядитель и буду нести ответ за то, как распорядился средствами, — и перед обществом в целом, и перед доверяющими мне людьми. Как и они, я когда-то тоже получил возможность».

Подобно многим другим благородно одержимым, Бенедум дожил до очень преклонного возраста. В свой восемьдесят пятый день рождения он сказал: «Меня спрашивают, как я держусь в своем возрасте. Мой рецепт: нужно постоянно быть занятым, и тогда на годы не обращаешь внимания. Ничего не презирать, кроме эгоизма, злобы и продажности. Ничего не бояться, кроме трусости, предательства и равнодушия. Не желать ничего из того, чем владеет сосед, кроме доброго сердца и величия духа. Часто думать о друзьях и, если возможно, редко думать о недругах. Как я это понимаю, возраст — не вопрос лет. Эго состояние души. Вы молоды настолько, насколько верите в это, и мне кажется, что сегодня у меня больше веры в людей, в мою страну и в Бога, чем когда-либо в жизни».

С благородной одержимостью вы проживете дольше. Конечно, это старая истина: человек, у которого есть, ради чего жить, живет дольше. Люди, подобные Герберту Гуверу и Роберту Вуду, многое делают для американской молодежи, делясь временем и деньгами с «Клубами мальчиков Америки», и благодаря своей великолепной одержимости они живут долго. Они посвящают свои мысли и время проектам, благотворным для других. И поскольку они поистине великолепно одержимы, они испытывают удовольствие и черпают новые силы в уважении и любви своих сограждан.

Конечно, у вас может не быть богатства Эндрю Карнеги или Майкла Бенедума, но это не помешает вам взрастить собственную великолепную одержимость. Как не помешало, например, Ирвину Рудольфу.

«Они все в тюрьме, кроме меня и брата». Ирвин посвятил жизнь помощи мальчикам в районе, пораженном хронической

Герберт Кларк Гувер — 31-й президент США. — *Прим. перев.*

Роберт Элкингтон Вуд — бизнесмен, владевший общенациональной сетью универсальных магазинов. — *Прим. перев.*

безработицей . Он делал это в благодарность за помощь, которую сам получил, когда рос в бедном районе.

Он жил в бедном районе — Северная авеню и Холстед-стрит в Чикаго. Был членом уличной банды. Неприятностей бывало много из-за занятий , которыми мальчикам увлекаться не следует. Но кроме этого совершенно нечем было занять время. И однажды в пустой церкви по соседству был открыт «Клуб мальчиков».

—Мы с братом одни из всей банды ходили в этот клуб, — объясняет Ирвин. — И теперь все они в тюрьме, кроме нас с братом. И если бы не «Клуб мальчиков», мы бы тоже там были.

Ирвин благодарен за то, что сделал «Клуб мальчиков» для него и его брата. И вот он посвятил жизнь помощи мальчикам в бедных районах. Благодаря его энтузиазму и рвению «Чикагский клуб мальчиков» сумел получить большие пожертвования. Ирвин привлекал многих влиятельных людей к своему делу.

—Я считаю, что моя работа — лишь частичная расплата за то, что Верховная Мудрость привела меня и моего брата в клуб, — объясняет Ирвин, И добавляет: — Посетите клубы мальчиков. Сами увидите, какая большая и полезная работа там проводится. И вы почувствуете по отношению к нуждающимся детям то же, что и я.

Тысячи мужчин и женщин дают выход своей великолепной одержимости, жертвуя время и деньги «Бой скаутам Америки», И вашу жизнь может озарить благородная одержимость, ЕСЛИ:

—вы никогда не позволяете себе пачкать свою честь ложью или мошенничеством и всегда добросовестно выполняете доверенные вам обязанности;

—вы держите в чистоте мысли и тело — у вас чистые привычки, чистая речь, чистый дух, вы держитесь чистых людей ;

—вы отстаиваете права других людей , уберегаете их от нежелательных влияний , от лести друзей и угроз врагов;

—поражение вдохновляет вас на новые попытки достижения успеха;

—у вас хватает смелости, невзирая на страх, посмотреть в глаза опасности;

—вы хорошо работаете и используете свои возможности, бесцельно не уничтожаете собственность, бережете деньги, чтобы самому платить за все в жизни и иметь возможность быть щедрым к тем, кто нуждается, оказывать финансовую

помощь в достой ных делах;

—вы ежедневно творите добро, не ожидая вознаграждения;

—вы друг и брат каждого мужчины, женщины и ребенка, независимо от расы, цвета кожи и верования;

—вы готовы к встрече с опасностями, знаете, как помочь раненым и спасти жизнь, готовы делить обязанности и ответственности в собственном доме и на работ;

—вы вежливы со всеми, особенно со слабыми, беспомощными и несчастными;

—если вы без надобности не убиваете и не обижаете ни одно живое существо, но стараетесь защитить животных...

—вы улыбаетесь, когда это возможно, делаете свою работу споро и весело, никогда не ворчите и не жалуетесь на свои обязанности или обстоятельства;

—вы верны тем, кому обязаны быгь верным: членам своей семьи, фирме, в которой работаете, своей стране;

—вы уважаете власть и подчиняетесь ее законам, не нарушающим ваш моральный кодекс;

—вы стараетесь вьполнить свой долг перед Богом и страной , всегда помогать другим, оставаться физически крепким, умственно и морально здоровым.

Америка — великая страна, потому что ее граждане живут по законам мудрой и человечной философии. Эту философию можно вьразить в словах: «великое американское сердце».

Генри Дж.Кай зер — еще один человек с великолепной одержимостью. Он очень многое сделал, чтобы мир, в котором мы живем, стал лучше. В свое время его вдохновила надпись, которую он увидел на стене кузницы в Англии. Эта надпись может вдохновить и вас:

—Что? Снова отдавать? — спросил я в отчаянии. — Неужели я вечно должен отдавать?

—О нет, — ответил ангел, глядя на меня. —

Ты должен давать только до тех пор, пока тебе самому дает Господь.

А теперь — «Готовьтесь к успеху!» — такова цель следующих глав.

Самое важное

1.Чтобы взрастить в себе благородную одержимость, делитесь с другими, не ожидания награды, платы или благодарности. Храните сделанное вами добро в тай не.

2.Независимо от того, кто вы и кем были, вы можете обрести жгучее желание помогать другим. Вы можете обрести собственную великолепную одержимость.

3.Чем больше вы отдаете, тем больше получите. Поэтому делитесь тем, что хорошо и желательно, и не делитесь плохим и нежелательным.

4.Вы можете обрести собственную великолепную одержимость, став частью доброго дела, как поступила мать, потерявшая единственного ребенка,

5.*Характер — ключ к успеху.*

6.*Есть нечто несравненно лучшее, чем зарабатывать на жизнь: это жить благородной жизнью.*

7.Жгучее желание может вызвать порыв к дей ствиям, которые необходимы для любого великого достижения.

8.Чтобы взрастить в себе и сохранить великолепную одержимость, нужны смелость и самопожертвование. Вам придется в одиночку противостоять насмешкам и невежеству других, как пришлось доктору Джозефу Бэнксу Рай ну.

9.Некоторые говорят: «Деньги — корень всех зол». Но Библия говорит: «Любовь к деньгам — корень всех зол».

10.Люди, подобные Эндрю Карнеги, Генри Форду и Май клу Бе- недуму, использовали силу своих денег, чтобы создавать об- разовательные, благотворительные и религиозные фонды. Добро, сотворенное великолепной одержимостью этих людей , будет жить вечно!

11.*Все, что есть достой ного в жизни, достой но и работы ради него.*

12.— Что? Снова отдавать? — спросил я в отчаянии. —
Неужели я вечно должен отдавать?
— О нет, - ответил ангел, глядя на меня. —
Ты должен давать только до тех пор, пока тебе самому дает Господь.

ТО, ЧЕМ МЫ ДЕЛИМСЯ, УМНОЖИТСЯ, А ТО, ЧТО НЕ ВЫПУСКАЕМ ИЗ РУК, - УСОХНЕТ!

ЧАСТЬ 4

Будьте готовы к успеху!

1 • Как повысить свой энергетический уровень

Каков сегодня ваш энергетический уровень? Просыпаетесь ли вы бодрым и с нетерпением ждете встречи с задачами дня? Отталкиваете ли вы после завтрака стул с ощущением, что пора идти? Принимаетесь ли за работу с энтузиазмом?

Нет? Может, уже какое-то время вам не хватает силы и энергии, которые у вас когда-то были? Может, уже с утра вы чувствуете себя усталым и без радости принимаетесь за работу?

Если так, вам пора что-то предпринять!

Вернон Вулф, лыжный тренер из средней школы в городе Финикс, штат Аризона, — специалист, который может подсказать, что вам делать. Он один из самых выдающихся тренеров нашей страны. Под его руководством несколько учеников школы побили предыдущие национальные рекорды для школьников.

Как он начинает тренировать этих звезд? У Вулфа двойной рецепт. Он учит спортсменов приводить в готовность одновременно организм и сознание.

—Если вы верите, что можете это сделать, — говорит Вернон Вулф, — значит, наверняка вы можете. Это победа духа над материей .

Есть два типа энергии — энергия материальная и духовная, или умственная. Вторая гораздо важнее, потому что при необходимости вы можете извлекать ее из своего подсознания.

v

Вспомните, например, прочитанные вами рассказы о том, какие подвиги силы и выносливости проявляли люди под действием сильных эмоций . Например, автомобильная авария, в которой муж оказался прижат перевернувшейся машиной .

И в момент страха и решимости его миниатюрная хрупкая жена умудрилась приподнять машину и освободить его! Или безумец, чье подсознание вышло из-под контроля, может ломать, поднимать, сгибать и разбивать с такой силой , какой у него никогда не будет в нормальном состоянии.

Доктор Роджер Баннистер в серии статей в журнале «Спорте иллюстрей тед» рассказал, как впервые пробежал милю быстрее четырех минут и тем осуществил давнюю мечту спортивного мира. Месяцами он приучал свое подсознание к вере в возможность этого рекорда, который некоторые называли недостижимым. В сознании тех людей четыре минуты были преградой . А Баннистер думал о них как о воротах, которые, будучи пройденными раз, откроются перед ним самим и многими другими бегунами.

И, конечно, он был прав. Роджер Баннистер проложил дорогу. И следующие четыре года после того, как он пробежал милю быстрее четырех минут, он сам и другие бегуны 46 раз повторили этот рекорд! А вскоре на соревнованиях в Дублине, в Ирландии пять бегунов пробежали милю меньше, чем за четыре минуты!

Человек, который обучил Роджера Баннистера, был доктор Томас Кирк Кертон, директор лаборатории физической готовности в университете штата Иллиной с. Доктор Кертон высказывал революционные идеи относительно энергетического потенциала организма. Он считал, что его идеи относятся не только к спортсменам. Они могут помочь бегуну бежать быстрее, а обычному человеку жить дольше.

—Нет причин, почему бы человеку в пятьдесят лет не быгь в такой же физической форме, как в двадцать, — говорит доктор Кертон, — если только он знает, как тренировать свой организм.

Система доктора Кертона основана на двух принципах: 1) тренировать весь организм, 2) доводить себя до пределов выносливости, с каждой тренировкой раздвигая эти пределы.

—Искусство побития рекордов, — говорит он, — это способность выкладываться, брать у себя все, что есть. Ты выкладываешься все больше и больше и отдыхаешь в промежутках.

Доктор Кертон познакомился в Роджером Баннистером, когда тестировал физическое состояние европей ских спортивных звезд. Он заметил, что в некоторых отношениях организм Роджера Баннистера удивительно развит. Например, сердце его было на 25 процентов массивнее нормы по отно- щению к весу тела. Но в других отношениях Баннистер был развит хуже обычного человека. Он прислушался к совету Кертона и принялся развивать весь организм. Он научился приводить в нужное состояние сознание, поднимаясь в горы. Это научило его преодолевать препятствия.

Не менее важно и то, что он разбил свою большую цель на несколько менее значительных. Роджер Баннистер понимал, что человек способен пробежать четверть мили быстрее, чем четыре четверти во время забега на милю, и потому приучил себя думать об этих четырех четвертях мили порознь. На тренировках он с максимальной скоростью пробегал четверть мили, затем немного снижал скорость бега и отдыхал. Потом следующая четверть мили. Каждый раз он нацеливался на то, чтобы пробежать четверть миди за 58 секунд или быстрее. 58 на четыре — это 232 секунды или три минуты и 52 секунды. Он бегал до изнеможения. Потом отдыхал. И каждый раз момент, когда ему приходилось прекратить бег, оттягивался еще немного. И когда он наконец принял участие в состязаниях, то пробежал милю за три минуты 59,6 секунды!

Доктор Кертон учил Роджера Баннистера, что «чем больше выносит организм, тем больше он выдержит». Распространенное представление о «перетренированное™», говорил он, — это миф.

Но при этом подчеркивал, что отдых так же необходим, как упражнения. Организм нуждается в восстановлении того, что было затрачено во время тренировок. Чем больше затрачено, тем больше нужно восстановить. Так развиваются сила, выносливость и энергия. Во время отдыха и расслабления организм и сознание заново перезаряжаются. Если не давать им такой возможности, результатом может быть серьезный ущерб и даже смерть.

Не пора ли перезарядить ваши батареи? Нет никакого величия в том, чтобы стать богатей шим человеком в могиле. Вам не стоит становиться лучшим ученым, врачом, чиновником, торговцем, чтобы преждевременно лечь под внушительный могильный камень. Зачем причинять горе близким? Зачем оказываться в психолечебнице или лежать погребенным под шестью футами земли и покрывалом прекрасной зеленой травы, просто потому что вовремя не были перезаряжены батареи?

Младенец не понимает, что сильно устает. Но он определенно показывает это своим поведением. Подросток может понимать, что очень устал, но не признается в этом даже самому себе. И тогда сексуальные, семей ные, школьные и общественные проблемы покажутся неразрешимыми и невыносимыми. Они могут подтолкнуть на деструктивные дей -. ствия, которые причинят вред самому подростку и окружающим.

Когда ваш энергетический уровень низок, ваше здоровье и сознание подвергаются отрицательному влиянию. А если уровень энергии достигает нуля, вы, подобно разрядившей ся батарее, мертвы. Каково же решение? Перезарядить батареи! Как это сделать? Расслабиться, играть, отдыхать и спать!

Как понять, что ваши батареи нуждаются в перезарядке? Вот перечень, который призван помочь вам определить ваш энергетический уровень. Можете использовать его, когда чувствуете, что ваша энергия слабеет. Если вы уравновешенный человек, ваши батареи нуждаются в перезарядке, когда вы чувствуете:

—необычную сонливость или усталость;

—отсутствие такта, недружелюбие, подозрительность;

—раздражительность, стремление оскорблять, враждебность;

—саркастичность, злобу;

—нервное состояние, возбудимость, истеричность;

—тревогу, страх, ревность;

—поспешность, торопливость, эгоистичность;

—сильное эмоциональное возбуждение, депрессию или раздражение.

ПСУ повышает энергетический уровень. Когда вы устали, ваши обычно положительные чувства, эмоции, мысли и дей - ствия имеют тенденцию стать отрицательными. А когда вы отдохнете и восстановите силы, направление снова меняется на положительное. Усталость часто пробуждает в вас самое худшее. Когда ваши батареи перезаряжены и уровень энергии вернулся к норме, вы в лучшей форме! Именно тогда вы мыслите и дей ствуете с ПСУ!

Если ваши чувства и дей ствия свидетельствуют, что ваши лучшие качества подавлены нежелательными и негативны- ми, — вам пора перезаряжать батареи!

Да, чтобы поддерживать нужный уровень физической и душевной энергии, ваш организм и мозг нуждаются в посто- янных упражнениях. Но кроме того, организм и мозг нужно правильно кормить. Вы поддержите свое физическое здоровье, питаясь здоровой пищей . А ваше душевное и умственное здоровье поддержат «витамины для души и ума», которые содержатся во вдохновляющих книгах.

Витамины, необходимые для здоровья тела и ума! Джордж Скарсет, доктор философии, директор исследовательской ла- боратории Американской фермерской ассоциации в Лафай е- те, штат Индиана, рассказывает о деревне на морском побе- режье Африки. Население деревни гораздо более развито, чем в

окружающих поселках. Ее жители физически крепче и в умственном отношении живее, у них больше энергии, чем у людей того же племени, живущих в глубине континента. Разница между ними и теми, кто живет в глубинке, определяется разницей в диете. У тех, кто живет далеко от моря, в пище недостает белков, а жители побережья в большом количестве получают их в рыбе.

В своей книге «Климат создает человека» Кларенс Милл пишет о том, что медики обнаружили: многие жители Пана' мы очень отстают в физическом и умственном развитии. Научное исследование показало, что в их растительной и животной пище не хватает витамина В,. Когда к их диете добавили тиамин, те же самые люди стали более энергичными и активными.

Если вы подозреваете, что вашей диете недостает каких- то определенных витаминов или элементов и потому ваш Энергетический уровень снижается, — нужно что-то предпринять. Вам может помочь хорошая кулинарная книга, и есть специальные правительственные брошюры, продающиеся очень дешево. Если такое состояние сохраняется, обратитесь к врачу.

Подобно организму, ваше подсознание тоже без труда принимает и усваивает витамины для ума и души. Но, в отличие от физического организма, подсознание может переваривать и удерживать их в неограниченных количествах. В отличие от желуцка, оно никогда не насыщается. Оно примет все, что вы ему скормите, и потребует еще!

Где най ти эти витамины для души и ума? В книгах, таких, как те, что рекомендуются в 22 главе «Поразительная сила библиографии!»

В сущности подсознание подобно аккумулятору. Из него можно получить огромный поток умственной и душевной энергии, которая часто преобразуется в физическую реальность. Эти потоки энергии будут потрачены напрасно, если мы допустим, чтобы их замыкали ненужные отрицательные эмоции. Но использованная конструктивно, эта энергия усиливается многократно, точно так же как генератор производит большие количества полезной энергии.

Уильям Ленгел прекрасно иллюстрирует это положение в



● своей статье в журнале «Неограниченный успех». Ленгел, главный редактор издательства «Фосетт пабликей шн», описывает, как впустую тратится энергия из-за тревоги, ненависти, страха, подозрений и гнева.

«Все эти бесполезные чувства, — пишет он, — легко могут быгть трансформированы в положительную силу».

Чтобы проиллюстрировать это положение, мистер Ленгел описывает тепловую электростанцию: «Раскрытые пасти печей и ревущее в них красное пламя; кипящая в котлах вода, пар, заставляющий поршни вращать огромные генераторы; медные коллекторы, вращающиеся так быстро, что их отливающие золотом поверхности, кажутся неподвижными; зеленые и синие искры, вылетающие из-под щеток; толстые кабели, соединенные с приборными щитами и переносящие электричество в город для тысяч различных надобностей .

Представим другую картину, — продолжает Ленгел. — Та же электростанция, те же котлы, машины, генераторы. Единственная разница в том, что приборные доски темны, а кабели не подсоединены к ним, а сунуты в ведро с водой . Оборудование продолжает работать, и вся эта энергия тратится напрасно, ни один лифт не работает, ни один механизм не дей ствует, ни одна лампочка не горит».

И Ленгел заключает, что «точно так же неудача поглощает столько энергии, сколько тратит целеустремленный человек на то, чтобы вскочить в седло удачи».

Томми Болт, чемпион по гольфу, если у него не удавался улар, часто давал валю своему раздражению. И порой так неистовствовал, что разбивал клюшку о ближай шее дерево.

Но однажды он прочел знаменитую молитву святого Франциска Ассизского. Она преобразила его, превратила в человека, направляющего энергию лишь по самым полезным каналам. Благодаря молитве, Томми словно обрел новый душевный мир, и с тех пор всегда носил с собой карточку, на которой напечатана часть этой молитвы. Вот эта часть:

«Боже, дай мне смирение воспринимать то, что я не могу изменить, мужество и силу изменять то, что я могу, и мудрость, чтобы понять разницу между ними».

Человек — единственный представитель животного царства, который при помощи своего сознания может изнутри контролировать собственные эмоции, .а не быть вынужденным делать это под внешним давлением. Он один может сознательно менять свои эмоциональные привычки. Чем вы более цивилизованны и культурны, тем легче вам контролировать свои эмоции и чувства, — если вы хотите это делать.

Например, страх может сыратъ положительную роль в определенных обсюятельстъах. Если бы не страх перед водой , многие дети утонули бы. Однако вполне возможно, что вы напрасно тратите свою умственную и душевную энергию на эту или другую нежелательную эмоцию. Если это так, то вы можете переключить энергию, направив ее по полезному каналу. Как? *Думая о том, чего хотите, и не думая о том, чего не хотите.* Ваши эмоции подчинены дей ствиям. Поэтому начните дей ствовать. Замените отрицательные чувства положительными. Например, если вы боитесь, но хотите быть смелым, дей ствуй те смело. Если хотите быгъ энергичным, дей ствуй те со всей возможной энергией . Но, конечно, предварительно убедитесь, что ваша энергия тратится на добрые и полезные цели,

Даун Фрей зер из Австралии дает нам замечательный пример. Родившись «на неверном пути», в Балмей не, приморском пригороде Сиднея, Даун с детства обладала очень слабым анемичным организмом. Но у нее была невероятная решимость стать чемпионкой по плаванию. Она хорошо плавала, но недостаточно, чтобы почувствовать удовлетворение.

Возвращаясь домой с имперских состязаний в Кардиффе, она прочла книгу «Думай и богатей ». «Формула достижения успеха Наполеона Хилла показалась мне самой вдохновляющей , — говорит Даун. — Я задумалась о нашем поражении от англий ских девушек в смешанной эстафете, когда я проплыла дистанцию вольным стилем за 60,6 секунды. Эго на шесть десятых секунды лучше моего личного рекорда, но этого оказалось недостаточно, чтобы ликвидировать наше отставание в 12 ярдов.

И я задумалась, всю ли себя отдала этой заключительной дистанции».

Даун Фрей зер думала о своей давней мечте — стать первой женщиной , которая проплывет сто метров быстрее, чем за 60 секунд. «Заколдованная минута» — так она ее называет.

«Если бы я в той заключительной дистанции вышла из

заколдованной минуты, мы бы победили», — думала она.

«С этого момента давняя мечта о победе над этой минутой стала моим жгучим желанием. Если хотите, назовите это контролируемой одержимостью. Я сделала это своей главной целью и разработала план дей ствий , как одолеть заколдованную минуту. Как советует мистер Хилл, я решила проходить лишнюю милю — и не только физически, но и мысленно».

Вдобавок к физическим тренировкам, мисс Фрезер начала тренировать свое сознание. И хотя ей еще предстояло преодолеть «заколдованную минуту», она устанавливала один рекорд за другим. По словам австралий ского журналиста Томаса Уингарда, спортивные тренеры по всей Австралии приняпись, по примеру мисс Фрезер, изучать методику Наполеона Хилла.

И она стала самой быстрой в мире пловчихой . «Лучшие тренеры в своих поисках методов, которые дали бы спортсменам что-то еще, помимо их научно разработанных тренировочных программ, нашли новое вдохновение в книге ведущего американского эксперта, — пишет Уингард. — Они применяют метод мыслительного подхода Наполеона Хилла к этой исключительно физической проблеме. Некоторые прошли курсы науки успеха, чтобы правильно применять эти принципы».

Вам пора перезарядить свои аккумуляторы? Вы уже начали применять принципы науки успеха? Гатовы стать чемпионом? Если да, то пора вам узнать, как наслаждаться хорошим здоровьем и долголетием. Эго тема следующей главы.

Самое важное

1.Каков ваш энергетический уровень в данный момент?
2.Каков главный источник вашей физической , умственной и духовной энергии?
3.Как вам применить принципы доктора Томаса Кирка Керто- на, которым он учил Роджера Баннистера, чтобы у вас хватило энергии для достижения ваших целей ?
4.Доходите ли вы до пределов своей выносливости, а затем отдыхаете и «впрягаетесь» снова?
5.Не пора ли перезарядить ваши аккумуляторы?
6.Как избежать усталости или ней трализовать ее?
7.Основано ли ваше питание на уравновешенной диете?
8.Принимаете ли вы ежедневно «витамины для ума и души», читая вдохновляющие книги?
9.Направлена ли ваша энергия по полезным каналам? Или она замкнута и тратится напрасно?
10.«Неудача поглощает столько же энергии, сколько целеуст-

ремленный человек тратит на победу».

11. «Боже, дай мне смирение воспринимать то, что я не могу изменить, мужество и силу изменять то, что я могу, и мудрость, чтобы понять разницу между ними».
12. Когда оправданна эмоция страха? И когда неоправданна?
13. Чтобы быть энергичным, дей ствуй те энергично!

ДУМАЙТЕ О ТОМ, ЧЕГО ХОТИТЕ, И НЕ ДУМАЙТЕ О ТОМ, ЧЕГО НЕ ХОТИТЕ

Вы можете всегда быть здоровым и жить долго

Положительный склад ума играет важную роль в поддержании здоровья и повседневной энергии и бодрости в жизни и работе. «Ежедневно всеми способами по милости Бога я становлюсь лучше и лучше» — это не пустые слова человека, который ежедневно по несколько раз повторяет эту фразу утром после сна и вечером, ложась спать.

В определенном смысле он заставляет силу ПСУ работать на себя. Он использует эту силу, чтобы, как машитом, притягивать к себе все лучшее в жизни. Он хочет использовать ту силу, которую авторы этой книги советуют использовать и вам.

Как ПСУ помогает вам. ПСУ поможет вам приобрести хорошее физическое и душевное здоровье и долголетие. А ОСУ точно так же определенно подорвет ваше душевное и физическое здоровье и сократит жизнь. Все зависит от того, какой стороной вы повернете свой талисман. Правильно примененный положительный склад ума спас жизни многих, — именно потому, что у кого-то из их близких был сильный положительный склад ума. Следующий случай доказывает это положение.

Ребенку было еще только два дня, когда врач сказал:

—Он не выживет.

—Ребенок будет жить! — ответил отец. У отца был положительный склад ума, была вера, он верил в чудо молитвы, Он молился. Он также верил в дей ствия. И он начал дей ствовать! Он обратился за помощью к педиатру, также обладавшему положительным складом ума, — врачу, который по опыту знал, что на каждую физическую слабость у природы най дется компенсирующий фактор. И ребенок выжил!

«Я не могу жить!» — такой заголовок появился в «Чикаго дей ли ньюкх». В статье рассказывалось о шествдесятцдвухлетнем инженере-строителе, который как-

то вернулся домой , жалуясь на боль в груди и затрудненность дыхания. Жена, моложе его
на десять лет, встревожилась и начала растирать грудь мужа, чтобы восстановить кровообращение. Но он умер.

—Я больше не могу жить, — сказала жена своей матери, которая стояла рядом с ней .

И вдова дей ствительно умерла. Умерла в тот же день!

Выживший ребенок и умершая вдова демонстрируют мо-гучую силу положительного и отрицательного склада ума. Зная, что подчеркивание положительного привлекает все хо-рошее, а подчеркивание отрицательного ~ все плохое, разве не естественно развивать положительные мысли и отношения? Разве не это подсказывает нам здравый смысл?

Если вы еще не сделали этого, сей час самое время усвоить философию ПСУ. Подготовьтесь к любой возможной слу-чай ности. У вас всегда должно быгь то, ради чего стоит жить. И помните: если у вас есть то, ради чего стоит жить, подсоз-нание передаст в ваше сознание мощные мотивирующие фак-торы, которые поддержат вашу жизнь в минуты опасности. Достаточно узнать историю Рафаэля Корреа, чтобы подтвердить это положение.

Ночь, полная драматизма. Ему было двадцать лет. Он был из не очень богатой , но всеми уважаемой семьи. Поэтому в небольшой операционной в Сан-Хуане, Пуэрто-Рико, шесть врачей и молодой интерн всю ночь пытались спасти Рафаэлю жизнь. После двенадцати часов непрерывных усилий они очень устали. Их клонило ко сну. И как они ни пытались, не могли уловить пульс. Сердце не билось.

Врачи считали, что юноша не слышит того, что они говорят. И говорили о нем как о мертвом. Один из них сказал:

—Даже чудо не в состоянии его оживить!

Старший хирург снял маску и приготовился вый ти из опе-рационной . Молодой интерн спросил:

—Могу я осмотреть тело?

—Конечно, — услышал он. И врачи вышли из помещения.

Сказано: «Мы смотрим не на то, что видимо, а на то, что невидимо; ибо видимое преходяще, а невидимое вечно».

Врачи видели физическое тело, но Рафаэль обладал со-знанием, скрытым от глаз врачей . Что же произошло с со-знанием Рафаэля, которое оставалось невидимо?

В сумеречном состоянии между жизнью и смертью Рафаэль не мог по своей воле владеть телом. Но он обладал положи-тельным складом ума, развил свое подсознание, по-юношески

увлеченно читая вдохновляющие книги, — его сознание было связано с Высцхей Силой . Он чувствовал, что с ним Бог.

И он начал разговаривать с Богом, как с другом — как один человек говорит с другим.

—Ты меня знаешь... Ты во мне... Ты моя кровь... Ты моя жизнь... Ты мое все. Во вселенной существует лишь одно сознание, один принцип, одна субстанция, и я един с этим целым... Если я умру, то ничего не потеряю. Я просто сменю форму. Но мне только двадцать лет. Господь, я не боюсь смерти — но хочу жить! И если Ты даруешь мне жизнь, я хочу и смогу с помощью Твоего милосердия вести лучшую жизнь и помогать другим.

И в этот момент интерн подошел к Рафаэлю, посмотрел ему в лицо и уввдел, как дернулись его веки и как из левого глаза скатилась слеза.

—Доктор, доктор, идите быстрее сюда[1] Я думаю, он жив! ~ возбужденно позвал интерн.

Юноше потребовалось больше года, чтобы побороть недуг и набраться сил. Но Рафаэль Корреа выжил!

Несколько лет спустя Рафаэль прилетел в Чикаго из Сан-Хуана и попросил авторов провести в течение трех вечеров в Сан-Хуане семинар по ПСУ, Именно тогда он рассказал о той полной драматизма ночи в операционной .

Нас вдохновил его рассказ и особенно то, что после выз-доровления он всеми силами старается выполнить свое обе-щание и помогать другим. Мы полетели в Сан-Хуан и провели семинар.

В Сан-Хуане Рафаэль познакомил нас с хирургом, который был с ним в ту ночь, и доктор подтвердил рассказ Рафаэля. В разговоре мы спросили молодого человека:

—А как называется книга, которая так подей ствовала на вас и помогла в роковую минуту?

Рафаэль ответил:

—Я прочел много вдохновляющих книг, но считаю, что мысли, возникшие у меня в ту ночь, вызваны книгой «На-ука и здоровье, с ключом к Писанию» Мэри Бей кер Элли.

Как показывает история Рафаэля, вдохновляющие книги могут стать якорем спасения. И нет более вдохновляющей и мотивирующей книги, чем Библия. Библия изменила жизнь большего количества людей , чем любая другая книга. Она помогла бесчисленным тысячам обрести физическое, душевное и моральное здоровье. Чтение Библии помогло многим понять ее истины и привело к церкви. Это происходило потому, что

Библия мотивировала на положительные дей ствия.

Вас могут мотивировать и другие вдохновляющие книги, наподобие той , которую вы сей час читаете. Книга может стать катализатором, импульсом, который пробудит в вас стремле- ние двинуться по дороге созидательных усилий и счастья.

Используй те книгу как катализатор, Словарь определяет *катализатор* в физической химии как вещество, способное вызвать или ускорить химическую реакцию. Далее в словаре говорится, что *антикатализатору* или *негативный катализа- тор,* замедляет иди прекращает реакцию.

Авторы рекомендуют использовать хорошие вдохновляющие книги как позитивные катализаторы, ускоряющие ваше продвижение к подлинному успеху в жизни. И они спешат предупредить вас, чтобы вы тщательно выбирали катализатор «В 22 главе этой книги, озаглавленной «Поразительная сила библиографии», вы най дете наши рекомендации. Авторы гарантируют, что эти книги способны стать вашим поло- жительным катализатором, если вы к этому готовы.

Мартин Коу в своей книге «Ваша величай шая сила» рас- сказывает об англий ской воинской части, которая в качестве катализатора использовала 91-й псалом, — но не для дости- жения материальной выгоды, а для сохранения самой жизни.

Коу пишет: «ФЛ. Роусон, известный инженер и один из величай ших англий ских ученых, рассказывает об англий ской воинской части под командованием полковника Уитлси, которая четыре года участвовала в Мировой вой не и не потеряла ни одного человека. Беспрецедентный результат стал возможен благодаря активному участию офицеров и солдат, запомнивших наизусть и часто повторявших слова девяносто первого псалма, который был назван ими «Псалмом защиты».

Защитить свою жизнь вы можете и защищая свое здоровье. И здесь не должно быть недопонимания! Ваше здоровье — самое ценное ваше имущество. Многие согласны променять все богатство на хорошее здоровье.

«Я предпочел бы иметь свое здоровье, а не его деньги!» Здоровый , честолюбивый восемнадцатилетний клерк одной из производящих фирм в Кливленде, штат Огай о, хотел стать самым богатым человеком в мире и избрал своей определенной главной целью обретение богатства. В пять- десят семь лет по совету врачей он отошел от дел. Подобно многим американским бизнесменам, он страдал язвой желудка и истощением нервной системы. Вдобавок, многие его

ненавидели.

—Я предпочел бы иметь мое здоровье, а не его деньги, — говорили тогда многие. Эту историю рассказал Джон К. Уинклер в книге «Джон Д. Портрет нефтью».

Можно ли за деньги купить здоровье и уважение сограждан? Когда Джон Д. Рокфеллер отошел от активной деятельности, его главной целью стало поддержание крепкого здоровья, здравого рассудка, обретение долголетия и уважения со стороны сограждан. Можно ли все это купить? Можно! Вот как Рокфеллер это сделал.

•Каждое воскресенье посещал службу в баптистской церкви и делал записи, чтобы применять принципы услышанного в повседневной жизни.

•Каждую ночь спал восемь часов и немного спал днем.

•Каждый день принимал ванну или душ. Всегда был чист и аккуратен внешне.

•Переехал во Флориду, в климат, способствующий здоровью и долголетию.

•Вел уравновешенную жизнь. Дышал свежим воздухом и наслаждался солнечным светом во время ежедневных занятий любимым спортом — гольфом.

•Ел медленно, умеренно и все хорошо прожевывал, чтобы пища начинала усваиваться еще до того, как проглатывалась. Вся пища была комнатной температуры. Не ел и не пил ничего горячего или холодного, чтобы не обжигать и не переохлаждать стенки желудка.

•Принимал витамины для ума и души. Перед каждой едой произносил молитву. Ввел в обычай чтение за обедом Библии, проповеди, вдохновляющего стихотворения, мотивирующей статьи из газеты или журнала, отрывка из книги. Читали обычно секретарь, гость или член семьи.

•Нанял доктора Гамильтона Фиска Биггара. Доктор Биг- гар получал деньги за то, что оберегал здоровье и жизнь Джона Д. Он это делал, побуждая пациента вырабатывать жизнерадостный , счастливый склад ума. И Рокфеллер дожил до девяноста семи лет.

•Не хотел, чтобы ненависть к нему сограждан была унаследована членами семьи. Поэтому начал разумно делиться частью своего состояния с нуждающимися,

•Вначале мотивы Рокфеллера были чисто эгоистическими, ему нужна была хорошая репутация. Но потом что-то произошло! Дей ствуя великодушно, он стал великодушным. Своей благотворительностью принося счастье и здоровье

многим, он обрел их и сам.

•Фонды, которые он основал, принесут добро и будущим поколениям. Жизнь и деньги Джона Д. стали инструментами добра Благодаря Джону Д. Рокфеллеру мир стал лучше и здоровее!

Не обязательно вначале накопить большое богатство, чтобы понять, что ПСУ помогает укрепить здоровье. Но есть и другие ингредиенты, которые следует использовать вместе с ПСУ, и один из них — знания о здоровье. Не будьте невежественны, если речь идет о вашем здоровье.

Плата за невежество — грех, болезнь и смерть! Что вы знаеге о гигиене? Гигиена определяется как «система принципов или правил, разработанных для поддержания здоровья». Особенно часто социальную гигиену связывают с венерическими болезнями. Незнание физической , душевной и социальной гигиены может привести к греху, болезням и смерти.

Если вы не решаетесь обсуждать такие проблемы, прочтите «Приключения веры» Мэри Элис и Гарольда Блей ка Уокера. Используя сегодня ПСУ, семьи, школы, церковь, пресса, медики, администрации штатов и федеральное правительство, молодежные организации с помощью образования начинают рассеивать темное облако невежества относительно физической , душевной и общественной гигиены. Обучают как лечению, так и предупреждению недугов.

Но обучением гигиене не излечить алкоголизм, который считается четвертой по степени опасности угрозой здоровью народа вслед за душевными заболеваниями и является одной из главных их причин. Алкоголизм ежегодно приводит к потерям в промышленности в миллиард долларов. Но потеря денег ничтожна сравнительно с утратой физического, умственного или душевного здоровья и количеством смертей , свя- занньк с алкоголизмом.

Алкоголик душевно болен, но эта болезнь спит в нем до первой рюмки. Если у него не появляется привычки к выпивке, болезнь не имеет над ним власти. Но если он пьет, страсть к выпивке все усиливается, и он пьет все больше. Стремление к алкоголю становится неудержимым или кажется таковым. А когда он пытается противиться и у него ничего не выходит, он решает, что излечиться невозможно.

Что происходит с сильно пьющими людьми? Алкоголь искажает волны излучения мозга, которые фиксируются элекгроэнцефалографом. Он чрезвычай но сильно дей ствует на

обмен веществ, разрушает нервную систему, изменяет уровень сознания.

Человеческий организм жив, пока дей ствует подсознание. Без дей ствия сознания он может долго оставаться живым. Но и сознание имеет разные степени.

Здоровье — это такое состояние мозга, когда деятельность сознания и подсознания уравновешена. Сознание и подсознание дей ствуют вместе, но у каждого есть особые функции и запреты. Дей ствия, которые совершает человек, являются результатом совместной уравновешенной работы сознания и подсознания.

Когда человек в сознательном состоянии, интеллект и дру-гие возможности мозга дей ствуют как руководитель, регули-руя работу подсознания. Под дей ствием алкоголя влияние этого регулятора ослабевает, подсознание выходит из-под контроля. Неконтролируемая деятельность пьяного человека может простираться от нелепых и опасных поступков до такого состояния, которое называется безумием.

Алкоголизм — поистине тяжелая болезнь. Если позволить ему главенствовать в жизни человека, он вызовет физические и душевные болезни и превратит эту жизнь в ад. Как только алкоголизм «обрел власть», человек больше собой не владеет.

Но существует и лекарство!

Лекарство всегда есть! Каково это лекарство? Перестать пить! Алкоголику это легче сказать, чем сделатс. Но важно то, что это возможно. Он может это сделать!

Если у вас положительный склад ума, вы не откажетесь от попыток из-за того, что потерпели неудачу или потому что знаете случаи, когда терпели неудачу другие. Вам дадут надежду и мотивировку удачные случаи. Ребенка, который учится ходить, не подвергают критике, если он падает после первых трех шагов. Родители верят, что сознательные усилия приведут его к успеху.

Алкоголик может най ти помощь в разных местах. Полное излечение от алкоголизма достигалось с помощью влияния окружения в религиозной терапии, в таких организациях, как «Пасифик гарден мишн» в Чикаго, на встречах с евангелистами, такими, как Орал Робертс, в обществе анонимных алкоголиков, при помощи медицинских и психиатрических методов, включая гипноз, в частных клиниках, таких, как Институт Кили в Дуай те, штат Иллиной с, с помощью вдохновляющих книг, таких, как «Попробуй те!».

Однако каждый индивид должен сам одержать внутреннюю победу. Как правило, ему необходимо попасть иод влияние окружения или человека, которые помогут ему посредством внушения, пока он не в состоянии будет сам себя кон-тролировать. Или, если хотите, пока у него не возобладает настолько сильный положительный склад ума, что будет ис-ключена всякая возможность нового обращения к отрица-тельному складу. Если алкоголик сумеет заставить работать ПСУ, он способен вернуться к нормальной жизни. ПСУ совершит чудеса и для вас, даруя здоровье и долгожительство.

Неуверенность в здоровье может подорвать ваш ПСУ, заставив тревожиться из-за любой легкой боли. Чем больше вы пребываете в неуверенности, тем больше ваш склад ума меняется с положительного на отрицательный . И если под-меченные вами симптомы дей ствительно свидетельствуют о необходимости лечения, чем дольше вы остаетесь в плену неуверенности и ничего не делаете, тем вероятнее развитие болезни. Не позволяй те себе неуверенность в собственном здоровье. Дей ствуй те немедленно!

Не гадай те о своем здоровье! Он был молодым, энергичным, преуспевающим менеджером по продаже автомобилей . Перед ним было блестящее будущее, однако он был в ужасном состоянии. Он ждал смерти! Он даже выбрал для себя участок на кладбище и заплатил за него и подготовил распоряжения относительно похорон. Он привел в порядок дом. А вот что произошло на самом деле.

Временами он начинал задыхаться. Сердце билось учащенно. Горло перехватывало. Он обратился к семей ному врачу, очень хорошему специалисту. Врач посоветовал ему отдохнуть, не волноваться и уй ти с любимой работы — поставить крест на торговле автомобилями.

Менеждер какое-то время провел дома, отдыхая физически. Но он постоянно испытывал страх, и сознание его не отдыхало. Он по-прежнему задыхался. Сердце по-прежнему билось часто.

Горло перехватывало. Было лето, и врач посоветовал ему съездить в Колорадо.

Однако Колорадо, с его здоровым климатом и великолепными горами, не избавило его от страха. У него по-прежнему бывали приступы удушья, учащенного сердцебиения и ощущения, будто перехватываег горло. Через неделю он вернулся домой . И считал, что скоро умрет.

—Перестаньте гадать! — сказал ему один из авторов этой книги (как мог бы сказать и вам). — Вы можете все приобрести и ничего не потеряете, если обратитесь в такую больницу, как клиника братьев Мэй о в Рочестере, штат Миннесота. *Сделай те это немедленно*!

Один из родственников по его просьбе отвез его в Рочестер. Молодой человек боялся, что умрет в дороге.

В больнице ему объяснили, что с ним происходит. Врач сказал:

—Ваши затруднения с дыханием связаны с тем, что вы вдыхаете слишком много кислорода. Такова уж особенность ваших легких.

Менеджер рассмеялся и ответил:

—Да это же глупо!

Врач сказал:

—Пятьдесят раз прыгните, словно прыгаете через скакалку.

Менеджер проделал это и начал задыхаться; сердце его учащенно забилось; горло перехватило.

—Но что же мне делать? — спросил молодой человек.

Врач ответил:

—Когда чувствуете, что начинается припадок, вы можете: дышать в бумажный пакет или ненамного задержать дыхание.

И врач протянул ему бумажный пакет. Пациент последовал инструкции. Сердце его перестало быстро биться, дыхание нормализовалось, горло перестало тревожить. Он покинул клинику счастливым.

Когда возникали симптомы, он на некоторое время задерживал дыхание, и организм его функционировал нормально. Через несколько месяцев он перестал бояться, и симптомы вообще исчезли. Это произошло больше пятнадцати лет назад. С тех пор он не обращался к услугам врачей .

Конечно, не все болезни так легко излечить. Иногда приходится использовать все возможности, прежде чем удастся най ти помощь. Однако разумно продолжать искать настой чиво и с положительным складом ума. Такая решимость и оптимизм обычно оправдываются. Они оправдались для другого

менеджера по торговле. Позвольте рассказать о нем.

Лекарство есть всегда — най ди его. Этот торговый менеджер остановился в гостинице небольшого города. Он упал и сломал ногу, когда шел в свой номер. Управляющий отеля отвез его в ближай шую больницу, где дежурный врач вправил ноту и наложил гипс. Через несколько дней врач решил, что больному можно передвигаться, и тот вернулся домой .

Несколько недель он находился под присмотром семей ного врача. Состояние его, казалось, улучшается, но трещина не зарастала. И однажды врач сказал, что его положение ухуд- шается, и, вероятно, он со временем станет калекой . Менеджер был очень встревожен, потому что его работа требовала подвижности.

Он обсудил эту проблему с одним из авторов нашей книги. И ответ был такой :

—Не верьте! Лекарство есть всегда — най дите его! Пере- станьте гадать. *Сделай те это немедленно*!

Автор рассказал историю продавца автомобилей , которую вы прочли только что, и предложил договориться о приеме в клинике братьев Мэй о.

В итоге этот менеджер вышел из клиники счастливым человеком. Почему? Просто ему сказали:

—Ваш организм нуждается в кальции. Мы вам назначим его, но кальций выводится из организма. Просто выпивай те ежедневно по кварте (примерно литр) молока.

Он послушался. И со временем его поврежденная нога стала такой же крепкой , как здоровая.

Положительный склад ума принесет максимальную пользу и при несчастном случае. Символом ПСУ может служить: «Прежде всего безопасность». Он нацеливает человека на ос- торожность и усиливает желание жить.

Убедитесь, *что* едете не на собственные похороны. Статья в газете называлась «Опаздывая на похороны, шесть человек разбились насмерть на скорости в сто пять миль в час».

В статье говорилось:

«В субботу состоялось шесть похорон. Водитель жал на газ, опасаясь, что он и его родственники опоздают на похороны. В результате все шестеро погибли».

Если хотите сохранить физическое и душевное здоровье и жить долго, будьте внимательны за рулем. Если вы пешеход, помните об опасностях и соблюдай те правила перехода. А если вы едете в машине и за рулем другой человек, помните, что вы власти его физических и душевных недостатков, а также

состояния машины. Имей те смелость отказаться от поездки с пьяным водителем или в машине, у которой неисправны тормоза, даже если это ваша собственная машина. Жизнь, которую вы спасете, будет вашей собственной !

Спасают жизнь прежде всего безопасность и ПСУ. Пру- денш- билдинг — известный небоскреб в Чикаго — одно из самых дорогих деловых зданий . Каждый из его сорока одного этажей обошелся в миллион долларов. Почему? Потому что строительство не стоило ни одной жизни! Не было никаких серьезных происшествий . Благодаря ПСУ, был всесторонне учтен фактор безопасности.

Сравните, к каким трагическим последствиям приводит ОСУ вместе с невежеством и беззаботностью:

—одна смерть на каждые сто футов высоты Эмпай р- Стей т- Билдинг;

—сто десять смертей при сооружении плотины Гувера; одна жизнь на каждые сто десять футов длины при строительстве моста Сан-Франциско — Окленд;

—восемьдесят смертей при строительстве водовода от реки Колорадо к Лос-Анджелесу;

—тысяча сто девятнадцать погибших при строительстве Панамского канала! (При осуществлении этого проекта от других причин погибли еще четыре тысячи семьсот шестьдесят шесть человек.);

—девяносто семь погибших при сооружении плотины Гранд- Кули.

Конечно, никто не может предсказать, когда произой дет тра- гедия. Но всегда нужно быть готовым. И если у вас положи- тельный склад ума, — вы готовы. Как была готова тетя Кипи.

Как приглушить боль? Тетя Китги потеряла единственного сына, когда тому было девять лет. Как и у многих домохозяек и матерей , у нее не было никакой подготовки к бизнесу. Но тетя Китти обладала сильной религиозной верой . Она знала, что, несмотря на свою незаживающую рану, она должна продолжать жить и вносить свой вклад в стремление сделать мир лучше. Но как поддержать физическое и душевное здоровье, чтобы продолжать жить и дей ствовать?

Тетя Китги решила, что для облегчения боли и заполнения зияющей пустоты в жизни она должна быть постоянно

занятой . Делать все, что позволяют ее способности, чтобы приносить пользу другим людям, раз больше не может этого делать для своего сына,..

Она начала работать официанткой в большом ресторане. Проводила там долгие часы. Работа давала ей возможность общаться с людьми и хоть на время вырваться из плена своего горя. Религиозная вера и искренний интерес к людям вместе с загруженностью работой помогли этой женщине приглушить боль и сохранить физическое и душевное здоровье.

Но не будем забывать, что ваше здоровье подвергается многим внешним воздей ствиям, И некоторые из этих воз- дей ствий могут привести к воображаемым болезням.

Школьница заболевает перед экзаменами! Подсознание спо- собно вызывать расстрой ства в деятельности организма, ко- торые возникают в результате эмоциональных стрессов и на- поминают симптомы разных болезней . Это подтверждается многими примерами.

Утром, в тот день, когда предстояли контрольные по истории или немецкому языку, у школьницы начинала сильно болеть спина. Эти предметы ей не нравились. Она не была готова к экзаменам. А боль была настолько сильной , что девочка не могла встать с кровати. Она не притворялась. Она дей ствительно страдала.

Необычной особенностью этой боли было то, что в 3.30, когда занятия в школе заканчивались, боль начинала слабеть. А когда в тот же вечер девушку пришел навестить ее друг, боль, словно по волшебству, совершенно исчезла.

Вы, вероятно, решили, что девушке нужна была помощь психиатра. Это дей ствительно так. И она такую помощь по- лучила. И ей , и многим подобным ей помогли религия и психиатрия, Вообще религия и психиатрия не так уж далеки друг от друга, как считают некоторые.

Религия и психиатрия. Заповеди, касающиеся физического и душевного здоровья и долголетия, сформулированы в религии задолго до того, как в языках мира появились слова «физиоло- гия», «психология» и «психиатрия». Особенно эго справедливо по отношению к методам воздей ствия на подсознание.

Легко понять, почему психиатрические клиники и консуль- тационные службы стали неотъемлемой частью религиозных сообществ, независимо от того, к какой конфессии они относятся.

Проповедь помогает миллионам больных! Преподобный Норман Винсент Пил и доктор медицины Смай ли Блентон основали «Американский фонд религии и психиатрии».Это

некоммерческая клиника в Нью-Йорке, принимающая пациентов независимо от их религиозной принадлежности. Любой человек, у которого возникли эмоциональные проблемы, может получить здесь помощь, какими бы ни были его раса, религия и способность платить. Сегодня в штате клиники тридцать пять психиатров, проповедников, психологов и социальных работников.

Если вас заинтересовала эта информация и вы хотите открыть аналогичную службу при своей церкви, напишите в этот фонд.

Что впереди? Душевное и физическое здоровье — две неоценимых награды за положительный склад ума. Конечно, чтобы обрести и сохранить положительный склад ума, нужны усилия, терпение и практика. Но определенность цели, четкое и ясное мышление, творческое воображение, смелые дей ствия, терпение и настой чивость вместе с энтузиазмом и верой помогут вам укоренить в себе и сохранить положительный склад ума.

А что вас ждет впереди, когда вы достигнете своей цели? Впереди счастье.

Если вы счастливы сей час, то хотите сохранить это удивительное состояние. Если сей час вы несчастливы, то хотите научиться быть счастливым. Обратимся к восемнадцатой главе, названной «Можете ли вы быгть «притягательным» для счастья?» и там най дем дополнительные рекомендации, как использовать принципы успеха и ПСУ для достижения и сохранения счастья.

Самое важное

1. Вы можете обладать прекрасным здоровьем. Положительный склад ума воздей ствует на ваше состояние. Он, как магнитом, притягивает здоровье. А отрицательный склад ума навлекает болезни.
2. Добрые позитивные и бодрые мысли помогут вам чувствовать себя лучше. То, что дей ствует на ваше сознание, дей ствует и на организм.
3. ПСУ может помочь спасти жизнь тех, кого вы любите. Вспомните отца, который спас жизнь младенца, начав дей ствовать во всеоружии ПСУ.
4. Учитесь практиковать ПСУ, а не ОСУ, как это сделала жена инженера. Ее ОСУ стал причиной ее смерти.
5. Укорените в себе такой мощный ПСУ, что он из сознания проникнет в подсознание. И если вы это сделаете, то увидите, что в минуты стресса и борьбы за жизнь ПСУ из подсознания устремится в сознание. Это произой дет даже в самый критический момент

жизни — перед лицом смерти.

6.Изучай те Библию и другие вдохновляющие книги. Они научат, как мотивировать себя к положительным дей ствиям. Тем самым они помогут вам в достижении целей .

7.Изучите 17 слагаемых успеха и применяй те их в своей жизни.

8 Все богатство мира само по себе не может купить здоровье. Но вы можете достичь здоровья, если будете к этому стремиться и соблюдать простые правила гигиены, придерживаясь здоровых привычек. Вспомните, Джон Д.Рокфеллер отошел от дел в 57 лет по болезни, но ПСУ и здоррвый образ жизни помогли ему дожить до 97 лет.

9.ПСУ признает важность обучения физической , душевной и социальной гигиене. Невежество в этих областях может означать грех, болезнь и смерть. Следите за современными достижениями, касающимися вашего физического, душевного и морального здоровья.

10.Никогда не переставай те надеяться — *потому что от каждой болезщ есть лекарство.* Опираясь на ПСУ, устраните из своей жизни догадки о здоровье. Вовремя обращай тесь за помощью.

11.ПСУ «отталкивает» несчастные случаи и трагедии, потому что человек с ПСУ всегда бдителен и помнит об опасностях. Однако если трагедия все же произой дет, ПСУ поможет вам встретить происшедшее без паники и с достоинством,

12.Если вы позволите ПСУ работать на вас, вы можете рассчитывать на здоровый организм и здоровое сознание. Помните — с ПСУ вы можете наслаждаться здоровьем и жить долго.

Я ЧУВСТВУЮ СЕБЯ ЗДОРОВЫМ! Я ЧУВСТВУЮ СЕБЯ СЧАСТЛИВЫМ! Я ПРЕКРАСНО СЕБЯ ЧУВСТВУЮ!

Можете ли вы стать «притягательным» для счастья?

Можете ли вы «притягивать» счастье?

Однажды Авраам Линкольн сказал: «Я заметил, что люди счастливы настолько, насколько решили быгть счастливыми».

Люди различаются очень немногим, но это немногое составляет огромную разницу! Это немногое и есть склад ума. Огромная разница между положительным и отрицательным складом ума.

Те, кто хочет быть счастливым, должны обрести положительный склад ума и использовать сторону ПСУ своего талисмана. Тогда они будут «притягивать» к себе счастье. А те, кто обратится к стороне ОСУ, сделают своим уделом несчастье. Они не притягивают, а отталкивают счастье.

«Я хочу быгть счастливым...» В этих словах, с которых начинается популярная песня, содержится бесспорная истина: *«Я* хочу быть счастливым, но я не буду счастлив, если не сделаю счастливым и тебя!»

Самый верный способ быть счастливым — стараться сделать счастливыми других. Счастье преходяще, оно ускользает от человека. Если начинаешь его искать только для себя, обнаруживаешь, что оно «уклоняется ото встречи». Но если попробуешь принести его другим людям, оно само придет и озарит твою жизнь.

Клер Джонс, жена профессора богословского факультета университета города Оклахома, в своем письме рассказывает о счастье, которое они испытывали в первые годы брака. «Первые два года после свадьбы мы жили в маленьком городке, — вспоминает она, — и соседями у нас была пожилая пара Жена почти ослепла и была прикована к инвалидному креслу. Муж, сам не очень здоровый , ухаживал за ней и вел хозяй ство.

За несколько дней до Рождества мы с мужем украшали елку и решили устроить елку и для соседей . Купили небольшую, украсили блестками и лампочками, приготовили несколько небольших подарков и отнесли им вечером накануне Рождества.

Пожилая женщина, смутно разглядев сверкающие огни, заплакала. А муж ее повторял снова и снова: «У нас уже много лет не было елки». И весь следующий год, когда мы к ним заходили, они вспоминали об этой елке.

На следующее Рождество их уже не было в маленьком домике. Мы сделали для них немного. Но были счастливы, что сделали это».

Счастье, которое испытали эти двое, — результат их доброты, и глубокое теплое воспоминание об этом сохранится у них навсегда. Это особое счастье, которое испытывают те, кто совершает добрые поступки.

Но обычное счастье, которое испытывает большинство людей , скорее похоже на удовлетворенность: это и не счастье, и не несчастье. Можно сказать, что вы счастливый человек, если ваше преобладающее состояние — положительный склад ума - сочетается со спокой ной удовлетворенностью жизнью, когда вы просто не несчастны.

И вы можете быть счастливым — или несчастным. Выбор за вами. Решающий фактор — под каким влиянием вы находитесь: положительного или отрицательного склада ума. И этот фактор вы можете контролировать.

Даже полная инвалидность — не преграда для счастья. Если и был когда-либо человек, который имел право жаловаться на

несчастье, то таким человеком была Элен Келлер. Она родилась слепоглухонемой и не могла нормально общаться с окружающими. У нее было только осязание, которое помогало ей устанавливать контакт с другими людьми, и доброе сердце, способное испытывать счастье любить и быть любимой.

С помощью преданной и умной учительницы, которая учила ее с любовью, эта глухая, немая и слепая девочка превратилась в умную, веселую, счастливую женщину. Однажды мисс Келлер написала:

«Всякий, кто произносит доброе слово, ободряюще улыбается или старается облегчить жизнь другого человека, испытывает глубокую радость, которая становится частью его натуры. Но что сравнится с радостью преодоления препятствий, которые раньше считались непреодолимыми, с расширением границ возможного?

Если те, кто ищет счастья, остановятся на минуту и задумаются, они увидят, что доступные им радости бесчисленны, как трава под ногами, как роса, сверкающая утром на цветах».

Элен Келлер осознала блага, которыми обладает наперекор судьбе, — и была глубоко благодарна Господу. Она делилась этой радостью с другими людьми и помогала им испытывать радость. И поскольку она делилась радостью и светом души, она и притягивала к себе радость и свет. Чем больше вы отдаете, тем больше имеете. И если вы делитесь с другими счастьем, ваше счастье станет еще ярче.

Но если вы делитесь несчастьем, то притягиваете несчастье к себе. Мы все знаем людей, у которых возникают такие проблемы. Это не те затруднения, в которых таятся семена успеха. Что бы ни случилось с такими людьми, это всегда плохо. И происходит это потому, что они делятся с другими именно плохим.

В мире есть много одиноких людей, которые жаждут любви и дружбы, но никогда их не имеют. Некоторые своим ОСУ отталкивают то, что ищут. Другие замыкаются в своем тесном углу и никогда из него не выходят. Они втай не надеются, что к ним придет что-нибудь хорошее, но ни с кем не делятся тем хорошим, что есть в них самих, тем, о чем мечтают. Они не понимают, что, скрывая от других хорошее и желаемое, они понижают свои шансы на счастье.

Однако есть и такие, у кого хватает мужества что-то предпринять, чтобы вырваться из плена одиночества и отвержености, делиться счастьем с другими.

Жил некогда очень одинокий и несчастный мальчик. При

рождении у него был травмирован позвоночник, от чего впоследствии образовался большой горб, левая нога оказалась изогнутой . Врач, глядя на ребенка, заверил отца: «Но жить он будет».

Семья была бедной . Мама мальчика умерла, когда ему не было еще и года. Другие дети сторонились его из-за искалеченного тела и неспособности участвовать в играх. Мальчика звали Чарльз Стайнмец.

Великий Дарователь Благ не забыл о мальчике. «В виде компенсации» за изуродованное тело Чарльз был наделен острым проницательным умом. Используя эту великую способность, Чарльз не обращал внимания на физические недостатки, с которыми ничего не мог поделать, и начал развивать свой интеллект. В пять лет он уже сочинял стихи на латинском языке. В семь изучил древнегреческий и начал овладевать древнееврейским. В восемь лет неплохо разбирался в алгебре и геометрии.

Поступив в колледж, он превзошел всех студентов. Его наградили почетным дипломом. Ему пришлось экономить каждый пенни, чтобы взять напрокат по этому случаю костюм. Но с той непостижимой жестокостью, которая так характерна для людей с ОСУ, администрация колледжа вывесила объявление, что Чарльз не допускается к церемонии.

Наконец Чарльзу пришло в голову, что нужно не заставлять людей замечать его умственное превосходство, а просто завоевывать их дружбу. И использовать свои способности не для того, чтобы привлекать к себе внимание и удовлетворять собственное Эго, но прежде всего — для блага других. И, начиная новую жизнь, он сел на пароход и приплыл в Америку.

Увы, Америка встретила его не очень-то приветливо. Трудными были поиски работы. Ему неоднократно отказывали из-за его внешности, но наконец он получил работу чертежника в «Дженерал электрик» за 12 долларов в неделю. Вдобавок к своим обычным обязанностям он многие часы занимался изобретательством и сумел завоевать дружбу других работников, делясь с ними знаниями, которыми обладал сам.

Спустя какое-то время председатель совета директоров компании «Дженерал электрик» заметил необыкновенные способности Чарльза и сказал ему: «В вашем распоряжении вся фирма. Делайте все, что захотите. Если понадобится, мечтайте весь день. Мы будем платить вам за ваши мечты».

Чарлз Протеус Стайнмец — инженер и изобретатель Получил свыше двухсот патентов. — *Прим. перев.*

Чарльз работал много и напряженно. За свою жизнь он запатентовал свыше двухсот изобретений, связанных с электричеством, и написал много книг и статей по проблемам теории и применения электроэнергии. Он познал удовлетворение от хорошо выполненной работы. Ему приносило удовлетворение и сознание своего вклада в то, что окружающий мир становится лучше и пригоднее для жизни. Он разбогател и приобрел прекрасный дом, который разделил со знакомой молодой парой. Так Стайнмец испытал счастье полной и полезной жизни.

Счастье начинается дома, Большую часть жизни каждый из нас проводит дома, с семьей. И несчастен тот дом, который, вместо того чтобы быть убежищем любви, счастья и безопасности, превращается в место скрытой, а то и открытой вражды, лишая домочадцев возможности наслаждаться счастьем и гармоничными отношениями. Домашние проблемы могут возникать по разным причинам.

Во время одного из наших курсов науки успеха очень способного и энергичного молодого человека спросили:

—У вас есть проблема?

—Есть! — ответил он. — Моя мать. Я решил в этот уикэнд уйти из дома.

Когда его попросили рассказать подробности, стало очевидно, что его отношения с матерью далеко не гармоничные. Инструктору стало ясно, что у матери такой же агрессивный доминирующий тип личности, что и у него.

По этому поводу инструктор сказал, что личность индивида можно уподобить магниту. Когда две одинаковые силы находятся рядом и действуют в одном направлении, они как бы усиливают друг друга. Но если их направить друг на друга, они будут сопротивляться и отталкиваться друг от друга.

Когда индивиды сотрудничают и противостоят одним и тем же внешним силам, они, подобно магнитам, остаются «отдельными величинами». Но их способность притягивать или отталкивать внешние силы возрастает, даже если они противопоставлены друг другу.

Инструктор продолжил так:

—Кажется ваше поведение и поведение вашей матери настолько похожи, что вы можете определить ее реакцию на вас по тому, как сами реагируете на нее. Анализируя собственные чувства, вы, вероятно, сможете оценить и ее чувства. И потому легко можете решить проблему!

Если две сильные личности противопоставлены друг другу,

но есть желание жить в гармонии, по край ней мере одна из них должна использовать силу ПСУ.

—Вот вам особое задание на неделю, — сказал далее инст-руктор. — Когда мать просит вас что-нибудь сделать, делай те это с готовностью. Когда она высказывает мнение пусть даже и далекое от ваших представлений , искренне и дружелюбно соглашай тесь с ней или ничего не говорите. Когда вам хочется най ти в ней недостатки, най дите что-нибудь хорошее и скажите об этом. У вас будет очень приятный опыт. Она, вероятно, последует вашему примеру.

—Ничего не получится! — возразил слушатель. — С ней невозможно ужиться!

—Вы совершенно правы. — ответил инструктор. — Невоз-можно — если вы не будете дей ствовать с положительным складом ума.

Неделю спустя молодого человека спросили, как обстоят дела с его проблемой . Он ответил:

—Счастлив сообщить, что за всю неделю мы не обменялись ни одним резким словом. Возможно, вам любопытно будет узнать, что я решил остаться дома.

Когда родители не понимают детей . У многих есть склон-ность считать, что всем нравится то же, что и им, что все думают так же, как он. Люди обычно судят о реакциях других по собственным реакциям. И у многих родителей возникают проблемы с детьми, потому что родители не сознают: ребенок — это другая личность. Ошибка родителей заключается в том, что они не замечают, как со временем меняются и дети и они сами. Они не приспосабливают свой склад ума соответственно тому, как происходят изменения в ребенке и в них самих.

«Я ее не понимаю!» — сказал отец. У адвоката с женой было пятеро хороших детей . Но родителей огорчало, что старшая дочь-старшеклассница, ведет себя не так, как они ожидали. Дочь тоже втай не переживала.

—Она хорошая девочка, но я ее не понимаю, — сказал отец. — Она не любит работу по дому, готова часами сидеть за пианино. Летом я устроил ее на работу в магазин, но она не захотела. Хочет только весь день играть на пианино!

Мы рекомендовали, чтобы родители и дочь проанализи-ровали ситуацию с одним из авторов этой книги. В десятой главе, которая называется «Как мотивировать других», вы прочли об анализе составляющих успеха. Результаты такого анализа были весьма показательны. Мы обнаружили, что де-вушка энергична и честолюбива, и настолько отличается от

родителей , что им трудно понять ее реакции, не учитывая всей разницы характеров и стремлений .

Родители считали, что, конечно, неплохо научиться играть на пианино, но девушке нужно также работать по дому, а летом еще подрабатывать в магазине. А страсть к музицированию — эго пустая трата времени. «Когда-нибудь она вый дет замуж и ей придется вести домашнее хозяй ство. Она должна быгь более практичной », — рассуждали родители.

Родителям объяснили, каковы склонности и стремления их дочери. Было показано, почему им трудно понять ее. И дочери тоже объяснили, почему родители думают так, а она иначе. Когда все трое поняли, что вызвало проблему и как к этому приспособиться с положительным складом ума, они смогли гармонично жить вместе.

Иметь счастливую семью — значит понимать друг друга. Что-бы быть счастливым, нужно понимать других. Сознавать, что энергетический уровень и способности другого человека не такие, как у вас. Он может думать не так, как вы. Пой мите, что то, что нравится ему, не обязательно понравится вам. И когда пой мете это, вам легче будет укоренить в себе ПСУ и поступать так, чтобы вызывать у другого желаемые реакции.

Противоположные полюса магнита притягиваются, и точно то же самое происходит с людьми с противоположными характерами. И если есть общий интерес, два индивида могут счастливо жить друг с другом, даже если многие их ха-рактеристики различаются. Один может быгь честолюбивым, напористым, уверенным в себе и оптимистичным, обладать огромной энергией и работоспособностью. Другой может быть созерцательного склада, и при этом робким, застенчивым, тактичным, скромным и неуверенным в себе. Часто таких людей влечет друг к другу, и союз придает им силы и вдох-новение. Когда они соединяются, край ности каждого ней т-рализуются. И таким образом исключается неуступчивость со стороны одного и раздражение со стороны другого.

Были ли бы вы счастливы, если бы вступили в брак с человеком с точно такими же чертами личности, как у вас? Будьте откровенны с собой . Скорее всего вы ответите «нет».

И детей можно научить понимать и ценить все, что делают для них родители. Причины конфликтов в семьях часто связаны с тем, что дети не ценят и не понимают родителей . Чья в этом вина? Детей , родителей или и тех и других?

Некоторое время назад у нас была встреча с президентом большой преуспевающей организации. В любой газете по всей

стране о нем отзываются с большим уважением, как и о работе, которую он ведет на своем посту. Но когда мы с ним встретились, он выглядел несчастным.

—Меня никто не любит. Даже собственные дети меня ненавидят! Почему это? — спросил он.

У этого человека были добрые намерения. Он давал детям все, что можно купить на деньги. Он старался уберечь их того в жизни, что ему казалось нехорошим и некрасивым, забывая, что именно преодоление препятствий закалило его характер. Он ограничил их возможность бороться, как приходилось бороться ему самому. Когда его сыновья и дочери были маленькими, он никогда не просил их одобрения, не ожидал его и соответственно не получал. Однако он полагал, что они понимают его, хотя и не пытался выяснить, так ли это.

Все было бы по-другому, если бы он позволил детям отчасти самим вести свои битвы. Он испытывал счастье, делая их счастливыми, но при этом не учил их быть счастливыми, принося счастье другим. Поэтому они и сделали его несчастным. Может быгь, если бы он больше доверял им и рассказывал, пока они маленькие, какие преграды пришлось преодолеть ему самому, они бы лучше его понимали.

Однако этот человек, да и любой другой в его положении, не должен оставаться несчастным. Он может повернуть свой талисман стороной ПСУ и искренне постараться, чтобы близкие поняли и оценили его.

Он может показать, как он их любит, делясь своими переживаниями, своим опытом, а не только материальными благами, которые может предоставить благодаря своему богатству. Если бы он делился собой так же щедро, как делился деньгами, он получил бы щедрое вознаграждение — любовь и понимание детей .

Конечно, у этого человека были благие намерения. Он искренне хотел добра своим детям. Но он не чувствовал их реакций . Он просто полагал, что они всегда его понимают. И не нашел времени, чтобы помочь им сделать это.

Этот человек помог бы себе, если бы прочитал вдохновляющие книги. Мы порекомендовали ему несколько таких книг, в том числе «Как завоевывать друзей и влиять на людей » Дей ла Карнеги. И посоветовали ему всегда помнить, что его дети тоже люди.

Привлекай те или отталкивай те словами. Независимо от того, кто вы, вы — удивительный человек! Однако некоторые ваши знакомые так не считают. Если вы видите, что они необоснованно негативно реагируют на то, что вы говорите, вам стоит

проанализировать свое отношение к ним. Они ведь тоже люди, как и вы.

У вас есть способность привлекать и отталкивать! Вы можете распорядиться этой способностью разумно, привлечь нужных друзей и оттолкнуть тех, кто оказывает на вас негативное или пагубное влияние. С отрицательным складом ума вы автоматически будете отталкивать хорошее в жизни и притягивать дурное, включая нежелательных друзей .

Нежелательные реакции других могут объясняться тем, что вы говорите и как говорите; или вашими подлинными внутренними чувствами и отношениями. Голос, подобно музыке, часто отражает настроение, отношение и тайные мысли человека. Вам так же трудно понять, что вина заключена в вас самих, как и взять на себя инициативу и изменить что-то в себе, если вы осознаете, что виноваты сами, — но *вы можете это сделать*!

Вы можете поучиться у хорошего продавца. Ведь он должен уметь тонко чувствовать реакции перспективных клиентов — и менять тактику в связи с этим.

Лозунг преуспевающего продавца *«Покупатель всегда прав»* некоторым очень трудно принять; однако он приносит несомненные результаты.

Если вы попробуете сделать своих родственников счастливыми с тем же положительным складом ума, с каким продавец уговаривает покупателей приобрести его товар, — отношения в вашей семье и общение с друзьями станут гораздо более гармоничными и счастливыми — особенно если у вас дома возникают семейные конфликты.

Если вас часто обижает, что и как говорят другие, вероятно, вы сами часто обижаете их своими словами и тем, как их произносите. Постарайтесь определить истинную причину своей обиды и избегайте вызывать такую же реакцию у других.

Если вас обижают сплетни, можете заключить, что и вам не стоит сплетничать, потому что это обижает других.

Если вы находите тон голоса и отношение к вам другого человека неприятными, постарайтесь не обижать других таким тоном и отношением.

Если вы недовольны, когда кто-то гневно повышает на вас голос, считайте, что другому так же неприятно, когда вы на него кричите, даже если это ваш пятилетний сын или близкий родственник.

Если вас оскорбляет то, что другие не понимают ваших намерений , проявите тактичность — предоставьте и другим право на сомнение.

Если вам неприятны споры, сарказм, шутки с личным подтекстом, критика ваших друзей , родственников или ваших собственных мыслей , — сделай те разумный вывод, что и с вашей стороны они неприятны другим.

И если вы хотите, чтобы вас хвалили, если вам хочется, чтобы о вас вспоминали с добрыми чувствами, если вы счастливы, когда знаете, что кто-то о вас думает, — можете осознать, что и другим понравится ваша похвала, ваша добрая память. Напишите письмо или записку близкому человеку, чтобы дать знать, что вы о нем помните и думаете.

Письмо может принести счастье! Расставание легче пережить, если при этом происходит обмен письмами. Многие браки оказались возможны именно потому, что любовь при расставании усилилась.

Обмен письмами развивает воображение, вносит в отношения людей романтику, теплые чувства и понимание. Человек может в письме выразить то, что не решится сказать словами. И после свадьбы не обязательно прекращать любовную переписку. Сэмюэль Клеменс ежедневно писал жене любовные записки, даже когда они были дома. И они прожили счастливую жизнь.

Вы — то, что вы думаете. Чтобы писать, нужно думать. Когда вы пишете письмо, вы кристаллизуете свои мысли, выражая их на бумаге. Вспоминая прошлое, анализируя настоящее и предвидя будущее, вы развиваете воображение. Чем чаще вы пишете, тем больше удовлетворения это вам приносит. Задавая вопросы, вы, как автор письма, направляете и мысли получателя в нужную сторону. Вы облегчаете ему ответ. А отвечая, он сам становится автором, и вы испытываете дополнительную радость как получатель.

Получатель письма как бы «вынужден» думать в ваших терминах. Если ваше письмо хорошо обдумано, мысли и чувства получателя обретают желанное вам направление. Читая, он передает ваши вдохновляющие мысли в подсознание, и там они остаются навсегда.

Можете ли вы «привлечь» счастье? Конечно, можете. Как? Вы привлечете счастье с помощью ПСУ.

Положительный склад ума поможет вам обрести здоровье, богатство и счастье, — все, что вы желаете. Положительный склад ума состоит из таких позитивных качеств, — как вера, надежда, милосердие, оптимизм, веселость, щедрость, терпимость, тактичность, доброта, честность, умение видеть в других хорошее, инициатива, правдивость, прямота и здравый смысл.

Удовлетворенность. Наполеон Хилл, заметки которого пе-

Настоящая фамилия писателя Марка Твена.

чатались газетами всей страны, однажды написал статью под названием «Удовлетворенность». Она может оказаться вам полезной . Вот что в ней говорится:

Самый богатый в мире человек живет в Счастливой долине. Он богат вечным — тем, что не может потерять, тем, что дает ему удовлетворение, хорошее здоровье, душевный мир и душевную гармонию.

Вот перечень его богатств и то, как он их добыл.

«Я нашел счастье, помогая другим находить его.

Я нашел здоровье, ведя умеренный образ жизни и питаясь только тем, что необходимо организму для поддержания сил.

Я никого не ненавижу, никому не завидую, но люблю и уважаю все человечество.

Я занимаюсь любимой работой , которую щедро перемежаю игрой ; поэтому я редко устаю.

Я ежедневно молюсь, но не о богатствах, а о мудрости, чтобы распознавать, принимать изобилие, которым уже обладаю, и наслаждаться им.

Других людей я только хвалю и ни по какой причине не клевещу.

Я ни у кого ничего не прошу, только прошу тех, кто этого желает, разделить со мной мои блага.

Я в хороших отношениях со своим сознанием, и оно правильно руководит мной BQ всем, что я делаю.

У меня не больше материального достояния, чем мне необходимо, потому что я свободен от алчности и хочу только того, что смогу использовать, пока живу. Мое богатство исходит от тех, с кем я поделился своими благами.

Поместье в Счастливой долине, которым я владею, не подлежит налогообложению. Оно существует главным образом в моем сознании, мои неощутимые богатства могут получить и оценить только те, кто принимает мой образ жизни. Я создал это поместье, познавая законы природы и вырабатывая привычки, соответствующие этим законам».

На кредо успеха этого человека из Счастливой долины нет никакого права собственности. И если вы усвоите его, оно принесет вам мудрость, мир и удовлетворенность.

В своей книге «Сила веры» раввлн Луис Бинсток так говорит о счастье:

—«Человек рождается цельным у него все на месте. Мир, который он создал, разрывает его на части. Мир глупости! Мир лжи! Мир страха! Пусть сила веры позволит ему снова стать цельным — сила веры в себя, веры в других людей ,

веры в свою судьбу и веры в Бога. Тогда и только тогда мир

станет подлинно един. Тогда и только тогда человек обретет счастье и душевный мир».

Помните, если человек правилен, будет правилен и мир. Счастье можно привлечь к себе так же, как богатства, несчастье или бедность. Правилен ли ваш мир? Или сознание вины мешает вам достигать желаемого успеха? Если это так, прочтите следующую главу, которая поможет вам достичь счастья в жизни.

Самое важное

1. Авраам Линкольн однажды сказал: «Я заметил, что люди счастливы настолько, насколько решили быть счастливыми».
2. Между людьми не так уж много различий, но эти малые различия могут обернуться огромной разницей. Оттенки склада ума не так уж важны. Решающее различие — положительный или отрицательный склад ума.
3. Самый верный способ обрести счастье — направить свою энергию на то, чтобы делать других счастливыми.
4. Если вы ищете счастье, оно будет ускользать от вас. Но если вы попытаетесь принести счастье другому, оно вернется к вам многократно усиленным.
5. Если вы делитесь счастьем, всем хорошим и желательным, — вы привлечете счастье, все хорошее и желательное.
6. Если вы делитесь горем и несчастьем, вы привлечете к себе горе и несчастье.
7. Счастье начинается в семье. Члены вашей семьи — люди. Мотивируй те их к обретению счастья, как хороший продавец мотивирует покупателя приобрести товар.
8. Когда две сильных личности противостоят друг другу и желательно, чтобы они жили в гармонии, по край ней мере одна из них должна использовать силу ПСУ.
9. Будьте чутки к реакциям других людей.
10. Хотели бы вы удовлетворенно жить в Счастливой долине?

ЧТОБЫ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ, - ДЕЛАЙТЕ СЧАСТЛИВЫМИ ДРУГИХ!

Избавьтесь от чувства вины

Вы чувствуете свою вину? Это хорошо!

Но избавьтесь от этого чувства.

Чувство вины — это хорошо. Каждый человек, плохой или хороший, временами испытывает чувство вины. Это результат «тахого внутреннего голоса», говорящего с вами. «Тихий внутренний голос» — это ваша совесть.

А теперь задумай тесь ненадолго. Что случилось бы, если бы никто не испытывал чувства вины из-за дурных поступков? Тот, кто не испытывает чувства вины из-за совершенного зла, не

может отличить добро от зла — его не научили делать это различие. Или он безумен.

У многих чувство вины наследственное. Другие его приобретают.

Мы знаем, что, когда унаследованные чувства и эмоции подавляются обществом, в котором живет человек, часто возникает душевный конфликт; и у людей в одном окружении может быть совершенно иной этический кодекс, чем в другом. Но в каждом случае индивид усваивает определенные этические нормы, и нарушение их приводит к чувству вины.

Однако в некоторых случаях нарушение моральных стандартов общества — это хорошо, потому что *плохи сами стандарты.*

Повторим: чувство вины — это хорошо. Оно мотивирует человека к обретению более высоких моральных качеств, к достойным мыслям и действиям.

Жил некогда человек, который ненавидел и безжалостно преследовал представителей религиозного меньшинства. Но у него возникло чувство вины. И мир знает, что он загладил причиненное им зло, когда чувство вины подвигло его на праведные деяния. Он стал великим евангелистом. И его мысли, слова и поступки внесли великий вклад в то, что за последние две тысячи лет мир изменился. Звали этого человека Саул из Тарсиса.

Был также человек, которого чувство вины за то, что он считал неправедным в своей жизни, подвигло на действия. В тюрьме он написал книгу. Эта книга стала классическим пособием для воспитания благородства характера и постижения красоты жизни. Звали его Джон Беньян.

Был также грешник, о котором мы рассказали в главе пятнадцатой . Он пожертвовал полмиллиона долларов «Чикагскому клубу мальчиков» и миллион долларов — своей церкви. Он сделал это, чтобы загладить часть своей вины. Он дал эти деньги, чтобы помочь детям избежать тех ловушек жизни, в которые попадал сам.

Даже такой благодетель человечества, как Альберт Швейцер, действовал под влиянием чувства вины. Он считал себя виноватым в том, что не выполнил свой долг перед другими людьми. И поскольку он мог, но не делал подлинно достойного, — чувство вины побудило его начать свою великую миссию.

Теперь вы видите, что чувство вины в комбинации с ПСУ — это хорошо! Но иногда чувство вины соединяется с ОСУ. И тогда это

Так от рождения звали апостола Павла. — *Прим. перев.*

Джон Беньян — английский писатель, автор аллегорического романа «Путешествие паломника». — *Прим. перев.*

плохо.

Ибо не каждое чувство вины приносит благотворные ре- зультаты. Если у индивида возникает чувство вины и он не избавляется от него с помощью ПСУ, результаты могут быть плачевными.

Великий психолог Зигмунд Фрей д говорит: «Чем дальше продвигается наша работа и чем глубже наши знания душевной жизни невротических пациентов, тем яснее становятся два фактора, которые заслуживают пристального внимания как источники сопротивления... Их можно подвести под один термин — «потребность бьггь больным» или «потребность страдать»... Первый из этих факторов — чувство вины или сознание вины...»

Зигмунд Фрей д был прав. Чувство вины часто заставляет людей разрушать свою жизнь, калечить тело или причинять себе другие страдания, чтобы искупить свою вину. К счастью, сегодня такие методы практикуются редко. В цивилизованных странах они вообще запрещены. Но можно най ти их дубликаты. Ибо сознание может не испытывать чувство вины, когда его испытывает подсознание.

А подсознание ничего и никогда не забывает.

И использует свои возможности так же эффективно, как сознание. Оно удовлетворяет потребности индивида, который не избавился от чувства вины с помощью ПСУ. Оно заставляет его болеть. Оно заставляет его страдать.

Чувство вины может научить вас сочувствовать другим. Со- чувствие другим — качество, которое все мы должны развивать. Новорожденный младенец не думает об удобствах кого- нибудь, кроме себя. Он хочет то, что хочет и когда хрчет, Однако понемногу он начинает понимать, что существуют и другие и до определенной степени нужно думать и об их желаниях. Но эгоизм — распространенная человеческая особенность, и воздей ствовать на ее можно лишь целенаправленными усилиями. Когда мы вырастаем настолько, чтобы понять, что это нехорошая черта, — мы, проявляя эгоизм, испытываем чувство вины. Это хорошо, потому что заставляет нас дважды подумать, когда возникает возможность выбирать между собственным удовольствием и интересами других людей .

Шестилетний внук Томаса Ганна гостил у него в Кливленде, штат Огай о. Каждый вечер малыш бежал на угол квартала, чтобы встретить дедушку, возвращающегося с работы. И дедушка был счастлив. И когда встречался с малышом, вручал ему коробочку конфет.

В тот вечер мальчик встретил дедушку на углу возбужденным вопросом: «Где мои конфеты?» Пожилой джентльмен постарался

скрыгть свои чувства. «Ты встречаешь меня каждый вечер, он помолчал, прежде чем продолжать, — только чтобы получить конфеты?» И протянул мальчику коробочку, достав ее из кармана. До самого дома больше ничего не было сказано. Мальчику стало стыдно. Он почувствовал себя виноватым. И не стал есть конфеты. Они больше не казались ему желанными. Он причинил боль тому, кого любил.

Когда вечером шестилетний мальчик и дедушка вслух читали молитву, малыш добавил к ней : «Боже, пусть дедушка знает, что я его люблю».

Угрызения совести мальчика — это хорошо. Почему? По- тому что они заставили его дей ствовать, чтобы избавиться от чувства вины и искупить совершенное.

Чтобы избавиться от чувства вины — искупите ее. Чувство вины может возникнуть по самым разным причинам. Но оно всегда приносит с собой сознание долга, который необходимо вернуть.

Это прекрасно иллюстрирует пример молодого врача из романа Ллой да С. Дугласа «Великолепная одержимость». Герой этого ромащ считал себя в долгу перед всем миром, потому что его жизнь была спасена ценой жизни великого ней рохирурга, бывшего настоящим благословением для всех.

И чувство вины заставило молодого человека стать ней ро- хирургом такого же калибра, как тот человек, чью жизнь он загубил. Из дневника умершего молодой человек усвоил фи- лософию жизни, которая помогла ему развить великолепную одержимость. И ют, благодаря своему чувству вины, он тоже стал достой ной личностью.

Каждая история — это история конкретного человека В газетах вы ежедневно читаете чьи-нибудь истории. Вроде истории Джима Во, чья жизнь была спасена, потому что он принял решение избавиться от чувства вины. И начал дей ствовать.

Чтрбы избавиться от чувства вины — дей ствуй те! Иногда люди запутываются в паутине дурных поступков, и кажется, что они не могут из нее высвободиться. И перестают даже пытаться. Они запутываются все сильнее и сильнее, и для освобождения им требуются уже невероятные усилия. Именно так произошло с Джимом Во.

Джим Во буквально был обязан жизнью своему решению зачеркнуть прошлое, но решение это он принял, когда за спиной была уже тьма грехов. Много лет Джим нарушал заповеди. Казалось, он стремится нарушить их все — одну за другой . Первой он нарушил заповедь «Не укради». Тогда он еще учился в колледже. Однажды он украл 92 доллара 74 цента; отправился в

аэропорт, купил билет и улетел во Флориду. Немного погодя он украл снова, на этот раз участвуя в вооруженном грабеже. Его схватили и посадили в тюрьму. Но очень скоро он попал под амнистию и смог записаться в армию. Однако и в армии он продолжал попадать в неприятности. В приговоре военного трибунала говорится: «...За присвоение государственного имущества...»

Так пошло и дальше. Джим Во продолжал опускаться все ниже. Чем чаще он совершал правонарушения, тем сильнее становилось его чувство вины. Вина вела к новой вине, а также к лжи и обману, чтобы скрыть ее. Скажем точнее: сознательно Джим никакой вины не ощущал — сознательное чувство вины у него притупилось и заглохло. Но совсем другое дело — подсознание. Там накапливалось чувство вины, причем сам Джим этого не осознавал.

И, как часто приходится читать в газетах, потребовалось нечто чрезвычай ное, чтобы обнажить это чувство.

Спустя некоторое время Джим демобилизовался; он женился, переехал в Калифорнию и открыл, свое дело, стал консультантом по электронике. Однажды человек, которого все звали просто Энди, пришел к Джиму и предложил выигрывать на гонках с помощью электронного приспособления. Через несколько недель Джим уже был тесно связан с криминальным миром. Он ездил в машине ценой девять тысяч долларов. У него был прекрасный дом в пригороде и столько дел, что он не успевал все их проделать.

Однажды Джим поссорился с женой . Она спрашивала, откуда у него столько денег, а он не отвечал. Тогда она заплакала. Джим не выносил слез жены, потому что любил ее. Джима начала мучить совесть. Ему хотелось успокоить жену, и он предложил съездить на пляж. По пути туда они попали в пробку: сотни машин старались попасть на площадку, где что-то готовилось.

—Смотри, Джим, — сказала Элис. — Это Билли Грэм. Пой дем. Это должно быть интересно.

Джиму по-прежнему хотелось успокоить жену, и они пошли на проповедь. Но вскоре он начал волноваться: ему показалось, что Грэм обращается непосредственно к нему. Совесть так начала мучить Джима, что у него возникло ощущение, словно он остался один в аудитории.

Темой проповеди Грэма было «Какая выгода человеку, если он приобретет весь мир, но потеряет душу?»

Грэм говорил:

—В аудитории находится человек, который слышал все это и

Билли Грэм — известный баптистский проповедник. — *Прим. перев.*

раньше, но чье сердце окаменело. Гордость мешает ему согнуть голову, и он намерен уйти, не приняв решение. Но это будет его последний шанс.

Его последний шанс? Джима эта мысль поразила. Возможно, у него появилось предчувствие. А может, он просто был готов. Но что говорит проповедник?

Грэм приглашал шагнуть вперед. Он хотел, чтобы слушатели сделали шаг вперед, символизирующий их решение. «Что со мной, — удивился Джим. — Почему мне хочется плакать?» Неожиданно он услышал собственные слова: «Идем, Элис». Элис послушно прошла к проходу и повернула к выходу. Джим, который шел за ней, схватил ее за руку.

—Нет, дорогая, — сказал он. — Сюда...

Много лет спустя, когда жизнь Джима совершенно изменилась, он выступал с речью в Лос-Анджелесе. И рассказал о своих прошлых связях с преступным миром. Рассказал, что в тот день, когда принял решение, должен был лететь на встречу в Сент-Луис.

—Но я так и не добрался до Сент-Луиса, — сказал он. — Я набрался мужества, чтобы повернуть.

В той речи Джим рассказал и о том, как благодарил Бога, просил прощения и постарался искупить свои грехи. Он подчеркнул свою приверженность золотому правилу.

После выступления к нему подошла женщина и сказала:

—Мистер Во, мне кажется, вам кое-что нужно знать. В то время, когда вы должны были лететь в Сент-Луис, я работала в мэрии. И в тог день по телетайпу было получено сообщение от ФБР. В сообщении говорилось, что вас, мистер Во, в Сент-Луисе, ждет конкурирующая преступная группировка. И вас должны там застрелить.

Рекомендуемая формула для избавления от вины. Ваш собственный «последний шанс» может быгть не таким драматичным. Тем не менее в истории Джима Во содержится поучительный урок. Как Джим сумел избавиться от чувства вины? Он сделал это по образцу, которому можете следовать и вы. Это можно назвать своего рода формулой.

...Прежде всего внимательно прислушайтесь, когда услышите совет, лекцию или вдохновенную проповедь, способную изменить вашу жизнь.

...Мысленно оцените свои блага и поблагодарите за них Бога. Почувствуйте искреннее сожаление и попросите прощения. Когда осознаешь дарованные тебе блага, нетрудно искренне пожалеть о совершенных дурных поступках. И раскаяться. И тогда у вас появится смелость просить прощения у Бога.

...Вы должны сделать первый шаг вперед. Это важно, поскольку в данном случае физическое действие является символом того, что вы приняли решение, которое изменит вашу жизнь. Когда Джим сделал свой шаг, он во всеуслышание объявлял, что жалеет о своем прошлом и готов изменить жизнь.

...Вы должны сделать и второй шаг, немедленно начав искупать все свои дурные дела.

...И далее самый важный шаг. примените золотое правило — поступать по отношению к другим так, как хотите, чтобы поступали по отношению к вам. Это должно быть легко. Потому что, когда вас вновь начнет искушать стремление к злу, вы услышите «тихий внутренний голос». И когда это произойдет, остановитесь и прислушайтесь. Снова оцените свои блага. Поставьте себя на место другого человека. И тогда принимайте решение делать то, что бы вы сделали, оказавшись на его месте.

Такова формула избавления от чувства вины. Если искушение по-прежнему колеблет вас, если чувство вины мешает вам использовать конструктивно свою энергию, — усвойте план освобождения от вины. Примените его в своей жизни. И идите к успеху.

Наша книга советует вам использовать силы своего сознания и подсознания, чтобы:

- Искать истину.
- Нацеливать себя на конструктивные действия.
- Заставлять себя стремиться к высоким идеалам, к физическому и душевному здоровью.
- Жить разумно в своем обществе.
- Воздержаться от того, что может причинить кому-то вред.
- Стремиться стать тем, кем вы хотите быть, независимо от того, кто вы сейчас и кем были раньше.

Все, что мешает вам достигать благородных целей в жизни, должно быть устранено. И потому вы обязаны различать добро и зло и знать, что есть добро и что есть зло в данных обстоятельствах и в данное время.

Вы знакомы с десятью заповедями, с золотым правилом и с другими основополагающими принципами добра в обществе, в котором вы живете. И если вы решитесь придерживаться этих норм, они приведут вас к желанным целям.

«Одно дело — знать цель, и совсем другое — двигаться к ней», — пишет монсеньор Фултон Дж. Шин в своей книге «Достойная жизнь». Выберите свою цель! Двигайтесь к ней! Направляйте свои мысли, контролируйте чувства, действуйте — и вы достигнете цели. Вы можете найти ответ, который сейчас ищете. Как? Существенную помощь вам окажет способность

«пой мать характер».

Пой мать! «Характер — это то, что ловится. Ему нельзя научить», — говорит Артур Бергер, исполнительный директор «Бостонского клуба мальчиков». Это цитата из статьи в «Ридерс Дай джест», озаглавленной «Членами клуба являются четыреста тысяч мальчиков». ч ~

Слово «пой мать» имеет два значения: 1) подвергнуться воздей ствию окружения (пой мать болезнь, обычно это под- сознательная реакция) и 2) «схватить и удержать» (сознательное дей ствие).

Эффективный способ «пой мать характер» — поместить себя или ваших детей в окружение, которое развивает желательные мысли, мотивы и привычки. Если через некоторое время выяснится, что избранное вами окружение недостаточно эффективно, внесите поправки в план и смените окружение.

Но характер можно и «лепить», ваять, как это делает скульптор. И если бы родители больше времени уделяли воспитанию детей , формированию их характера — и наставлением, и собственным примером, — их дети глубоко усваивали бы качества, необходимые для достижения успеха.

Что порождает подростковую преступность? Э.Э. Бауэрмай - стер, директор Калифорний ского института обучения в Чино, штат Калифорния, пишет: «Наша молодежь нуждается в руководстве, чтобы научиться отличать добро от зла И это руководство она должна получать дома Когда мы говорим о подростковой преступности, следовало бы переименовать ее и назвать истинно за нее ответственных Сегодня в Америке мы имеем дело с родительской преступностью. Родители не выполняют своих обязанностей и не справляются со своей ответственностью.

Каждый человек рождается с потенциально хорошим ха- рактером...»

Дж.Эдгар Гувер говорил: «Вы можете прочесть множество томов о причинах преступности, но на самом деле преступность порождается отсутствием только одного — сознания моральной ответственности со стороны некоторых людей ».

А не хватает людям сознания моральной ответственности потому, что у них нет чувства вины. Они не выковывают собственный характер, их совесть притупилась и не руководит ими. И поскольку моральный облик многих родителей невысок, могут ли дети получить должное воспитание?

Когда один принцип вступает в противоречие с другим... Иногда очень нелегко решить, следует ли сказать *да* или *нет.* Потому что ответ на этот вопрос может быть связан с противоречием двух принципов. Рано или поздно каждый

человек сталкивается с таким конфликтом и должен принимать решение. Он должен выбирать между тем, что хочет, и тем, что обязан сделать; между тем, что хочет, и чего ожидает от него общество.

И такой выбор приходится делать между принципами, — такими, как любовь, долг и верность. Например: любовь и долг по отношению к родителям вступают в противоречие с любовью и долгом по отношению к мужу или жене; верность индивиду вступает в противоречие с верностью другому индивиду; верность индивиду противоречит верности организации или обществу.

Проиллюстрируем это историей торговых агентов, которые работали у Джорджа Джонсона. Эти люди столкнулись с конфликтом между верностью одному индивиду и верностью другому индивиду и организации, которую он представлял.

Джордж Джонсон обучил, вдохновил и финансировал продавца, которого мы назовем Джоном Блеком. Джордж полностью доверял Блеку. Блек ему нравился. И он дал ему шанс. Позволил ему обслуживать своих лучших клиентов, делавших самые крупные покупки. В контракте говорилось, что в случае прекращения его дей ствия продавец не должен причинять ущерб компании или вмешиваться в проводимые ею операции. Мистер Джонсон дал Блеку книгу «Думай и богатей ». И книга побудила Джона к дей ствиям, — увы, к дурным дей ствиям! Джон не прочел неписаные правила. Его интересовали только деньги. И он считал, что цель оправдывает средства. Из-за своих негативных установок он укоренил в себе отрицательный склад ума.

Он говорил: «Джордж Джонсон мне как отец. Я дей ствительно думаю о нем как об отце». Но в то же время втай не он планировал передать клиентов компании и заключенные сделки конкурентам — рали обещанных ему денег.

Джона радушно принимали в домах других агентов. Потому что эти агенты не подозревали о его мыслях и планах. Приходя к ним, он рассчитывал на их честность и приличия. Приличный человек не нарушит данное слово и не выдаст тай ну. Он начинал так:

—Не хотите ли удвоить свои доходы? И обрести прочное место и обеспеченность?

Ответом обычно было:

—Звучит неплохо! Но как это сделать?

Тогда Блек говорил:

—Я не хочу, чтобы что-нибудь нам помешало. И скажу,

только *если вы дадите слово чести, что никому не расскажем те.* Даете такую клятву?

И когда слышал в ответ «да», начинал соблазнять перей ти к конкурентам. А совесть собеседника старался ней трализовать поклепами на Джонсона и компанию в целом.

Собеседники оказывались в ловушке. С одной стороны, они дали Джону честное слово никому не рассказывать о том, что он делает. С другой стороны, они знали, что его дей ствия наносят вред их нанимателю. А они были верны Джорджу Джонсону и представляемой им организации.

У агентов хватило мужества стряхнуть паутину с рассужде- ний Джона и сказать ему, что его замыслы нечистоплотны. А когда он не отказался от них, они знали, что нужно делать. Они сообщили Джорджу Джонсону все факты. Они выбрали верность своему нанимателю. Как выразился однажды Авраам Ликольн, они решили «встать с тем, кто прав; стоять с ним, когда он прав, и расстаться с ним, когда он не прав».

Принимая это решение, агенты проявили свой истинный характер. Они продемонстрировали свою твердость, честность и верность. Они знали, как выбирать между добром и злом, когда верность слову вступает в конфликт с верностью порядочности и чести. Замыслы Джона потерпели крах.

Такие конфликты встречаются часто. И в своей жизни вам не раз придется сталкиваться со случаями, когда один принцип противоречит другому. Каким будет ваше решение? Возможно, вам поможет следующее:

Делай те то, что не вызовет у вас чувство вины. Это пра- вильное решение. И чтобы облегчить себе выбор, проделай те анализ составляющих успеха, как это указано в следующей главе.

*4

Самое важное

1.У вас чувство вины. Это хорошо! Но избавьтесь от этого чувства!

2.Чтобы избавиться от чувства вины, искупите причиненное вами зло,

3.Рекомендуемая формула, которая поможет вам избавиться от чувства вины:

а) прислушай тесь к совету, лекции, проповеди и тд. и усвой те их принципы;

б) оцените дарованные вам блага и поблагодарите за них Бога;

в) искренне раскай тесь в своих дурных поступках. Искреннее раскаяние обязательно включает желание возместить причиненный вред;

г) сделай те первый шаг вперед. Признай те свою вину и свое стремление загладить ее;
д) насколько в ваших силах, возместите причиненный вами вред;
е) применяй те золотое правило.

4.Все, что удерживает вас от честных поступков, должно быгть отброшено.

5.Характер может быть «пой ман», и его можно воспитать.

6.Как вы поступите, если принципы противоречат друг другу?

7.Вам нужно уметь отличать добро от зла и узнавать добро в любых обстоятельствах и в любое время.

У ВАС ЕСТЬ ЧУВСТВО ВИНЫ - ЭТО ХОРОШО. НО ИЗБАВЬТЕСЬ ОТ ЭТОГО ЧУВСТВА!

Действуйте!

ЧАСТЬ 5

Помните: ваша главная, а может, и единственная преграда — та, что вы сши воздвигли в своих мыслях, решиву что она непреодолима.

1
Пора проверить ваши способности достичь успеха

Вы прочли все, кроме последних трех глав книги. Теперь пора внимательнее присмотреться к вашему складу ума. Вы можете сделать это сами.

Но прежде чем вы это сделаете, мы хотим., чтобы вы знали:

Бремя обучения лежит на том, кто хочет учить.

А на ком лежит бремя познания? Возможно, ответ есть у Дж. Мелбурна Смита. Дж. Мелбурн Смит сумел из помощника секретаря стать президентом «Континентальной страховой компании» в Чикаго, Он говорит нам:

«Бремя познания лежит на том, кто хочет познать, а не на том, кто хочет научить».

Он также говорит:

«Неправ человек, который считает, что идея плоха, если только не он сам ее породил. А я говорю: учитесь на примерах успеха! Все, что я сделал, я заимствовал у других людей и у других фирм!».

Далее он продолжает:

«Будьте полны уважения и прислушивай тесь к словам опытных людей . Ибо опытный человек обладает тем, что нужно мне. Именно поэтому я общался в людьми старше и

опытнее меня. Я брал то, чем они обладали: их добро, знания

и опыт, но не их слабости. А потом добавлял свое. Так я извлекал пользу из их ошибок, как и из своих.

Чтобы учиться, нужно заплатить. И я готов был платить за то, чему учусь. Знания? *Их нужно искать!»*

Учитесь на примерах успеха, говорит Дж.Мелбурн Смит.

Вы можете начать с того, что зададите себе вопросы: готов ли я платить нужную цену? готов ли я воспринять добро, знания и опыт, но не слабости людей , о которых прочел в этой книге?

И если ваш ответ «да», мы знаем, как вам помочь. Но вначале позвольте напомнить, что, читая эту книгу, вы часто встречались с просьбой ответить на вопросы. И хотя вопросы могли показаться простыми, на самом деле — есть ли что-нибудь более трудное, чем правильная оценка себя самого? «Познай себя» — вероятно, это самое трудное наставление, когда-либо полученное человеком.

Чтобы помочь вам познать себя, авторы разработали вопросник по анализу личности, который помог многим успешно это проделать. Вы уже имели дело со множеством тестов, проверяли уровень своего интеллекта, отношения, личные качества, словарь и так далее.

Но есть одно отличие. Свой анализ мы называем анализом истоков успеха. Основан он на 17 слагаемых успеха, и именно им обязаны своими достижениями все выдающиеся лидеры человечества во всех сферах деятельности. У этого ^анализа несколько целей :

...Направить ваши мысли в нужную сторону.

...Кристаллизовать ваши мысли.

...Определить ваше нынешнее положение на пути к успеху.

...Побудить вас решить, где вы хотите быть.

...Определить ваши шансы на достижение цели.

...Определить ваши нынешние стремления и другие характеристики.

...Мотивировать вас на нужные дей ствия с ПСУ.

Наше предложение. А теперь мы предлагаем вам попытаться проанализировать составляющие успеха — проделать это старательно и предельно откровенно. Старай тесь не обманывать себя. Тест может принести пользу, только если вы на каждый вопрос отвечаете совершенно искренне, говорите правду, какой вы ее видите.

АНАЛИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ УСПЕХА

Да Нет

1. Определенность цели

а) Выбрали ли вы определенную цель в жизни?

б) Установили ли вы время достижения этой цели?
в) Есть ли у вас конкретный план достижения этой цели?
г) Определили ли вы, какие плоды даст вам достижение этой цели?

2.Положительный склад ума

а) Знаете ли вы, что такое положительный склад ума?
б) Контролируете ли вы ваш склад ума?
в) Знаете ли, над чем единственным вы обладает полным контролем?
г) Знаете ли вы, как определить отрицательный склад ума в себе самом и в других?
д) Знаете ли вы, как превратить ПСУ в привычку?

3.Привычка проходить «лишнюю милю»

а) Есть ли у вас привычка делать больше и качественней того, за что вам платят?
б) Знаете ли вы, когда работник заслуживает повышения зарплаты?
в) Знаете ли вы кого-нибудь, кто достиг успеха, не делая больше, чем то, за что ему платят?
г) Считаете ли вы, что человек заслужил большую оплату, если делает только то, за ч[то ему платят?
д) Если бы вы были «нанимателем самого себя», удовлетворял бы вас ваш труд в качестве наемного работника?

4.Точность мышления

а) Сделали ли вы своим обыкновением узнавать больше о том, чем занимаетесь?
б) Есть ли у вас привычка выражать свое «мнение» по вопросам, с которыми вы незнакомы?
в) Знаете ли вы, как находить информацию, если вы в ней нуждаетесь ?

5.Самодисциплина

а) Умеете ли вы «сдерживать язык», когда сердитесь?
б) Есть ли у вас привычка говорить не подумав?
в) Легко ли вы теряете терпение?
г) Обладаете ли вы уравновешенностью?
д) Есть ли у вас склонность позволять эмоциям «бежать впереди» разума?

6.Сверхразум

а) Просите ли вы других людей помочь вам достичь цели в жизни?
б) Верите ли вы, что человек может достичь успеха без помощи со стороны другик?
в) Верите ли вы, что человек легко достигнет успеха в своем деле, если ему не помогают жена и другие члены семьи?
г) Есть ли преимущества в совместной гармоничной работе

нанимателя и наемного работника?

д) Гордитесь ли вы, когда хвалят іруіmy, в которую вы входите?

7.Вера

а) Верите ли вы в Бесконечный Разум?

б) Честный ли вы человек?

в) Верите ли вы в свою способность сделать то, что вы решите сделать?

г) Свободны ли вы от семи главных страхов: 1) страха бедности, 2) страха осуждения, 3) страха болезни, 4) страха утраты любимых, 5) страха утраты свободы, 6) страха старости, 7) страха смерти?

8.Привлекательная личность

а) Есть ли у вас привычка пренебрегать интересами других людей ?

б) Привыкли ли вы придерживаться золотого правила?

в) Нравитесь ли вы тем, с кем работаете?

г) Заставляете ли вы скучать окружающих?

9.Инициатива

а) Планируете ли вы свою работу?

б) Нужно ли, чтобы вашу работу кто-то планировал?

в) Обладаете ли вы качествами, которыми не обладают другие работники в вашей сфере?

г) Есть ли у вас привычка медлить, откладывать «на потом»?

д) Есть ли у вас привычка искать возможности более эффективного выполнения работы?

10.Энтузиазм

а) Обладаете ли вы энтузиазмом?

б) Направляете ли вы свой энтузиазм на осуществление своих планов?

в) Способен ли ваш энтузиазм преодолеть рассудительность?

И. Концентрация внимания

а) Способны ли вы максимально сосредоточиваться на том, чем в данный момент занимаетесь?

б) Легко ли на вас повлиять, чтобы вы изменили свои планы или решения?

в) Есть ли у вас склонность отказываться от целей и планов, если вы встречаетесь с противодей ствием?

г) Продолжаете ли вы сосредоточенно работать, не обращая внимания на то, что отвлекает?

12.Умение работать в команде

а) Умеете ли вы ладить с другими людьми?

б) Оказываете ли вы услуги так же легко, как принимаете их?

в) Часто ли у вас бывают споры с окружающими?

г) Цените ли вы преимущества дружеского сотрудничества с другими работниками?

д) Сознаете ли вы, какой ущерб делу может нанести человек, который отказывается сотрудничать с другими?

13.Умение учиться на ошибках и поражениях

а) Заставляет ли вас поражение прекратить попытки?

б) Если ваши усилия не приносят результата, продолжаете ли вы добиваться задуманного?

в) Временное поражение — для вас то же самое, что неудача?

г) Умеете ли вы извлекать уроки из ошибок и поражений ?

д) Умеете ли вы разглядеть в неудаче семена, обещающие в будущем урожай успеха?

14. Творческое воображение

а) Используете ли вы конструктивно свое воображение?

б) Самостоятельно ли вы принимаете решения?

в) Человек, который точно следует инструкциям, предпочтительнее ли для вас того, у кого возникают новые идеи?

г) Изобретательны ли вы?

д) Возникают ли у вас практичные идеи, связанные с вашей работой ?

е) Когда это желательно, ищете ли вы полезных советов?

15. Умение распределять время и деньги

а) Откладываете ли вы определенный процент своего дохода?

б) Тратите ли вы деньги без учета будущих источников своих доходов?

в) Достаточно ли вы спите каждую ночь?

г) Есть ли у вас привычка в свободное время читать книги, способствующие самосовершенствованию?

16. Поддержание здоровья

а) Твердо ли вы знаете основные факторы обретения и сохранения здоровья? _____ _____

б) Знаете ли вы, с чего начинается здоровье? _____ _____

в) Сознаете ли, как важна для здоровья способность расслабиться? _____ _____

г) Назовите четыре главных фактора, необходимых для поддержания здоровья? _____ _____

д) Знаете ли вы значение слов «ипохондрия» и «психосоматические болезни»? _____ _____

17. Использование космической силы привычки применительно к вашим личным склонностям

а) Есть ли у вас привычки, которые вы не можете контролировать? _____ _____

б) Удалось ли вам в последнее время отрешиться от каких-либо нежелательных привычек? _____ _____

в) Удалось ли вам в последнее время приобрести новые полезные привычки? _____ _____

Вот как оценивать ваши ответы:

На все следующие вопросы нужно было ответить «НЕТ»: 3в, 3г, 46, 56, 5в, 5д, 66, 6в, 8а, 8г, 96, *9т,* Юв, 116, 11в, 12в, 13а, 13в, 14в, 156, 17а.

На все остальные вопросы следовало ответить «ДА».

В случае, если бы вы ответили так, как указано выше, вы

набрали бы 300 баллов. Это великолепный результат, и мало кому удавалось его достичь. Теперь посмотрим, каков ваш результат.

Число ответов «да» там, где следовало сказать «нет»: x 4=
Если вы ответили «нет» на вопросы, на которые следовало ответить «да», вычтите по четыре балла за каждый такой ответ:

Число ответов «нет» вместо «да»:
_____ x 4=_____

Суммируй те полученные произведения и вычтите из трехсот. Это и будет ваш результат.

Число ответов «да» вместо «нет»: Число ответов «нет» вместо «да»: Общее число неверных ответов Идеальный результат Минус число неверных ответов
Ваш результат
3 x 4 = 1 2 2 x 4 = 8
20
3 0 0
20
280

Определите, к какому разряду относится ваш результат:

300 баллов — превосходный результат

От 275 до 299 баллов — хорошо (выше среднего)

От 200 до 274 баллов ~ неплохо (средний результат)

От 100 до 199 баллов — неважно (ниже среднего)

Ниже 100 баллов — неудовлетворительно

Вы сделали важный шаг на пути к успеху и счастью.

Вы попытались честно и откровенно ответить на вопросы анализа составляющих успеха Если вы еще не сделали этого, — сделай те. Важно только помнить, что эти результаты не окончательные и не неизменные. Если у вас высокий результат, эго значит, что вы способны быстро усвоить и применить принципы, описанные в книге. Если ваш результат невысок, не отчаивай тесь! Примените ПСУ! Вы можете достичь большого успеха в жизни!

Если вы попросите психолога помочь вам решить, какая профессия лучше всего для вас подходит, он обязательно проведет с вами целый ряд тестов.

Эти тесты могут показать, каковы ваши истинные особенности и склонности. Однако психолог не рассматривает эти результаты как окончательные. Он всегда договаривается о личной встрече, чтобы узнать то, чего нет в тестах. А результаты тестов и беседы он использует для советов вам и

для оценки вашего прогресса. ?? Не

Точно так же вы первый ваш результат ответов на вопросник можете использовать как предварительную оценку вашего потенциала в борьбе за успех.

Прочтите эту книгу от корки до корки. Потом прочтите снова. И еще раз. Прочтите вслух с женой , мужем или близким другом, обсуждая пункт за пунктом. Читай те до тех пор, пока каждый принцип не станет частью вашей жизни, не будет мотивировать каждое ваше дей ствие.

А после того, как вы в течение трех месяцев с полной отдачей постараетесь применять эти принципы, прой дите те-стирование снова. И не только многие неверные ответы станут верными, но и верные обретут возросшую уверенность.

Однако ваш результат может служить не только измери-тельным инструментом. Он подчеркивает те сферы, над ко-торыми вам нужно больше работать. Он также демонстрирует области, в которых вы особенно сильны.

Ибо ваше будущее — перед вами. У вас есть силы, способные направлять мысли и контролировать чувства. Просто разбудите спящего в вас гиганта.

Как?

Ответ вы най дете в следующей главе.

Разбудите спящего в вас гиганта

Вы самый важный из живущих на земле людей .

Остановитесь и подумай те о себе: в истории мира никогда не было никого точно такого, как вы, и во всей бесконечности будущего времени не будет такого.

Ваш организм обладает сознанием и подсознанием. Вы — продукт наследственности, окружения, опыта, особого места, которое вы занимаете в пространстве и времени, — и чего-то еще, включая известные и неизвестные факторы.

У вас есть возможность использовать, контролировать и гармонизировать все это. Вы можете направлять свои мысли, контролировать чувства и определять свою судьбу.

Потому что вы — это разум, наделенный телом.

Ваш разум состоит из двух невидимых мощных сил: сознания и подсознания. Один из этих гигантов никогда не спит. Он называется подсознанием. Второй гигант — сознание — во сне беспомощен. Но когда просыпается, его потенциальные возможности неограниченны. Когда два гиганта работают со-гласованно, они могут использовать, контролировать и гармо-низировать все известные и неизвестные силы.

Чего ты хочешь?

—Чего ты хочешь? Я готов повиноваться тебе как раб — и я, и остальные рабы лампы, — сказал джин.

Разбуците спящего в вас гиганта! Он более могуч, чем все джины лампы Аладдина. Джины — это вымысел. Ваш гигант реален.

Чего же вы хотите? Любви? Здоровья? Успеха? Друзей ? Денег? Дом? Машину? Признания? Душевного мира? Мужества? Счастья? Или вы хотите сделать мир пригоднее для жизни в нем? Спящий в вас гигант способен осуществит все ваши желания.

Так чего же вы хотите? Назовите это сами. *Пробудите спящего в вас гиганта*!

Как?

Думай те. Думай те с положительным складом ума.

Спящего гиганта, как и джинов, следует призывать при помоши волшебства. Но вы владеете этим волшебством. Эго

ряш талисман, на одной стороне которого написано ПСУ, на другой — ОСУ.

Вы (оправляетесь в большое путешествие. Мы назвали ре-зюме в конце каждой главы «путеводителями». И сделали это потому, что вы отправляетесь в путь. Чтобы достигнуть берегов Успеха, вам предстоит преодолеть неведомые, а часто и опасные воды. Чтобы достичь цели, вы должны обладать искусством навигатора.

Как компас корабля подвержен магнитным влияниям, кото-рые заставляют рулевого приспосабливал! к ним курс, так и вы должны учитывать мощные влияния, когда плывете по жизни.

В показания компаса вносят поправки, чтобы эти показания были верны независимо от отклонений . То же самое относится и к вашей жизни, подверженной влияниям окружения. Эти влияния и есть отклонения в сознании и подсознании. Вы должны внести поправки на них, когда прокладываете курс.

Впереди вас могут ждать разочарования, неудачи и опас-ности. Вам придется миновать скалы и тай ные отмели. Вы сможете сделать это с помощью компаса, внося поправки в его показания. А если вы заранее знаете о поджидающих вас рифах и течениях, вы можете извлечь пользу даже из этих факторов. Вы можете выбрать в своем окружении свет маяка, который поможет вам проложить верный курс и привести корабль к цели без серьезных неприятностей .

Прокладывая курс, вы должны рассчитывать на точность своего компаса. Вам необходима непрестанная бдительность рулевого. Однако возможно очень точно корректировать по-казания компаса

Как магнитная стрелка указывает на прямую, соединяющую северный и южный магнитные полюса, так и ваш компас, если его показания правильно откорректированы, указывает и ведет вас к вашей цели, к вашим высоким идеалам. *А высочай ший идеал человека — это воля Бога.*

Теперь эта книга вместе с вами отправится в путешествие к успеху. Книга принесет вам успех, богатство, физическое, ду-шевное и моральное здоровье и счастье, если вы правильно будете руководствоваться ею. Помните, что сказал Эндрю Карнеги:

«Все, что есть достой ного в жизни, достой но и работы ради него».

Разбудите в себе спящего гиганта! Следующая глава «По-разительная сила библиографии» посвящена важности чтения вдохновляющих книг, таких, которые помогут разбудить

спящего в вас гиганта.

Самое важное

1. Чего вы хотите? Любви? Здоровья? Успеха? Друзей ? Денег? Дом? Машину? Призвания? Душевного мира? Мужества? Счастья? Или вы хотите сделать мир, в котором живете, более пригодным для жизни?
2. Назовите желаемое — и оно ваше.
3. Думай те. *Думай те с положительным складом ума.*
4. Вносите поправки в свой компас, чтобы избежать опасностей и благополучно прибыть к цели.
5. *Высший идеал человека — воля Бога.*
6. Разбудите спящего в вас гиганта!

РАЗБУДИТЕ СПЯЩЕГО В ВАС ГИГАНТА!

Поразительная сила библиографии

Эха глава посвящена библиографии. А библиография рбладает поразительной силой . Чтение — это волшебная кнопка. Нажатая, она высвобождает силы внутри вас — неисчерпаемые, неиспользованные ресурсы, которыми обладаете только вы. Мы надеемся, что целенаправленное чтение вызовет цепную реакцию, которая поможет вам достичь подлинного успеха. Если вы хотите эффективно мотивировать себя и других, делай те это с помощью книги.

Делай те это с книгой . В предшествующих главах мы уже рекомендовали ряд книг, и опыт показал, что эти книги оказывают желательное и позитивное воздей ствие на читателей . Использование их оказалось исключительно эффективным в наших работах, лекциях и курсах.

В двадцатом веке в Америке появилось много авторов, обладающих уникальными способностями засевать семена мысли и мотивировать тех, кто ищет самоусовершенствования. Читатели отвечают на эта книги позитивными дей ствиями.

Некоторые из этих книг выходили раньше, но содержащиеся в них истины так же справедливы в наши дни, как и тогда, когда они были напечатаны. Эти книги можно приобрести в букинистических магазинах или взять в библиотеке.

Мы снова советуем вам читать. Читай те все о тех людях, которые достигли успеха в вашей области. Читай те историю успеха и тех, кто работал в других сферах, и най дите общий знаменатель.

Делитесь с другими тем хорошим и желательным, чем вы обладаете.

Так поступал Ней т Либерман. Много лет он был торговым агентом. И у него была великолепная одержимость. Он

раздавал другим вдохновляющие книги. Именно Ней т Ли-берман сделал Эмерсона и мистера Стоуна близкими друзьями, подарив Стоуну «Эссе» Эмерсона. Он познакомил Стоуна и с авторами «Внушения и самовнушения», «Законов физических феноменов», «Вторжения в подсознание», не говоря уже о многих других.

Этот обмен мыслями и идеями — удивительная вещь: вы отдаете срои мысли и в то же время сохраняете их у себя.

Брауни Вай с знала это. Брауни необходимо было содержать себя и больного сына Ее небольшой зарплаты не хватало на оплату лечения сына. Поэтому, чтобы увеличить свой доход, она нашла еще одну работу — сталд торговым агентом в компании «Таппервер Хоум Партис, Инк.»

Она прочла вдохновляющую книгу «Думай и богатей », Прочла раз, потом прочла вторично. Брауни прочла эту книгу шесть раз. И когда поняла принципы, описанные в книге, произошло нечто необычное. Она заставила это произой ти! Она увидела, как применить эти принципы к собственному положению, и привела почерпнутые идеи в дей ствие. Вскоре ее зарплата в «Таппервер» достигла восемнадцати тысяч долларов в год, а несколько лет спустя она уже зарабатывал 75 тысяч ежегодно. В должное время она стала вице-президентом и генеральным менеджером компании. Ее признали одной из самых выдающихся женщин-менеджеров США. Она продолжила свою успешную карьеру и сегодня является президентом компании «Вивей н Вудвард Косметикс Ко-порей шн».

Выдающий ся деловой успех этой женщины начался с книги и продолжился с книгой . Большая часть ее успеха связана с умением мотивировать своих подчиненных. Она делилась с ними тем, что прочла в «Думай и богатей », покупала эту книгу и давала экземпляр каждому из своих агентов. Брауни побуждала их перечитывать книгу несколько раз, как поступила она сама, и применить ее принципы в своей жизни. Давала она им и другие вдохновляющие книги.

В истории Ли С. Май тинджера и доктора философии Уиль-яма С. Касселберри мы находим еще один пример ценности книги для достижения успеха. Эти люди помогают оздорав-ливать мужчин, женщин и детей , продавая им нутрилит -г пищевую добавку, содержащую витамины и минералы. И продают на многие миллионы долларов ежегодно.

Май тинджер и Касселберри прочли «Думай и богатей ». Они усвоили прочитанное и претворили в дей ствия. Часть их успеха объясняется умением мотивировать своих дистри-

бьюторов при помощи «витаминов для ума и души». Они делают это с помощью той же книги, которая вдохновила и их. Каждый их новый работник прослушивает курс лекций , в которых излагаются основы достижения успеха. Они раздают тысячи экземпляров книг, потому что знают, какое поразительное воздей ствие оказывают эти книги на произ- водительность работников и успех.

У.Клемент Стоун тоже использует вдохновляющую лите- ратуру в своей организации. Его компания покупает тысячи экземпляров книг и распределяет их среди работников, акци- онеров и агентов. Успех и рост этой компании не случай ны.

Как читать книгу. Читая полезную книгу, главное — со- средоточиться. Читай те так, словно автор ваш личный друг и обращается только к вам, к вам одному.

Вы помните, что Авраам Линкольн при чтении отводил специальное время на размышления, чтобы соотнести прочи- танное со своим опытом и использовать. Будет разумно с вашей стороны последовать его примеру.

Разумно также знать, что вы ищете, когда читаете книгу. Если знаете, что ищете, — скорее най дете. И если дей ствi- тельно хотите усвоить и применить в своей жизни то, что содержится под переплетом, работай те над этим. Полезную книгу нельзя перелистать, как можно поступить с детективом. Мортимер Дж. Адлер, автор «Как читать книгу», советует следовать определенному образцу. Вот идеальный способ.
»

ПЕРВАЯ СТУПЕНЬ. *Читай те, чтобы усвоить общее со- держание.* Это первое чтение. В первый раз читать нужно бы- стро, чтобы уловить содержание книги Но потратьте время на подчеркивание важных слов и фраз. Делай те заметки на по- лях, кратко записывай те мысли, которые приходят вам в го- лову во время чтения. Разумеется, это можно делать только с собственной книгой . Но такие записи сделают книгу более ценной для вас.

ВТОРАЯ СТУПЕНЬ. *Читай те, чтобы уловить подробности.* Второе чтение предназначено для уяснения деталей . Особое внимание обратите на понимание и усвоение новых мыслей , высказанных в книге.

ТРЕТЬЯ СТУПЕНЬ, *Читай те для будущего.* Третье чтение нацелено на запоминание. Выучите наизусть абзацы, которые имеют для вас особенное значение. Най дите способы соотнести выученное с вашими текущими проблемами. Испытай те новые идеи. Отбросьте бесполезные, а полезные должны навсегда запечатлеться в вашей памяти.

ЧЕТВЕРТАЯ СТУПЕНЬ. *Еще позже читай те, чтобы освежить в памяти и снова разжечь вдохновение*. Известна история продавца, который стоит перед управляющим и просит:

«Напомните мне, как говорить с покупателем, а то я чувствую разочарование». Все мы можем испытывать разочарование. В такое время нужно перечитывать лучшие книги, чтобы не угасло пламя, вспыхнувшее при первом чтении.

Но прежде чем *вы* завершите чтение нашей книги, позвольте еще раз напомнить вам: *делитесь с другими всем хорошим и полезным, чем обладаете. И разбудите спящего в вас гиганта.* И это не будет концом. Это станет началом новой эры в вашей жизни.

Делайте свой выбор.

Самое важное

1. Как Брауни Вайс, Майтинджер и Касселберри, У.Клемент Стоун и тысячи других менеджеров преуспевающих торговых предприятий, вы можете нацелить себя и других на эффективные действия с помощью вдохновляющих книг, которые можно оценить по реальным результатам.
2. Брауни Вайс потребовалось прочесть «Думай и богатей» шесть раз, прежде чем она усвоила принципы, которые смогла применить. И тогда что-то случилось. Она заставила это случиться!
3. Когда читаете полезную книгу:

а) сосредоточьтесь;

б) читайте так, словно автор – ваш близкий друг и обращается к вам — только к вам;

в) знайте, что вы ищете;

г) действуйте — пробуйте применить рекомендованные принципы.

4. Оценивайте полезную книгу по тому, насколько помогла она вам стать лучше, насколько лучше помогла сделать мир, в котором вы живете.
5. Вы стали лучше, а значит, и мир станет лучше благодаря тому, что вы прочли нашу книгу. Разве это не правда?

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ СКЛАД УМА - ЗАЛОГ УСПЕХА!
Наполеон Хилл

Не упусти свой шанс

Перевод с англ. А. Грузберга

Познайте себя, идите в жизни своим путем

В каждом из нас таятся возможности для достижения успеха, но вначале надо познать себя, научиться идти в жизни собственным путем — только тогда вы сможете реализовать

свой потенциал. Постигнув свою внутреннюю суть, вы сможете многого добиться в жизни, получить желаемое. Жизненная тактика, содержащаяся в этой книге, поможет вам достичь заветных целей , и вы убедитесь, что этой тактикой нетрудно овладеть.

Где-то на тропе жизни каждый *преуспевающий* человек осознает, как идти своим путем, жить так, как хочется.

Чем раньше вы это осознаете, тем более вероятны ваш успех и счастье. Но даже в зрелые годы многие совершают эту великую перемену — вместо того чтобы позволять другим «формировать» себя, начинают шагать своим путем и делать жизнь по своему желанию.

Вы живете в мире, где подвергаетесь многочисленным внешним влияниям. На вас влияют поступки и желания других людей , влияют законы и обычаи, ваши обязанности и ваша ответственность. Все, что вы делаете, оказывает влияние на других людей , точно так же как их дей ствия влияют на вас. И тем не менее вы должны научиться идти своим путем, жить своим умом, добиваться своих целей . *Познай себя,* сказал древ-негреческий философ, и по сей день это главный совет тем, кто хочет стать богатым и преуспевающим. Не зная себя, не будучи самим собой , вы не сможете уверенно формировать свое будущее, делать жизнь такой , какой вы хотите ее видеть. Начнем же наше путешествие в Долину Счастья!

Не думай те обо мне как о невидимом водителе. За рулем вы сами, а я только предоставляю вам надежную карту дорог, где вы отыщете главное шоссе. Чем дальше вы будете следовать этой дорогой к богатству и душевному покою, тем все более гладким и ровным будет ваше шоссе.

Никогда не верьте, что вам для этого чего-то не хватает. Вероятно, вы знаете, что первое практически применимое электрическое освещение дал миру Томас А. Эдисон. Но вы не знаете, что Эдисона еще младшеклассником исключили из школы, ибо учительница решила, что он «умственно отсталый » и не в состоянии воспринимать обучение.

Таково было воздей ствие «авторитетного» мнения на Томаса Эдисона — ему дали понять, что он не в состоянии усвоить даже начальное обучение. Где был бы он, если бы подчинился этой директиве?

К счастью для него самого и для всего мира, Эдисон решил жить своим умом. Столкнувшись с трудностями, он осознал то, что, может быть, никогда не осознай бы при формальном школьном образовании. Он, во-первых, осознал, что может сам нацелить свой ум на достижение желаемого результата. Позже

он постиг другую истину, поняв, что может использовать техническую подготовку других людей и успешно проводить научные исследования, даже если сам эти науки не изучал. И когда он овладел своим «умственно отсталым» разумом, этот разум дал миру не только электрическое освещение, но и множество других великих изобретений и открытий .

Мальчик находит друга и самого себя. Я тоже был почти обречен ложным ярлыком неспособности. Тогда мне было девять лет. Мама умерла год назад, и *я* жил у родственников. Для них и для моего отца я был трудным ребенком, который ничего не достигнет, а, может быть, и вообще станет преступником.

И я изо всех сил старался оправдать репутацию наследника Джесси Джей мса. Я даже раздобыл шестизарядный пистолет и научился обращаться с ним, как опытный стрелок. Но тут появилась одна женщина и совершенно изменила мою жизнь. Эта женщина была моей мачехой .

Задолго до ее появления родственники учили меня ненавидеть ее. И я был готов к ненависти. И вот отец привел ее в дом, где собрались все родственники. Он представил ее всем. Наконец увидел и меня: я стоял в углу и изо всех сил старался выглядеть мрачным и несговорчивым.

—А это, — сказал отец, — твой пасынок Наполеон, вне всякого сомнения, самый плохой мальчик во всем округе Уай с. Мы ничего хорошего от него не ожидаем. И не удивлюсь, если завтра утром он начнет бросать в тебя камни.

Думаю, именно в этот момент в моей жизни наступил перелом.

Эта удивительная, умная женщина взяла меня за упрямый подбородок и подняла мне голову, чтобы смотреть прямо в глаза, „И сказала всего несколько слов, но эти слова перенес ли меня в совершенно иной мир. Повернувшись к отцу, мачеха сказала:

—Ты ошибаешься насчет этого мальчика Он не самый плохой в округе Уай с, он вообще не плохой мальчик. Это очень наблюдательный и умный мальчик, и ему нужна только достой ная цель, чтобы он направил к ее достижению свой ум.

Впервые в жизни кто-то сказал обо мне что-то хорошее. Я распрямился, расправил грудь и улыбнулся. Я понял, что «эта женщина» — так именовали ее мои. родственники, занявшая место моей матери, принадлежит к тем редким людям, которые помогают другим най ти в себе хорошее.

Это был конец «дней шестизарядника». Постепенно, выра-

Знаменитый бандит, герой многочисленных вестернов, баллад и преданий . — *Прим. перев*,

стая, я обнаружил в себе репортерские способности. Мачеха помогла мне научиться печатать на машинке. С помощью этой машинки я стал писать для газет. Постепенно мне позволили интервьюировать влиятельных людей , и так я познакомился с Эндрю Карнеги. И во время интервью с ним — а оно продол- жалось чуть ли не трое суток — я решил искать секрет челове- ческих достижений , и это стало истоком «Закона успеха» и других моих будущих книг, в том числе и этой .

Великие художники тоже идут своим путем в жизни, иначе они не могли бы быть великими. Одна из величай ших оперных певиц всех времен мадам Шуман-Хинк еще совсем молодой девушкой обратилась к учителю музыки, чтобы проверить свой голос. Он слушал несколько минут, а потом резко сказал: «Достаточно! Вернитесь к своей швей ной машинке. Вы можете стать первоклассной белошвей кой . Но певицей — никогда!»

Не забывай те, это говорил авторитетный человек. Было бы простительно, если бы девушка сдалась и никогда больше не пела бы. Но она продолжала жить своим умом. И еще упорней стала стремиться к тому, чтобы научиться петь и петь хорошо. Она добилась этого и обогатила мир, Так происходило и во многих других случаях, когда большой талант мог бы пропасть, если бы обладатель этого таланта прислушался к мнению «экспертов».

Неудача? Это стимулятор, а не препятствие! Каждая неудача несет в себе семена достижений . Мало кто достигает успеха, не испытав временных неудач и разочарований . Но если вы владеете собой , своей внутренней сутью, нокауты для вас не существуют. Вас могут сбить с ног, но вы тут же встаете. Вы можете свернуть на боковую дорогу, но всегда отыщете путь на главное шоссе.

В свое время я стал личным советником Мануэля Л. Ка- зона. Я был не только его политическим советником, но, что гораздо важнее, знакомил его со своей «тактикой достижений », которая тогда только рождалась.

Цель освобождения Филиппин овладела сознанием Казона, и он видел себя первым президентом ною го государства. Я заверил его, что он сможет осуществить свое желание, осознав, какое значение имеет определение точной цели. Немногие по- нимают, как важно также заранее реалистически установить время, необходимое для достижения цели. Пробыв советником Казона в течение нескольких лет, я убедил его установить вре-

---

Эрнестина Шуман-Хинк, американская оперная певица, контральто, родившаяся в Богемии. — *Прим. перев.*

менной предел для освобождения Филиппин. Я также подготовил формулировку самоутверждения, которую он должен был ежедневно повторять. Формулировка заканчивалась следующими словами: «Я не впущу в свое сознание ничье мнение и никакие влияния, которые не совпадают с моей целью». Эта формулировка помогла Казону в постижении собственного сознания и в сохранении постоянного курса перед лицом огромных трудностей , которые ему приходилось преодолевать.

Через двадцать четыре года и шесть месяцев с того дня, как он начал овладевать «наукой достижений », Казон стал первым президентом свободного государства Филиппины. Почти точно в намеченные сроки,

Совпадение? Не думаю, чтобы это было простым совпадением, потому что видел, как дей ствует тактика достижений . Это происходило с таким количеством людей и в таких разных обстоятельствах, что совпадения можно исключить.

Мы еще коснемся этих принципов. А сей час расскажу вам об одном человеке, который и ныне с большим успехом ведет свой бизнес в Чикаго.

У. Клемент Стоун еще учился в старших классах, когда наметил свою главную цель и направление, по которому двигаться к ней . Вскоре он продавал страховые полисы на такие суммы, что зарабатывал больше своих учителей. Сегодня его состояние оценивается в 160 миллионов долларов и продолжает быстро расти.

Однако в 1939 году ему грозила катастрофа. В то время он возглавлял агентство, представлявшее большую компанию по страхованию от несчастных случаев и от болезни. И однажды получил уведомление, что через две недели контракт с ним разрывается.

У Стоуна не было финансовых резервов. Ему необходимо было продолжить контракт. В течение сорока пяти минут он изучал его; затем решил, что за эти две критические недели убедит компанию, что разрыв контракта с ним противоречит ее интересам. У компании были весьма основательные причины разорвать контракт. Тем не менее он сумел убедить их в своей правоте. Компания изменила свое решение, как и хотел того Стоун, и он продолжил движение к богатству.

Тогда он решил, что к 1956 году будет владельцем собственной большой страховой компании. И в намеченном году уже был им. Он решил, что в 1956 году станет владельцем десяти миллионов долларов. И стал.

Недавно я слышал, что очередная цель мистера Стоуна состояние в 600 миллионов. Не знаю, какой он срок для этого

установил, но не сомневаюсь, что к этому времени или даже раньше у него будет эта сумма; больше того, значительную часть этой суммы он использует, как делал и раньше, на благо человечества. Цифра 600 миллионов может испугать человека, привыкшего к малому, но тот, кто знаком с наукой достижений, скажет только: *«А почему бы и нет?»*

Недавно я предпринял исследование, чтобы определить десятку тех, кто достиг наиболее выдающихся результатов в применении науки личных достижений в Соединенных Штатах.

У. Клемент Стоун оказался третьим с начала этого списка. Выше него были только Эндрю Карнеги, спонсор моих двадцатилетних исследований, и Томас Алва Эдисон, величайший изобретатель всех времен.

Впервые я встретился в мистером Стоуном в 1953 году. Тогда я стал изучать драматичную историю его восхождения к известности и богатству, а начал он с обладания одной сотней долларов наличными и одним экземпляром моей наиболее популярной книги «Думай и богатей». Меня так поразила эффективность, с какой мистер Стоун применял положения моей философии успеха, что я согласился помочь ему обучить науке личных достижений весь его персонал.

Эта задача потребовала десяти лет, и все это время я помогал Стоуну «пропитать» всю его компанию моей философией успеха. Это была грандиозная задача, но усилия полностью оправдали себя. Было еше раз доказано, что мои двадцать лет исследований под руководством Эндрю Карнет открыли чудотворную формулу, способную помочь людям подняться с прежнего уровня на тот, который они считают целью своей жизни.

Когда я впервые начал работать с мистером Стоуном, многие высшие руководители его компании считали это напрасной тратой времени. Они никогда не слышали о философии успеха, основанной на изучении достижений пятисот выдающихся людей, которые сами усвоили эту науку трудным путем, способом проб и ошибок. Естественно, эти менеджеры отнеслись к новой идее с подозрением.

Пять лет спустя те же самые менеджеры встретились с мистером Стоуном и со мной на деловом совещании. К моему величайшему удивлению, Стоун встал и обратился к собравшимся. «Джентльмены, — сказал он, — «Объединенная страховая компания Америки» сейчас творит чудеса. — Последовала длинная, пауза, после которой он закончил: — Никаких чудес до появления Наполеона Хилла не было».

Когда я начал сотрудничество с мистером Стоуном, ежегодные страховые поступления от держателей полисов составляли 24 миллиона долларов, а личное состояние Стоуна оценивалось в три миллиона. Когда десять лет спустя по взаимному согласию сотрудничество было прервано, ежегодные страховые поступления компании составляли 84 миллиона и личное состояние мистера Стоуна оценивалось в 160 миллионов.

Вы можете спросить, а сколько от этого сотрудничества получил я. Конечно, полученная мною сумма незначительна по сравнению с тем, что получил Стоун, но я работал не только ради денег; я преследовал гораздо более высокую цель — доказать, что наука достижений может творить чудеса для тех, кто овладел ею и разумно использовал.

Что еще важнее, я заложил основы Академии Наполеона Хилла, которая в настоящее время организует школы по всем Соединенным Штатам. В этих школах изучается наука достижений, и постепенно система таких школ охватит весь мир. Особое значение подобных школ можно видеть в том, что они оказались отличным противоядием от коммунизма: начиная разработку своей философии, я такого последствия не предвидел.

Драматичная история Арнольда Рида. Арнольд Рид — еще один бизнесмен, история жизни которого похожа на историю У. Клемента Стоуна.

Мистер Рид был топ-менеджером большой компании по страхованию жизни, причем мало кому в этой области удавалось продать столько страховых полисов, сколько ему. Начинал он с продажи страховок на миллион в год и постепенно достиг гораздо больших сумм. Он работал в компании, возглавлявшейся человеком, которого мистер Рид считал своим личным другом.

К несчастью (к несчастью ли?), Арнольд не прочел внимательно свой контракт с компанией, а позже обнаружил, что в контракте содержится пункт, лишающий его увеличения премии с увеличением продаж, — именно это наиболее сильный побудительный мотив для страхового агента, заставляющий его хорошо работать.

Это открытие так поразило Арнольда, что он ушел домой, лег в постель и отказывался есть и разговаривать с друзьями. Пригласили врачей, но ни один не смог установить диагноз: в физическом отношении он был здоров. Болело не тело, а душа: шок от открывшегося вероломства друга перерезал его «линию связи» с тем источником вдохновения, который и

делал его замечательным страховым агентом; *только этот источник может сделать человека подлинно преуспевающим!*

Арнольд Рид медленно, но верно умирал.

Врачи не могли справиться с его болезнью. Они откровенно признавали это и говорили, что ничего обнадеживающего предложить не могут. Потом произошло чудо. Друг Арнольда, изучавший мою философию успеха, навестил его и подарил «Думай и богатей». «Вот книга, — сказал он Арнольду, — которая преобразила меня, и я хочу, чтобы вы прочли ее».

Арнольд взял книгу, бросил на кровать и молча отвернулся. Несколько часов спустя он взял книгу, открыл ее и — смотрите! — что-то в ней привлекло его внимание, и он начал читать. Он прочел ее, потом прочел вторично, а при третьем чтении почувствовал прилив сил.

Он встал и принялся писать друзьям, которые знали о его работе в качестве страхового агента. Арнольд предлагал им совместно организовать новую страховую компанию, назвав ее «Всеобщая компания страхования жизни».

Друзья отозвались скоро и благожелательно. Быстро была набрана необходимая сумма для организации компании. Все это происходило примерно в то же время, когда я начал свое сотрудничество с У. Клементом Стоуном.

Теперь, двадцать лет спустя, «Всеобщая компания страхования жизни» — одна из наиболее успешных в своей области, в 1966 году общая сумма страховых платежей составила 9 миллионов долларов и быстро увеличивается, приближаясь к новой цели, поставленной Арнольдом Ридом, — миллиарду долларов ежегодно.

Компания действует на большей части территории Соединенных Штатов, свыше четырехсот преданных ее работников движимы тем же зарядом энергии, который вывел Арнолвда Рида из смертной тени; и все они превосходно делают свое дело.

«Всеобщая компания страхования жизни» организует в разных частях страны школы, в которых готовятся новые агенты. И первое, что получает каждый новичок, — экземпляр «Думай и богатей»; при этом он выслушивает краткий рассказ о том, что дала эта книга Арнольду Риду и всей компании.

Когда я в последний раз выступал перед работниками этой компании, Арнольд Рид поднялся со мной на сцену. Держа в руках экземпляр «Думай и богатей», он сказал: «Друзья, если бы не эта книга и не мой дорогой друг слева от меня, — не было бы «Всеобщей компании страхования жизни», а сам бы

я лежал в шести фугах под землей».

Эго так меня потрясло, что я с трудом начал выступление.

Арнольд Рид — поисгине выдающийся лидер, что очевидно по феноменальным результатам организованной им компании. Главный секрет его лидерства — в вере в то, что он делает, и в искренности отношений с подчиненными. Без этих двух качеств невозможно стать лидером ни в какой области жизни.

Ум, **настроенный на успех, действует быстро и эффективно. В** сотнях интервью с людьми, создавшими большие состояния, я убедился, что у всех у них сознание настроено на успех. Некоторые из этих людей получили хорошее образование. Другие, как, например, Генри Форд, известны полным отсутствием того, что называется «школьным обучением». Но всех объединяло одно: *настроенность сознания на успех.*

Вначале нужно познать себя, затем настроить сознание на успех. Когда Генри Форд наладил выпуск качественных недорогих автомобилей, он продолжал использовать свою настроенность на успех. Ему нужно было добиться, чтобы его машины продавались по всей стране и чтобы их продажа постоянно росла. Для этого необходим был капитал. Капитал имелся у банкиров, но Форд не хотел, чтобы посторонние финансисты заправляли его компанией.

Изобретательный ум Форда подсказал ему способ получить необходимый капитал. Прежде всего, он стал поставлять свои автомобили только тем дистрибьюторам, которые работали с ним на условиях франчайза, т. е. были связаны с ним определенными финансовыми обязательствами. Затем дал понять, что каждый дистрибьютор будет получать опреде- ~ ленное количество автомобилей, причем он должен будет частично оплатить машины еще до их поступления.

Этот план делая каждого дистрибьютора практически партнером компании Форда, но при этом Форд не утрачивал контроля над компанией. Не утрачивая контроля, он получал необходимый оперативный капитал. Больше того, дистрибьюторы обрели сильный побудительный мотив находить как можно больше покупателей, — таким был бы их мотив, если бы они владели собственным независимым бизнесом.

Я слышал, что такая организация дела вызвала трудности у некоторых дистрибьюторов Форда. Однако я знаком со многими из них и могу свидетельствовать, что большинство этих людей известны своими выдающимися успехами.

Стало ли по-другому в современном мире? Только в отдель-

ных деталях. Возьмите такое изобретение, как ячейки памяти, крошечные магнитные чипы, которые тысячами действуют в современных компьютерах. Ни о чем подобном не знали Форд, или Эндрю Карнеги, или Томас Эдисон. Молодой человек по имени Мерлин Микельсон прозорливо увидел начало компьютерного века И начал в подвале своего дома конструировать ячейки памяти. Его первая инвестиция в виде инструментов и материалов составила 7 долларов 21 цент. Первыми его работниками стали друзья и соседние домохозяйки. Сегодня, еще не достигнув сорока лет, мистер Микельсон по-прежнему производит ячейки памяти и владеет компанией с годовым оборотом в шестнадцать миллионов долларов, а стоимость активов этой компании превышает сорок семь миллионов.

Можно ли настроить на успех сознание, полное воспоминаниями о неудачах? Когда вы постигнете себя и начнете жить своим умом, вы сможете стереть воспоминания о неудачах так же уверенно, как стираете запись на магнитофонной ленте, оставляя ее чистой и готовой к новым записям.

Некоторые способны это проделать сами. Другим нужна помощь. Я помню человека, которому помог найти себя. Как вы увидите, я помог ему начать, и как только он понял, куда нужно двигаться, остальное проделал сам.

Это был молодой человек, усталый и разбитый, только что демобилизовавшийся из армии. Он был неопрятен, голоден и готов был схватить любую мелочь, которую ему бросят. Ко мне он обратился в поисках работы. И в самом начале разговора сказал:

—Мне нужно только место, ще можно спать, и немного еда.

Место, чтобы спать, и немного еды — в мире, изобилующем богатством!

Что-то заставило меня спросить:

—А зачем продаваться за еду? Не хотите ли стать миллионером?

Он посмотрел на меня остекленевшим взглядом и ответил:

—Не нужно шутить надо мной.

—Уверяю вас, я говорю серьезно. У каждого человека есть активы, и каждый может обратить свои активы в миллион или много миллионов долларов, если правильно их использует.

Он вздохнул.

—Какие активы? У меня в кармане пять центов.

—Настройте позитивно свое сознание, — ответил я, — и

получите свой самый важный актив. Мы поработаем над этим. Позвольте познакомиться с вашими умениями. Садитесь, так лучше разговаривать. Что вы делали До службы в армии?

Он был поваром. А до ухода в армию продавал щетки. Я понял, что он хороший повар, но, очевидно, не очень хороший продавец. Тем не менее он кое-что знал о торговле, и из разговора с ним я понял, что он по-прежнему хочет торговать. Однако он не верил, что когда-нибудь станет хорошим продавцом. Его переполняли воспоминания о прошлых неудачах, и мне пришлось сначала помочь ему преодолеть этот им самим воздвигнутый психологический барьер и увидеть не то, каким он был, а то, каким может стать.

Мы разговаривали какое-то время, а я размышлял. И вспомнил, что создан новый тип кухонной утвари и посуды, который очень удобен для домохозяек. Передо мной человек, который умеет готовить пищу, в случае необходимости сможет продемонстрировать свое умение, и этот же человек может стать хорошим продавцом — это выигрышная комбинация.

—Допустим, вы представляете компанию, которая изготовляет новый тип алюминиевой посуды, — сказал я. — Эта посуда имеет множество преимуществ. Ее полезность можно продемонстрировать в действии; тогда она буквально будет сама себя продавать. Любая домохозяйка за небольшое

вознаграждение — скажем, несколько бесплатных кастрюль и сковородок — согласится пригласить соседок на домашний обед. Вы приготовите этот обед в новых кастрюлях, а после обеда будете принимать заказы на полный их набор. Если присутствует двадцать женщин, я уверен, что половина сделает заказ. Некоторые согласятся организовать такие же обеды у себя дома. И бизнес скоро станет сам себя поддерживать.

—Звучит неплохо, — ответил молодой солдат. — Но где я тем временем буду спать? И где возьму несколько чистых рубашек и новый костюм? Не говоря уже о том, что нужно раздобыть в кредит денег для начала дела.

—Настройте правильно свое сознание, — сказал я, — и вы найдете необходимое или найдете способ обойтись без него и все равно достигнете своей цели. Когда вы мысленно будете видеть свою цель, вы почувствуете, как сознание успеха ведет вас к этой цели, — и вы ее достигнете. Отбросим остальные проблемы и займемся вашим сознанием.

Потом я сказал, что готов рискнуть и буду его кормить и позволю спать в комнате для гостей. Я позволил ему воспользоваться своим счетом в магазине Маршалла Филда, чтобы он был прилично одет. И гарантировал оплату его первой партии кастрюль.

За первую неделю он получил сто долларов чистой прибыли. За вторую неделю удвоил эту сумму. Немного погодя, он начал учить другюс нанятых им мужчин и женщин. И прежде всего вселял в них сознание успеха, которое теперь заполняло его мозг. Его работники преуспевали, и он вместе с ними.

Через четыре года этот молодой человек, встреченный мною разбитым, голодным и бесконечно далеким от того, чтобы стать миллионером, — владел четырьмя миллионами долларов. Обретя уверенность, он детально разработал план продаж с помощью домашней демонстрации, и теперь этот план приносит миллионы долларов большой сети распространителей.

Линии духовной обороны в замке вашего сознания. Все знакомые мне преуспевающие люди окружили себя линиями духовной обороны того или иного вида. Я принял эту систему и нашел ее бесценной.

Представьте себе ваше сознание в виде средневекового замка. В центре замка башня, которая является наиболее неприступной. Если вы пойдете от этой башни, то встретите внутреннюю стену; двигаясь дальше, вы натолкнетесь еще на одну стену, которая и служит первой линией обороны.

Тот, кто приближается к замку, вначале должен преодолеть

эту внешнюю стену. Стена *духовной* защиты в вашем сознании не должна быть очень высокой. Всякий, имеющий законное основание войти в ваше сознание со своими идеями, может перебраться через эту стену. Но если такого законного повода у него нет, стена остановит его. Воздвигая такую стену, вы получаете прочную защиту.

Человек, преодолевший первую стену, сталкивается со второй; эту вторую стену вы можете в определенных обстоятельствах воздвигать, а в других — нет. Если вы воздвигли эту стену, ее может преодолеть только человек, имеющий с вами много общего или что-то очень нужное вам в данный момент.

Наиболее важная линия обороны — внутренняя крепость. Она невелика, едва вмещает вас, но когда ваше сознание отступает в нее, оно отрезает себя от всякого внешнего влияния. Что касается меня, то в мой внутренний духовный замок может проникнуть только Творец. Найдите свой замок, и вы обретете источник огромной силы. Здесь таятся ваши самые сокровенные мысли, не попавшие ни под чье влияние; и пока вы не найдете свой замок, вы не «извлечете» и эти мысли. Только здесь вы можете оценить проблему и найти ее рещенде, которое в противном случае от вас ускользнет. Именно здесь сознание, которым вы полностью овладели, показывает вам, *что можно сделать,* — и когда вы выходите из своего укрытия, вы знаете, что это должно быть сделано и что вы это сделаете.

Вначале вам может понадобиться уходить от мира физически — в тихую комнату или в место, далекое от вашего бизнеса и от знакомых вам людей. Обычно это очень полезно, потому что многие житейские обстоятельства способны прервать линию ваших мыслей.

Но когда вы несколько раз удалитесь в свою офажденную толстыми стенами внутреннюю крепость, вы обнаружите, что можете сделать это, даже будучи окруженным людьми, постоянна обращающимися к вам. Я видел, как это делают многие преуспевающие люди, и это иллюстрирует одну из причин их успеха. Это замечательное обновление духа, своего рода подзарядка способностей, уверенности в себе и веры.

Твердо усвойте:

Не верьте, что у вас нет необходимых качеств, чтобы достичь успеха.

Человек, достигший в жизни успеха, должен знать, к чему он стремится, полностью владеть собственным сознанием и верить в себя и з свои способности. Только тогда он может не опасаться внешних влияний, которые могут его остановить или разубедить.

Неудачи? Это стимулятор, а не препятствие.

Жизнь часто преподносит трудности и разочарования, но сознание, настроенное на успех никогда не проигрывает. Вы поможете себе, если установите временные пределы достижения своей главной цели. Даже непредсказуемые события не способны помешать ее достигнуть.

Сознание, настроенное на успех, функционирует быстро и эффективно.

Настроив свое сознание на успех, вы достигаете уровня эффективности, который не зависит от формального образования. Видя перед собой цель, вы способны найти способы ее достижения. Принцип работы сознания одинаков и для тюнера автомобильной эры, и для пионера века компьютеров.

Чужое сознание можно настроить на успех.

Даже самый разочарованный и упавший духом человек может вернуть свой потенциал успеха, если другое сознание, настроенное на успех, передаст ему часть своей великой силы. Вера в успех, а не в препятствия на пути к успеху может передаваться от одного сознания к другому, пока миллионы не будут стремиться к одной и той же цели.

В замке вашего сознания можно выстроить линии духовной обороны.

В своем сознантш вы можете воздвигнуть оборонительные стены, которые прочнее любой преграды. За этими стенами ваше сознание может постичь себя и быть собой — и по-прежнему воспринимать все конструктивные и полезные для вас влияния. В то же время вы защищены от нежелательных негативных влияний, от напрасной потери времени. Внутри ваших оборонительных стен вы всегда обладаете средствами для оживления духа, для подзарядки своей уверенности и веры.

Закройте двери вашего прошлого

Встречаясь с неудачей, оставляйте ее в прошлом. Настройте сознание на будущие достижения, и вы увидите, что прошлые ошибки часто способствуют удаче в будущем. Ваше богатство и ваш душевный мир неразрывно связаны друг с другом. Даже если вы заняты работой самого низкого уровня, успех зависит от вашего сознания.

Бедным подростком в округе Уайс, штат Вирджиния, я инвестировал двадцать пять центов в лотерею. Призом была лошадь — и я выиграл! В те дни для семьи фермера лошадь была большой ценностью, и все согласились, что выигранная лошадь хорошая. Полный гордости, я привел ее домой. Каким я

был счастливым!

Но на самом ли деле мне повезло? Я завел лошадь в конюшню, дал ей кукурузы, овса и сена — все, что она может есть. Той же ночью лошадь вырвалась из конюшни, пошла к реке и напилась вволю. Как может предсказать всякий знающий лошадей, бедное животное раздулось от воды, завязло и сдохло. Мне пришлось заплатить пять долларов, чтобы лошадь вытащили и закопали. Таково было мое везение!

Но кто может определить ценность прошлого? В последующие годы, вспоминая этот случай, я понял, насколько мне повезло. Видите ли, я больше никогда не испытывал искушения потратить деньги на азартные игры. И, конечно, сберег тем самым стоимость многих лошадей, не говоря уже о душевном мире.

А теперь позвольте рассказать о более серьезном случае, который стоил одному человеку жизни, угрожал моей жизни, не дал мне воспользоваться чрезвычайно благоприятной возможностью и казался в то время абсолютной катастрофой, — и тем не менее оказалось, что этот случай в конечном счете принес добро мне и многим другим.

В то время я завершил первый вариант своей работы «Наука личных достижений», и мне необходим был издатель. Моим партнером и деловым менеджером стал мистер Дон Р. Меллетг, издатель «Дейли ньюс» в городе Кантон, штат Огайо. Мы уговорили судью Элберта Г. Гэри, председателя совета директоров «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», предоставить средства для первого издания. Больше того, судья Гэри пообещал закупить необходимое количество экземпляров книги, чтобы ее получил каждый менеджер этой огромной корпорации. Контракт еще не был подписан, но я чувствовал себя на вершине мира.

Мистер Меллет использовал свою газету, чтобы разоблачить сговор бутлегеров и полиции в своем городе. За три дня до назначенной встречи с судьей Гэри полицейский и гангстер застрелили Дона Меллета. Поскольку я был с ним связан, гангстеры считали, что я имею отношение к разоблачениям. И я едва избежал смерти.

Целый год мне пришлось скрываться. Наконец убийцы были схвачены и приговорены к пожизненному тюремному заключению. Но к этому времени умер судья Гэри. Все мои

Так назывались те, кто занимался нелегальным изготовлением, продажей и поставками спиртных напитков в годы действия «сухого закона» в США —- *Прим. перев.*

планы рухнули; скрываясь, я потратил много бесценного времени; и у меня не было издателя. Я вернулся к тому месту, с которою начал. Вернее, отступил еще дальше.

Я начал все сначала и нашел издателя для своей рукописи. Эго сама по себе интересная история, но к этому рассказу не имеет отношения.

Позже я понял, что если бы судья Гэри стал моим спонсором, а «Наука личных достижений», как было запланировано, распределялась бы среди работников «Юнайтед Стейтс стил корпорейшн», на меня впоследствии всегда смотрели бы как на орудие большого бизнеса. «Наука личных достижений» была бы встречена подозрительно, и многие их тех, кому она впоследствии хорошо послужила, ее отвергли бы. Больше того, я не смог бы — как это делаю сейчас — время от времени выступать против большого бизнеса, когда он забывает о своей главной цели, а эта цель — создание лучшего мира для человечества.

В каждой неудаче таятся семена удачи. Вы не забыли об этом? Запишите это на карточке. Носите карточку в кармане и ежедневно перечитывайте! В этой фразе ключ к миру в душе для очень многих людей. Закрепите прочно в своем сознании: *в каждой неудаче таятся семена удачи.*

Возможно — и я это настоятельно рекомендую —• ЗАКРЫТЬ ДВЕРИ ВАШЕГО ПРОШЛОГО, если речь вдет о сожалении, горечи или размахивания кулаками после драки. Вы стремитесь к богатству и душевной гармонии. Но ни путь к богатству, ни путь к гармонии не пролегает через кладбище неприятных опытов прошлого.

Когда вы достигнете мира в душе, ваше сознание будет автоматически отвергать любую мысль и мысленную реакцию, которые не сказываются благотворно на вашем благосостоянии. Помогите себе достичь полного контроля над своим сознанием и всем тем, на что оно способно. Избегайте негативных мысленных влияний, особенно мучительных сожалений, которые могут лишить вашу жизнь солнечного света.

Время — великий волшебник. Закройте двери за печальными опытами жизни, разочарованиями и раздражением! И тогда великий волшебник Время преобразует прошлые печали и ошибки в награды, успех и счастье.

Кнут Гамсун, эмигрант из Норвегии, терпел неудачу во всех делах, за которые брался в нашей стране. В отчаянии он решил описать свои страдания. Его книга, которую он назвал «Голод», принесла ему Нобелевскую премию. Ужасный жизненный опыт

сделал в конце концов Гамсуна богатым и прославленным.

Гарри С. Трумен потерпел неудачу в торговле галантерейными товарами. И если бы считал себя неудачником, то, конечно, не стал бы претендовать на пост президента.

Перед нами пример еще одного человека, который начинал как владелец магазина и потерпел неудачу.

Он занялся инженерным делом, и снова неудача. Все его инструменты и оборудование были проданы с аукциона, чтобы оплатить долги.

Он принял участие в войне с индейцами в звании капитана. Но достижения его были таковы, что он был понижен до рядового и отправлен домой.

Он страстно влюбился, обручился и должен был жениться. Но девушка умерла, и он испытал ужасный шок.

Он занялся юриспруденцией и выиграл несколько судебных дел.

Потом занялся политикой, претендовал на выборную должность и снова потерпел поражение.

Поразительно ли, что в конце концов Авраам Линкольн все-таки стал президентом? И да и нет. Он мог бы тащить за собой сознание своих неудач и поражений, как пленник тянет за собой цепи. В конце концов, ведь так поступают очень многие — и они действительно пленники своего прошлого, они не способны разорвать узы прошлых поражений. Для них эти неудачи и поражения и есть они сами.

Но он этого не сделал. То, как он решительно оставил за собой поражения прошлого, не чудо. То же самое доступно любому человеку. Человек, ставший президентом, был закален огнем жизни, иначе не стал бы тем, кем стал, и не сделал бы того, что сделал.

Вы не можете видеть весь великий План своей жизни. Но можете сделать свою жизнь полной и благодарной, если юс-примете неудачи и горести как закалку перед новыми, гораздо более трудными испытаниями.

Позвольте мне предложить: никогда не забывайте о бесконечных комбинациях обстоятельств жизни.

Вы испытали разочарование в любви? Ваше сердце кажется вам разбитым. Вы не видите в мире радости. Испытываете желание наглотаться снотворного и покончить со всем. Возможно ли, что где-то в мире существует женщина (или мужчина), которая может занять место той (или того), кого вы потеряли? Размышления в глубине вашей мысленной крепости подскажут вам, что такое вряд ли возможно.

Так случилось и со мной. Но после ужасного сердечного

разочарования я столкнулся с комбинацией жизненных обстоятельств, которые привели меня наконец к счастливому браку. В этой истории есть одна особенность. Когда после ссоры моя возлюбленная отвернулась от меня и вышла замуж за другого, мне казалось, что мир рухнул. Пять лет спустя мужчина, за которого она вышла, покончил самоубийством, выведенный из равновесия постоянными ссорами с женщиной, на которой я так стремился жениться. Где бы я был, если бы женился на этой ужасной женщине, которая не помогала бы мне, а постоянно препятствовала?

Каждое несчастье несет в себе семена равной или большей удачи.

Помните, что даже *состояние, которое мир называет НЕДОСТАТКОМ, вы можете обратить в ПРЕИМУЩЕСТВО.*

Я уже упомянул, что Томас А. Эдисон почти не получил формального образования. У. Клемент Стоун, преуспевающий бизнесмен в области страхования, был исключен из школы. Так много людей преуспело вопреки отсутствию «книжного» образования, что мы, нисколько не снижая ценности образования, можем утверждать, что его отсутствие не обязательно является недостатком или препятствием. Все зависит от человека.

Но как же глухота Эдисона? Почти полная неспособность слышать, конечно, является недостатком. Но опять все зависит от человека.

Мальчишкой Эдисон продавал в поездах конфеты. Один человек внес его в поезд вместе со всем грузом конфет за уши — и это стало началом его глухоты. Он мог бы всю жизнь переживать горечь потери. Подобно многим другим, он мог бы снова и снова оплакивать свою судьбу. Но он этого не сделал.

Когда я впервые встретил его, он зависел от слухового аппарата — очень примитивного по сегодняшним стандартам. Убедившись, что мы понимаем друг друга, я спросил, не считает ли он свою глухоту препятствием. Он ответил:

—Напротив, глухота очень помогла мне. Она спасла меня от выслушивания бесконечной болтовни и научила *прислушиваться к самому себе.*

Всякий стремящийся к душевной гармонии должен запомнить эти слова. Преобразовав свой недуг в преимущество, мистер Эдисон научился настраиваться на неуловимые силы, которые присутствуют в каждом сознании. Он почувствовал, что изнутри с ним говорит голос Бесконечного Разума, и стал получать указания из этого непогрешимого источника.

В каждом несчастье скрываются семена равной или большей удачи.

Говоря о неудачах, вы притягиваете неудачи. Говоря о успехе — **притягиваете успех.** Я проанализировал жизнь тысяч мужчин и женщин, чтобы выяснить, какие качества они демонстрировали перед лицом неудач и поражений.

Для большинства из них потребовалась одна — *только одна* — неудача, чтобы признать свое поражение.

Из тех, кто продолжал стремиться к цели, очень многие начинали новое дело, но часто бросали его, даже не столкнувшись с неудачей. Поражение приходило не от столкновения с обстоятельствами, а от настроенности на поражение, которое эти люди принесли из прошлого. Вместо того чтобы закрыть двери прошлого, они при каждой возможности уходили в эту дверь. Нужно ли говорить, что в этой группе не было ни Фордов, ни Эдисонов.

С другой стороны, я помню о человеке по имени Артур Десио, построившем свою карьеру на развалинах отцовской неудачи. Отец его занимался передвижными домами, и бизнес его был неудачным. И ют он без всякой надежды передал дело сыну. Что мог Десио, которому тогда шел третий десяток, сделать с этим бизнесом? Большинство на его месте сразу бы ликвидировало дело.

Работая в гараже в районе железной дороги в Элкхарте, штат Индиана, Десио вначале разработал небольшой, легко транспортируемый передвижной дом, который, как показали его наблюдения, будет пользоваться спросом. Позже он применил метод «Дженерал Моторе» к бизнесу, в котором ранее этот метод никогда не применялся. Он стал часто менять модели. Создал сеть дилеров. Построил четыре конвейера для сборки передвижных домов, причем каждый конвейер конкурировал с остальными. Сбыт компании Артура Десио увеличился на 500 процентов, а сам он получил от бизнеса, который едва не потерпел неудачу, пять миллионов.

В сегодняшнем населении большой процент составляют недавно поженившиеся или ушедшие на пенсию пары, и обе эти группы являются перспективными покупателями передвижных домов. Конечно, мистер Десио понимал это, поскольку каждый век имеет свои особые потребности.

Mobil home — передвижной дом, иди дом на колесах. Перевозится на автомобильном прицепе и устанавливается на специально оборудованной стоянке. Чрезвычайно популярны в США. Семья может в таком доме уехать куда угодно и жить на природе со всеми удобствами. — *Прим. перев.*

Исследуя причины людских неудач, я обнаружил качество, которое проявляется в любом веке. Люди не просто терпят поражение, *они продолжают с ним жить.* Они преимущественно говорят о своих неудачах. Они живут в прошлом и каждый раз заново ощущают боль поражения.

Но те, кто добился успеха, говорят в будущем времени. Глаза их не устремлены в прошлое — они смотрят в будущее, они устремлены к более высоким целям. Именно таковы качества свыше пятисот преуспевающих людей, чьи судьбы я исследовал по поручению Эндрю Карнеги. Они говорят о пути вперед. Неудача, оставленная в прошлом, там и остается. И в разговорах они о ней и не упоминают.

Я заметил еще одну особенность, которая имеет прямое отношение к душевному миру. Те, кто исполнен злобы и

зависти, не обладают душевным покоем; злоба и зависть отравляет им жизнь. Неудача часто ненавидит даже видимость успеха. Говоря с преуспевающими людьми, я заметил, что они восхищаются другими людьми, достигшими успеха. Их отношение — не зависть, а готовность учиться у других. Неудача же всегда находит отрицательные стороны и подвергает критике тех, кто достиг успеха. Если неудачник не находит ничего плохого в том, как достигший успеха человек ведет свой бизнес, он выберет для критики какую-то другую область. Его злоба очевидна, и печальный факт заключается в том, что неудачник не только не способен заработать денег, но не может достичь и душевного покоя.

Существует ли связь между богатством и душевным миром? Связь существует, но она не абсолютна. Несомненно, есть бедняки, обладающие душевным покоем; но они встречаются гораздо реже, чем убеждает нас фольклор. Не обязательно быгь миллионером, но без достаточного количества денег вы отрезаны от многого такого, что поддерживает дух жизни. Если вы постоянно тревожитесь о том, где поесть в следующий раз, когда удастся починить обувь, сможете ли вы оплатить счет у дантиста, сколько еще лет простоит ваш дом без ремонта, — у вас нет душевного покоя. Есгщ отсутствие средств заставляет вас жить в плохом районе, так что вы постоянно тревожитесь из-за, дурного влияния на детей, у вас нет мира в душе. Если вы время от времени не покупаете что-нибудь красивое, если не можете позволить себе хороший отпуск, если не позволяете себе сходить в кино или на спектакль, который вам хочется посмотреть, — ваше сознание не может испытывать удовлетворение. Деньги приносят в жизнь много хорошего и много такого, без чего трудно обходиться.

Неудивительно, что многие богатые люди наслаждаются миром в душе. Но многие не могут его обрести. Если постоянно одержимо тревожиться о сохранности своего состояния, — душевный покой улетает в окно.

Одна из неудач, давших мне бесцегшые знания и укрепивших душу, случилась, когда я разбогател.

Возможно, в виде компенсации за дни голодного детства я стал любителем больших домов, больших млшин, обширных участков земли и прочих символов богатства. Может быть, я просто шел в ногу со своим временем, которое, 'казалось, требовало от человека, имеющего деньги, демонстрировать их Сегодняшние миллионеры гораздо более

скромны и ненавязчивы.

Во всяком случае мои книги хорошо расходились, я приобрел репутацию хорошего наставника продавцов, процветали другие мои предприятия, и мне казалось обязательным ездить в «роллс- ройсе». Вскоре у меня была уже пара «роллс-ройсов». А чуть позже я уже держал свои машины в большом гараже огромного поместья в Кэтскилл Маунтинз, к северу от Нью-Йорка. Это поместье казалось мне венцом моим достижениям.

Поместье требовало обслуживающего персонала, дворецкого. Оно требовало роскошных приемов, стоимость которых заставила бы застонать самого Джона Д. Рокфеллера. Однажды я разослал приглашения на обед с барбекю и ожидал приезда ста человек. Приехало свыше трех тысяч! Шоссе бьщо забито на две мили по обе стороны от поместья, и дорожные патрульные до сих пор не могут мне простить этого.

Дом для гостей в поместье вмещал сорок человек и никогда не пустовал. А те, кому там не хватало места, спали в моих личных комнатах, Однажды я приехал домой, надеясь насладиться душевным покоем, и обнаружил, что в моей постели спит незнакомый человек. Больше того, он использовал мою пижаму.

Задернем занавес над поместьем Хилла. Вскоре после кризиса оно было продано. Какое облегчение я испытал, оправившись после первого шока! Каким могучим и полным мира стало мое сознание, избавившись от перегрузок тревогами и беспокойствами!

Трое моих друзей, чьи активы в сумме были меньше того, что потерял я, не верили в то, что в каждой неудаче таятся семена будущих побед. Один из них выпрыгнул из окна небоскреба на Уолл-стрит; другой пустил пулю в голову; третьего выловили в реке Гудзон через две недели после того, как он туда бросился.

Я снова заработал деньги. Конечно, заработал. Об этом позаботились принципы науки достижений. Утратив поместье, я не утратил веру в то, что любая цель, поставленная сознанием, может быть достигнута обладателем этого сознания. С тех пор я живу комфортабельно, но не показно. Что хорошего в деньгах, если они становятся бременем?

Постарайтесь, чтобы ваша работа и ваши деньги приносили пользу не только вам. Одним из положительных результатов того, что я прочно закрыл двери за своим прошлым в Кэтскилл Маунтинз, было следующее: у меня появилось время, чтобы больше писать. Книги принесли пользу мне и всему

человечеству, поэтому они принесли мне пользу не только в виде денег.

Когда Эндрю Карнеги решил использовать свое огромное богатство, чтобы основать бесплатные библиотеки, он обогатил свой душевный мир. Генри Форд очень не любил отдавать свои деньги. Когда он наконец понял, что можно найти людей, которые этого заслуживают и используют деньги хорошо, я уверен, что, расставаясь с частью своих долларов, он почувствовал большое удовлетворение.

Не причиняйте никому вреда ради собственного успеха. Я благодарен судьбе за то, что понял это очень рано. Когда человек открывает самого себя и вместе с тем возможность заработать большие деньги, он одновременно видит способы надавить на свою чашку весов, подобно мяснику, который незаметно кладет руку на весы вместе с гамбургером. Я во многих случаях мог увеличить свое состояние бесчестными способами, но тогда утратил бы свой душевный покой.

Среди тех, кого я интервьюировал, было несколько настоящих пиратов бизнеса (В большинстве случаев я тогда этого не знал.) Последующие события показали, как много они потеряли, когда крали или безжалостно разоряли других, чтобы обогатиться самим. Некоторые попали в тюрьму. Другие избежали приговора путем юридических уловок, но кто может обладать миром в душе, если честные люди не смотрят тебе в лицо?

Сейчас у нас время больших корпораций с огромным персоналом. О рабочем на заводе можно судить по его работе, но служащий офиса может продвинуться с помощью различных интриг, уловок с документами, перекладыванием ответственности за свои ошибки на других и так далее. Встать на следующую ступень лестницы, при этом наступив на лицо кому-нибудь, — это насмешка над теми деньгами, которые вы зарабатываете. В этом нет душевного покоя и часто нет здоровья, способности быть счастливым, нет семейной гармонии. У вас остается только возможность покупать то, что можно купить за деньги, и вы несчастливы больше, чем последний нищий.

Я разговаривал с людьми в своих учебных группах, которые признавались, что «срезали» многие углы честности и деловой морали. Теперь они хотели бы начать сначала, но возможно ли это? Достигнув единственного подлинного богатства — богатства честно заработанного, не будут ли они по-прежнему страдать от сознания вины?

Я заверил их, что этого не будет, если они прочно закроют дверь за прошлым. Пусть рассматривают свою нечестность как ошибку, даже как катастрофу — но прошлую катастрофу.

Это важное положение со многими последствиями. Не только бесчестность, но и другие особенности отрицательного склада ума можно оставить в прошлом, как оставляют в прошлом обстоятельства.

Я показал этим людям, что теперь они нашли свою *новую внутреннюю суть.* И прошлое больше *не имеет значения.*

Мир полон примерами людей, которые из собственных угрызений совести пли даже в тюрьме поняли, что бесчестность никогда не оправдывается. Но если урок усвоен, он усвоен, и у большинства находится достаточно времени и возможностей, чтобы начать заново и построить замечательное будущее.

Давайте вспомним О. Генри, который отбыл срок в тюрьме за преступление. Это помогло ему найти себя, и впоследствии он стал автором замечательных рассказов, известных своим глубоким пониманием человеческой природы.

Закройте дверь своего прошлого и не открывайте ее. Я слышал, как говорят, что невозможно забыть о смерти любимого человека. Это справедливо в том смысле, что любое обстоятельство вашей жизни, радостное и печальное, воздействует на вас, превращая вас в того, кем вы являетесь. Но вы обладаете полным контролем над способом, которым обстоятельства на вас воздействуют, — не забывайте об этом!

Я не из тех, кто считает, что нужно подавлять естественные эмоции, когда приходит смерть. Слезы и печаль — это предохранительный клапан, предоставленный природой. Однако большинство слишком долго не закрывает дверь за оплакиванием и трауром, а некоторые никогда этого не делают. Мы говорим: «Нет смысла печалиться из-за того, над чем у нас нет контроля». Но мы долго оплакиваем смерть близких, зная, что ничего не можем сделать.

Организм возникает из воздуха и почвы и возвращается к своим истокам. Может быть, и духовная часть человека тоже возвращается к какому-то таинственному источнику жизни, который мы чувствуем, но не в состоянии обнаружить. Да будет так! Уносите с собой не скорбь по любимому ушедшему, а поддерживающие воспоминания о нем. Если жизнь естественный процесс, то смерть — тоже.

Вы полагаете, что в жизни возможна только одна великая любовь, особенно если она закреплена браком? Человеческий

опыт доказывает, что это не так. Твердо веря в брак, я знаю, что само слово «брак» не всегда является синонимом слова «счастье». Вы имеете право на счастье, и в этом ваша жизнь. Когда оказывается, что брак был ошибкой, когда брак должен бьгть разорван, но не разрывается, — ошибка увековечивается и бросает тень на всю оставшуюся жизнь. Для того чтобы один или оба участника неудачного брака достигли успеха в жизни, брак должен остаться в прошлом и дверь за ним — закрыться.

Прошлая работа часто открывает двери будущего. Предположим, вы не по своей вине потеряли работу. Предположим далее, что вы испытываете негодование и ненависть к своему прежнему нанимателю, который так несправедливо обошелся с вами.*Тем временем вы ищете новую работу, и почему-то каждый перспективный работодатель говорит вам «нет». Что именно говорит эго «нет»? Негативные качества ненависти и негодования, которые распространяет ваше сознание. Наниматель не мог бы это объяснить, но он чувствует в вас что-то тревожное и не хочет, чтобы вы работали в его офисе или магазине.

Решительно оставьте временную неудачу в прошлом, действуйте с твердой решимостью найти лучшую работу, чем та, которую вы потеряли, и всякий проводящий с вами интервью почувствует эти положительные качества, качества *хорошего человека.* А что если вас будут расспрашивать о прежнем нанимателе? Не говорите о нем ничего плохого! Все плохое должно оставаться в прошлом, не позволяйте ему влиять на будущее.

Работа часто сопровождается недовольством. Конечно, у вас есть права, и, если их попирают, это не может не отразиться на вашем душевном мире. Но многие мелкие трения в человеческих взаимоотношениях — всего лишь царапины, и не нужно реагировать на них так, словно это глубокие раны.

Насколько вы значительны? Успеха достигает только большой человек. Прежде всего, нужно самому быть большим человеком, чтобы увидеть большое, увидеть то, что достойно внимания, а не тратить время и энергию на мелкие проблемы. Если вы поймете, какой вред причиняют вам недовольство и негодование, вы сможете оставлять мелкие раздражения в прошлом. Иногда полезно выяснить отношения, понять, чем один человек не нравится другим, и начать сначала в чистой атмосфере. Но затаенное

недовольство — это гадюка, пригретая на
груди. Это негативное отношение, которое вы храните и которое не только лишает вас душевного покоя, но и нередко приводит к болезням, вызываемым воздействием разума на организм. Закройте дверь!

Приятно наблюдать, как привычка закрывать дверь за прошлым становится великой поддерживающей силой. Она помогает владеть собой и настроиться на достижение желаемой цели.

Пройдите лишнюю милю. Меня часто просят указать человеку какое-нибудь занятие, чтобы он мог оставить в прошлом свое недовольство и негодование, особенно если это связано с работой и карьерой. Наилучшее возможное занятие таково: пройдите лишнюю милю.

Делайте больше, чем то, за что вам платят. Узнайте больше о своей работе и о всех смежных видах работы — больше того, что вам абсолютно необходимо знать. Работайте так, чтобы сделать больше и лучше, чем ожидает ваша фирма или организация.

Молодой человек служил оценщиком в большой типографии. Он не обращал внимания на шрифты, удовлетворяясь теми, к которым привыкли заказчики. Это облегчало его работу - но, как я указал ему, не свидетельствовало о том, что он хорошо знает свое дело.

Он стал изучать шрифты, расположение материала на странице и другие детали, которые усилили воздействие и художественные качества печатаемых плакатов и брошюр. Когда босс стал выслушивать комплименты за «высокое качество работы», он понял, как много делает этот молодой человек для укрепления репутации типографии. Теперь этот молодой человек — один из главных менеджеров фирмы, в которой ранее был едва заметен. К тому же он избавился от чувства горечи, которое в конечном счете могло сделать его стариком с ничтожной пенсией и злой душой.

Продавщица из отдела мануфактуры решила, что зарплата и небольшие комиссионные стоят только обычной рутинной продажи того, что есть на прилавках. Однажды покупательница так любезно и убедительно попросила ее поискать нужный товар на складе, что продавщица сделала это; и, когда нашла нужный товар, почувствовала себя «ступенькой выше». И с этого момента решила продавать не только то, что есть на прилавках, но и принимать особые заказы, даже если это не приносило ей выгоды.

Вскоре у нее появилась постоянная клиентура. Покупа-

тельницы готовы были ждать, чтобы только она их обслужи ^ вала. Больше того, ее знания спроса заставили человека, который отбирал товар для магазина, прислушиваться к ее мнению. Сегодня она сама отбирает товары, и перед ней большая карьера. Она говорит: «Два фактора могут привести к успеху: ваша работа и вы сами. И вы всегда самый важный фактор».

Конечно, совсем не обязательно чувствовать себя злым, ничтожным и обманутым, прежде чем пройти лишнюю милю.

Готовность делать больше, чем вы обязаны, — это сам по себе стимулирующий и обязательный признак всякой удачной карьеры, настоящего лидера, счастливого человека, который день за днем идет к своей цели.

Вы должны увидеть себя на следующей ступени лестницы, и на следующей, и на еще более высокой, и так далее, и эта картина закрепится в вашем сознании и заставит вас действовать. Если вы столкнетесь с ситуацией, когда ваши дополнительные усилия остаются невознагражденными, ваш положительный склад ума придаст вам мужества и решительности, вы оставите неподходящую для вас работу — оттолкнете ее назад, в прошлое — и найдете другую, на которой ваша мысленная картина станет реальностью. Важно не то, с чего вы начнете, а то, к чему стремитесь. И вы должны стремиться вверх и только вверх.

Твердо усвойте:

Каждая неудача содержит в себе семена удачи.

Когда вы сталкиваетесь с неблагоприятными жизненными обстоятельствами, они кажутся вам угрожающими. Позже вы понимаете, что даже так называемые неудачи таят и сеют семена будущей удачи. Чтобы помочь этой удивительной работе, тому, что зреет в вашей жизни, закройте дверь своего прошлого. Унесите с собой только приятное и поучительное. Оставьте позади печаль и боль, и вы увидите будущее и сможете создать его для себя.

Постоянно помните, как бесконечны комбинации жизненных обстоятельств.

Никогда не верьте, что утрата любви или другие несчастья лишили вас шансов получить то, что вы потеряли. Некоторые из величайших людей мира сталкивались с неудачей за неудачей, но в конечном счете достигли великих успехов. Даже недостаток может стать преимуществом, когда человек сам решает, в каком отношении этот недостаток для

него полезен.

Говоря о неудачах, вы притягиваете неудачи; говоря об успехе, вы притягиваете успех.

Неудачник обычно никогда не забывает о своих неудачах и тащит их за собой по жизни, как пленник цепи. Неудачник также завидует тем, кто достиг успеха, и зависть и злоба лишают его не только богатства, но и душевного мира. Каждый возраст имеет свои преимущества. Деловое предприятие может считаться неудачным, но оживет и принесет миллионы, если попадет в руки человека, который видит успех и говорит только об успехе.

Материальный достаток и душевный покой связаны между собой.

Такая связь существует, но она может быть разорвана. Достаточное количество денег необходимо почти каждому, кто стремится к душевному покою, но богатство может и принести несчастье тем, кто добывает его бесчестными способами или неверно использует. Своей работой и своим богатством помогайте другим. И прежде всего следите, чтобы, поднимаясь по лестнице успеха, не наступить на других. Нечестно «срезая углы», вы вырабатываете чувство вины, которое способно уничтожить счастье. Но даже тот, кто ошибся, может оставить ошибки в прошлом, закрыть дверь и устремиться к великим достижениям.

Пройдите лишнюю милю.

Делайте больше, чем то, за что вам платят. Всегда готовьтесь к следующей ступеньке. Достигают успеха не недовольные и негодующие, но те, кто каждым своим поступком, каждой мыслью прокладывает себе дорогу вперед.

Склад ума, который приносит богатство и мир в душу

Богатство и душевный покой обычно обретают люди с положительным складом ума. Определенность цели придает большую силу вашему уму, и вы можете целеустремленно двигаться к воплощению своих замыслов. В то же время вы в состоянии поставить «духовных стражников», которые поддерживают ваше сознание на уровне «да» и позволяют избежать столкновений с другими людьми с таким же складом ума.

Компьютеры, которые постепенно берут на себя управление нашим миром, очень сложные устройства. Однако большинство из них действует в соответствии с очень простым принципом: они говорят «да» или «нет». Они либо открывают своего рода электронные ворота, либо закрывают их, и,

много раз произведя это действие, способны аккумулировать и отбирать любые типы информации.

Мозг человека удивительней и сложней любой машины. Однако в нем, по-видимому, в центре мыслительной деятельности, тоже есть своеобразный клапан «да-нет». Как будто все ощущения, которые поставляют в мозг зрение, слух и другие органы чувств, поступают в этот центр для обработки через клапан «да-нет». Человек с положительным складом ума во всех обстоятельствах находит максимальное количество «да» и делает эти «да» частью своей жизни. Человек с отрицательным складом ума склоняется к «нет» и упускает много хорошего, живет с ощущениями боли и ущербности.

Всего лишь склад ума и ничего больше? Да, склад ума, но именно в нем начинаются ваш успех или ваша неудача, ваш душевный покой или нервное напряжение, ваша тенденция к здоровью или к болезни.

К счастью, каждый человек может перейти от отрицательного к положительному складу ума, и поэтому его сознание способно достичь всего хорошего в жизни. Больше того, существуют своего рода «рычаги управления», которые Творец сделал доступными для нас, и легко заметить, как используют
эти рычаги преуспевающие люди, которые знают, как ими воспользоваться.

В этой и других главах вы встретите повторяющиеся имена, случаи и способы, но это делается для того, чтобы вы лучше запомнили.

Контролируйте свой склад ума с помощью определенности цели. Эмерсон сказал: «Мир расступается перед человеком, который знает, куда идет».

Подумайте, что это значит: знать, куда идешь! Автоматически вы избавляетесь от всех страхов и сомнений, которые могут вас преследовать. Ваша цель определена — смотрите! — все силы вашего мозга сосредоточиваются именно на этой цели, и никакой другой. Если вы знаете свою цель, никакие обстоятельства не могут вас сбить с пути.

Целеустремленность — это путь к обретению богатства, ибо хорошо выполненная работа есть основание богатства. Но вы должны увидеть и связь с миром в душе. Человек, всю душу вкладывающий в работу, не тратит времени на выискивание недостатков в других, не тревожит свою совесть, «срезая углы» в работе, следя за стрелками часов. И

никакие препятствия не остановят его: положительный склад ума ставит его в наилучшую позицию для решения любых проблем и преодоления препятствий.

Не в этом ли секрет «гениальности»? Я уже упоминал, что многие преуспевающие люди обладают не большим интеллектом, чем другие. Однако их достижения таковы, что мы называем их «гениями». Именно положительный склад ума делает их интеллект более эффективным и полезным для других. Говоря о таких людях, как Генри Форд, Эндрю Карнеги и Томас А.Эдисон, я говорю о сознании, свободном от всяких страхов и сомнений и способном выполнить любое желание.

Прежде чем поддержать меня в моих исследованиях, Эндрю Карнеги проверил мой склад ума.

Проницательно глядя на меня из-за стола, этот хитрый шотландец сказал:

—Мы с вами долго говорили, и я показал вам возможности для молодого человека стать знаменитым, богатым и полезным. А теперь если я выберу вас из двухсот сорока претендентов на эту работу, если познакомлю вас с самыми преуспевающими людьми Америки и помогу вам заручиться их сотрудничеством в создании истинной философии успеха, — согласитесь ли вы посвятить двадцать лет этой работе, при этом еще зарабатывая себе на жизнь? Мы достаточно говорили, и теперь мне нужен ваш ответ — да или нет.

Я подумал о препятствиях, которые неизбежно возникнут на пути. Подумал о том, что придется преодолеть. Подумал о времени, которое придется затратить, о том, что нужно будет еще зарабатывать на жизнь, и так далее.

Двадцать девять секунд я потратил на борьбу с отрицательным складом ума, который, если бы он победил, всегда впоследствии тянул бы меня вниз.

Откуда я знаю, что на это мне потребовалось двадцать девять секувд? Потому что, когда я сказал «Да!», мистер Карнеги показал секундомер, который держал под столом. Он дал мне ровно одну минуту на то, чтобы продемонстрировать положительный склад ума, — в противном случае он не мог бы на меня полагаться. Я принял решение за тридцать одну секунду до крайнего срока и тем самым получил возможность, которая изменила жизнь миллионов людей, включая мою собственную.

Положительно настроенный ум настраивается на другие такие

же **умы.** Приняв предложение и настроившись на него, я обнаружил, что воображаемые препятствия просто растаяли. Конечно, положительный склад ума помог мне не только познать тайну успеха свыше пятисот богатейших людей Америки, но и заработать самому гораздо больше, чем нужно просто для поддержания жизни. Гений ли я? Могу утверждать со всей определенностью: нет!

Встречаясь со множеством людей, я установил один очень ценный факт: положительно настроенный ум автоматически получает поддержку со стороны других так же настроенных умов.

В мозгу есть электрические токи. Они создают вашу личную передающую станцию, которая может посылать любые типы колебаний мысли. Пусть эта станция постоянно передает мысли положительного склада, которые способны принести пользу другим, и вы увидите, что от мозга других людей, настроенного так же, как ваш, вы будете принимаете мысли аналогичной природы.

Когда я навещал достигших успеха людей, которых упоминал выше, наши сознания настраивались друг на друга. Иначе я несомненно столкнулся бы с отказом, когда просил этих влиятельных людей уделить мне время и поделиться опытом. А они не только проводили часы за разговорами со мной, они также год за годом служили моими учителями и руководителями и делали это совершенно бесплатно.

Верьте в свое дело, и вы увидите, как действует ваша вера на тех, к кому вы обращаетесь с просьбой о помощи. Усомнитесь в оебе, и та часть вашего сознания, которая говорит «нет», возьмет верх и приведет вас не к победе, а к поражению.

Девять главных мотивов. Не зря в судебных заседаниях прежде всего ставится вопрос о *мотивах*. Все, что вы делаете, есть результат одного или нескольких мотивов. В различных комбинациях мы используем девять главных мотивов. Семь из них положительные:

1.Эмоция *любви.*
2.Эмоция *секса.*
3.Желание *материальной выгоды.*
4.Стремление к *самосохранению*.
5.Стремление к *свободе тела и разума.*
6.Стремление к *самовыражению*.
7.Стремление к *продолжению жизни после смерти.*

Две отрицательные эмоции таковы:

1.Эмоция *гнева и мести*.

2.Эмоция *страха.*

В этих девяти мотивах корни всего, что вы делаете или не делаете. *Душевный покой может обрести лишь тот, кто руководствуется положительными мотивами как главным образцом жизни.* Человек, обретший душевный покой, редко или вообще никогда не проявляет двух отрицательных мотивов или эмоций. Вы не обретете мира в душе, если испытываете гнев, который приводит вас к желанию отомстить или причинить вред другому человеку, каким бы справедливым ни был ваш гнев.

У великих людей нет времени на желание причинять вред другим. Если бы они это делали, то не были бы великими людьми. Великие люди не имеют иммунитета от страха, *т* если они и испытывают страх, то он не висит над ними постоянно и не захватывает всю жизнь. Посмотрите на мелких злых людей, и вы увидите страх и гнев, ставшие постоянной составляющей всей их жизни. Их сознание так заполнено негативными эмоциями, что у них не остается сил на достижение целей, к которым они стремятся.

Недавно я услышал о человеке — сейчас ему семьдесят, — который пятнадцать лет назад потерял все деньги в сделках с недвижимостью. По совету друга он занял крупную сумму и приобрел земельный участок в болотистой местности, рассчитывая, что через несколько лет здесь развернется большое строительство. Но этого не произошло, потребовалось платить по распискам, и ему пришлось продать свой бизнес по розничной торговле обувью.

Друг, который дал ему такой дурной совет, тоже потерял свои деньги. Тем не менее этот человек возненавидел друга и говорил, что отомстит, даже если это будет последним делом его жизни. Так почти и случилось. Пять лет ненависти сделали его неспособным к занятиям любым бизнесом. Тем временем друг его процветал и оказался недосягаем для мести. Человек, потерявший деньги, в конце концов утратил равновесие рассудка, и ему пришлось провести шесть месяцев в тихом.'доме за крепкими стенами.

Но после такого заключения он настолько пришел в себя, что смог прислушаться к тем, кто говорил, что ненависть и стремление отомстить принесли ему гораздо больше бед, чем утрата денег. Его убедили простить друга, который когда-то уговорил его заняться недвижимостью.

Когда этот человек вернулся к бизнесу, его сознание было полно стремлением только к позитивным, созидательным мотивам. В возрасте шестидесяти лет он начал новую карьеру.

Теперь, в семьдесят, это очень состоятельный человек, а главное — он обрел душевный покой, единственный незаменимый вид богатства.

Я сам в свое время страдал от последствий негативных мотивов. Скрываясь, как описывалось в предыдущей главе, вначале я руководствовался стремлением к самосохранению. Но вскоре этот мотив перешел в страх, а страх принес горечь и боль. К счастью, я вовремя понял, что со мной происходит. Больше такое не случится.

Вы **можете призвать Десять Стражей встать** у **входа в ваше сознание.** Эти стражи бросают вызов всякой мысли, которая пытается войти. Они держат ваше сознание в позитивном и свободном от колебаний состоянии. Я назову своих собственных стражей, а вы, если хотите, можете пополнить или видоизменить этот перечень.

Страж душевного спокойствия. Он стоит у самой первой входной двери и у всех посетителей спрашивает, пришли ли они с миром и готовы ли разделить мой душевный мир. Если нет, он их выпроваживает.

Страж надежды и веры. Он впускает только те влияния, которые поддерживают в сознании веру в мое дело в жизни.

Страж любви и романтики. Он впускает только те влияния, которые сохраняют вечно живой любовь в моем сердце.

Страж физического здоровья. Он знает, какие влияния способны уничтожить здоровье, и впускает только такие состояния души, которые способствуют сохранению здоровья.

Страж материальной обеспеченности. Когда я прошу его встать у входа, он пропускает только те мысли, которые способны принести мне финансовую выгоду.

Страж мудрости. Он должен пропускать в мой запас знаний те мысли, которые принесут мне или другим людям пользу.

Страж терпения. Он не пропускает стремления к торопливости, к преждевременному завершению работы, к любым видам нетерпения.

Страж Нормхилла. «Нормхилл» — это мое личное слово, которое я придумал для собственного употребления. Объединяя несколько имен, оно значит для меня то, что не может значить ни для кого другого. И вы тоже придумайте имя для своего личного стража. Он стоит на страже вместе с остальными. Но те время от времени отдыхают; например, вряд ли кто-нибудь захочет, чтобы в его сознании постоянно были мысли только о материальном процветании. Ваш личный

страж всегда начеку, он представляет все особые личные влияния *в* вашей жизни. Нормхилл — мой посол по особым поручениям, он выполняет задания, которые не в состоянии выполнить остальные члены моей невидимой команды.

Когда вы осознаете присутствие ваших хранителей, они помогут вам собрать силы для решения любой задачи и организуют линии обороны,

Не позволяйте мотиву **материальной выгоды вступать в противоречие с мотивом свободы.** Свободу тела легко увидеть и понять, но свобода сознания — дело гораздо более тонкое. Страх и гнев помещают сознание за решетку. Вина заковывает его в цепи. Слишком часто мотив материальной выгоды — замечательный сам по себе — вступает в противоречие с мотивом свободы тела и души, потому что, обретая материальное богатство, мы нередко жертвуем душевной свободой; мы обременяем свою душу чувством вины и страха, потому что не действуем честно.

Тот, кто достигает успеха нечестными способами, грабит самого себя, лишая искренней радости, которая приходит с подлинным успехом. Когда вы действуете по правилам игры и выигрываете, вы приносите пользу своей душе. Но когда вы мошенничаете и выигрываете, вы только называете это выигрышем — на самом деле вы проиграли.

Я считаю, что мне повезло: я очень рано начал свою карьеру и потому рано усвоил уроки жизни. Позвольте рассказать об опыте, который я получил на своей первой работе. Я только что кончил бизнес-колледж и совершенно не разбирался в жизни и человеческих характерах.

Мой наниматель владел несколькими банками. Своего сына он сделал кассиром одного из банков в далеком городе. Однажды вечером управляющий гостиницы этого города позвонил мне и сообщил, что у сына моего нанимателя серьезные трудности. С самим нанимателем он не сумел связаться. Я немедленно сел в поезд и на следующее утро приехал в этот город.

Придя в банк, я увидел притворенную, но не запертую дверь. Внуфи я обнаружил, что сейф раскрыт, а на прилавке лежат груды денег,

Я запер дверь и взял телефон. Прежде всего отыскал своего нанимателя и объяснил ему, почему уехал и что увидел, приехав в этот город. Он в большой тревоге ответил:

—Пересчитайте деньги. Проверьте бухгалтерские книги. И сообщите мне, какова недостача.

Я принялся считать деньги. И к своему удивлению, обна-

ружил, что недостачи нет.

Я сидел, глядя на пачки зеленых купюр. Молодость моя была трагичной, бурной и бедной. В то время я едва мог платить за самое необходимое. Я сидел, смотрел на почти пятьдесят тысяч долларов наличными и думал о том, что могу половину положить к себе в карман и никто об этом не узнает. Сын моего нанимателя демонстрирует явные признаки душевной нестабильности. Все решат, что он взял деньги, Он действовал так, словно действительно набил карманы деньгами, и только я один знал, что он этого не делал.

Меня подталкивал мощный мотив материальной выгоды. Но молив свободы сказал: *не делай этого.* Вернее, «что-то» удержало меня, поюму что в то время я не мог бы назвать основные мотивы. Может бггь, эго «что-то» было результатом разговора с мачехой, который произошел перед тем, как я ушел из дома. Она убеждала меня в том, что я обладаю полным контролем над своим созданием и всегда должен жить в согласии с самим собой.

Я запер деньги в сейф, потом позвонил нанимателю и сообщил, что никакой недостачи нет: не украдено ни цента. Я вышел из банка с миром *в* душе, со свободным и радостно, позитивным сознанием.

И впоследствии всегда ставил мотив *свободы* выше мотива *материальной выгоды.* И мне удалось заработать столько денег, сколько мне нужно, не жертвуя своей внешней или внутренней свободой.

Этот эпизод оказался одним из тех, что привели меня к Эндрю Карнеги и к осознанию моей цели в жизни. Наниматель был благодарен мне за то, что я оградил репутацию его сына. Позже он способствовал моему поступлению на юридический факультет Джорджтаунского университета. Это через цепь обстоятельств привело к интервью с мистером Карнеги. Если бы в тот день я поддался мотиву *материальной выгоды,* наука личных достижений так и не возникла бы.

Да, как и предполагал Эмерсон, во всех наших делах у нас есть молчаливый партнер, и горе тому, кто попытается обмануть жизнь.

Жизнь возвращает вам ваши мысли. Мысли есть предметы, сказал поэт, и они действительно обладают самостоятельным существованием, так что ваше проклятие падает на вас самого, а благословение благословляет вас, отраженные

мощным зеркалом жизни. Другой поэт сказал: «Я хозяин своей судьбы, капитан своей души». Это тоже справедливо, и две эти истины гармонично сочетаются. Излучайте позитивные мысли, рожденные положительным складом ума, и мир ответит вам тем же.

Вернитесь назад и перечтите список семи основных мотивов. Как мы видели, эти мотивы могут противоречить друг другу; но преимущественно они действуют в одном направлении и при положительном складе ума ведут вас к намеченной цели. Мы не станем прощаться с этими мотивами до самого конца книги, но теперь давайте кратко их рассмотрим.

Любовь не знает границ. Относитесь к ней трепетно, ибо она настроена на вечность. Любите — и вас тоже будут любить. Очерствевший душой — и пожнет черствость Ни в какой другой эмоции, ни в каком жизненном мотиве эта закономерность не ввдна столь наглядно.

Секс — величайшая творческая сила во вселенной. В своем высшем проявлении он сливается с любовью; но любовь не обязательно должна быть сексуальной. Могучая сила секса может быть преобразована в усилия для достижения самых трудных целей, и проблема эта настолько важна, что ниже мы посвятим ей целую главу. С другой стороны, секс может развращать, им можно злоупотреблять, и в таком обличье он приносит горе и бедствия человечеству.

Самосохранение может стать негативной силой, если человек в стремлении к нему не учитывает права других людей. Когда тонет корабль, действует правило: *женщины и дети спасаются первыми*, и можно привести немало параллелей, которые призывают к благородству человеческой природы.

Самовыражение — это часть открытия самого себя. Оно неотделимо от свободы личности. Поэтому этот мотив конструктивен, позитивен и бесконечно ценен. Только нужно стараться, чтобы ваше самовыражение не нарушало интересы других и не вредило им.

Продолжение жизни после смерти принадлежит к числу древнейших верований человечества. Его следует ограничивать здравым смыслом и пониманием той перемены, которая именуется смертью. Окутанный суевериями и страхом, этот мотив может превратить жизнь в подготовку к смерти...

Самый верный путь к обретению мира в **душе.** Вернее всего можно обрести душевный покой, помогая его обрести дру-

гим. Пусть это и станет вашим проводником в использовании великих мотивирующих сил.

Дарует ли мир в душе молитва? Возможно. Вернее, *может быть.* Но обратите внимание, как много людей обращаются к молитвам только в часы несчастий, когда в их сознании господствует мотив *страха.* Это негативный подход и, он обычно приносит негативные результаты. Молитвы, высвобождающие могучие силы, способные решить любую проблему, рождаются в сознании, верящем, что эти проблемы можно решить.

Да, я вижу доказательства существования Разума, превосходящего человеческий. Я верю, что положительно настроенный ум может настраиваться на этот Разум. Но подготовка к этому с помощью молитвы и установление подобной связи — ваше личное таинство. Когда Творец дал человеку возможность самому искать свою судьбу, он дал ему и это право. Каждое великое достижение вначале возникает как мысль, и только потом осуществляется в реальности.

Твердо усвойте:

Жизнь говорит «да», когда у человека положительный склад ума.

Сознание удивительнее любого компьютера. Однако, подобно компьютеру, мыслительный процесс связан с прохождением ворот «да» и «нет». Положительный склад ума помогает во всех жизненных обстоятельствах находить все возможные «да». Даже если ваш нынешний склад ума отрицательный, вы можете изменить его на положительный и сделать свою жизнь богаче и ярче.

Контролируйте свой склад ума с помощью определенности и/или.

Прославленные и преуспевающие люди никогда не сомневаются в своей возможности сделать то, что они хотят. Сосредоточьте свое сознание на одной главной цели — и ваш ум будет работать наиболее эффективно. Вы найдете возможности справиться с проблемами, которые угнетали вас, и преодолеть любые препятствия. Положительно настроенный ум привлекает другие положительно настроенные умы.

Контролируйте главные мотивы, которые определяют вашу жизнь.

За всем, что вы делаете, стоят семь положительных и два отрицательных мотива. Мелкие люди позволяют двум отрицательным мотивам: страху и гневу — крушить свой душевный мир. Большие люди используют семь положительных

мотивов, чтобы построить такую жизнь, какая им нужна. Вы можете пригласить стражей-хранителей встать у ворог вашего сознания и не пропускать отрицательные влияния. Они всегда помогут и в чрезвычайных ситуациях, таких, как угроза здоровью, и в повседневных делах,

Вы можете предотвратить столкновение мотивов друг с другом.

Стремление к материальной выгоде может вступить в противоречие со стремлением к свободе, но свобода тела и души более важна. Эмоция любви принадлежит вам, если вы сами любите. Секс — созидательная сила, которую нельзя искажать и неверно использовать. Вера в жизнь после смерти должна бьгть свободна от суеверий и страха. Самовыражение и самосохранение — великие человеческие права, которые приносят благо, если не причиняют вреда другим людям. Положительные мотивы будут руководить вами, а отрицательные не смогут на вас подействовать, если вы будете помнить: самый верный способ обрести душевный покой — помочь обрести его другим.

Освободившись от страха, вы обретаете свободу в жизни

Семь главных страхов взаимно усиливают друг друга: страх бедности, страх осуждения, страх болезни, страх утраты любви, страх утраты свободы, страх старости и страх смерти. Отделите эти страхи от тех, что необходимы для самосохранения. Вам необходима вера в себя — этот обязательный ингредиент достойной жизни.

Страх, самый могучий из отрицательных мотивов, подобен молитве наоборот. Вместо того чтобы обратиться к окружающим нас созидательным силам, он обращается к силам разрушения. Он сам становится богом, требующим бесконечных жертв. Люди редко сознают, что жизнь, полная бедности и лишений, бывает основана только на страхе, и тем не менее примеры этого вы постоянно видите рядом с собой.

1.Страх **бедности.** Время от времени я встречаю людей, с которыми был знаком в годы своей бедной молодости. В последние годы я встречаю их уже взрослых детей. Зная родителей и детей, я имею возможность наблюдать семейную «склонность» к бедности. Страх бедности — причина их бедственного положения; ненавидя бедность, протестуя против нее, такие семьи тем не менее позволяют негативным эмоциям притупить ум и отнять мужество

В величайшем государстве мира, которое буквально кишит возможностями, они соглашаются жить в бедности. Некоторые члены такой семьи время от времени могут сделать попытку вырваться из бедности, но это всегда слабая попытка без продолжения. Возможно, она смягчает угрызения совести всю остальную жизнь. И что еще хуже, в таких семьях верят, что Бог хочет, чтобы они были бедными!

Если ты беден и тебе не нравится твоя бедность, это уже шаг к тому, чтобы стать богатым. Но откинь свой страх бедности. Представь себе, что бедность — это лишь начальный пункт долгого пути. Пусть твое близкое знакомство с этим нежеланным состоянием станет силой, которая продвинет тебя к достижению желаемого — процветания.

Пусть твоя нынешняя потребность в лишнем пенсе -даст тебе почувствовать силу денег. Пусть отсутствие капитала даст тебе понять, сколько существует возможностей для использования денег других людей, если честно расплачиваться за кредит.

Не стану приводить список хорошо известных людей, которые начинали жизнь в бедности. Мы постоянно встречаем таких людей и много еще встретим. *Отбросьте страх бедности и двигайтесь вперед.*

2.**Страх осуждения.** Ваше сознание обладает неограниченными возможностями превратить мечту в действительность — конечно, если ему не мешают. Мало что так препятствует работе сознания, как страх осуждения. Он может остановить вас в самом начале. Человек, полный страха осуждения и критики, часто воздержится от высказывания своих идей из боязни встретить осуждение и тем самым теряет великие дары воображения и уверенности в себе.

Мы можем проанализировать биографии людей, совершивших великие прорывы в своей области, и поражаться тому, как они обрели свои способности и применили их. В то же время мы увидим множество препятствий, которые им пришлось преодолеть. Однако мы редко вспоминаем о том недоверии и открытом осуждении, с которыми встречались эти люди. Если бы они боялись такого осуждения, если бы критика пустила прочные корни в их сознании, все их способности постигать и создавать были бы изуродованы и ослаблены.

Когда Генри Форд готов был к массовому выпуску автомобилей, над возможностью их массового выпуска все толь-

ко смеялись. В глазах людей это была всего лишь лабораторная игрушка. Никто не сможет поставлять в нужном количестве бензин, шины, никто не в состоянии обеспечить эти потребности, если они возникнут в пути. Больше того, банкиры, с которыми Форд предпочитал не иметь дела, утверждали, что люди просто не станут покупать такие дорогие устройства в достаточных количествах. Почти все знакомые с планами Форда осуждали их по той или иной причине. Несомненно, бесценной поддержкой Форду была сила любви, потому что миссис Форд просто сказала: «Действуй, как бы тебя ни осуждали».

Гораздо позже человек по имени Генри Ленд фотографировал свою маленькую дочь. Девочка захотела сразу увидеть снимок. Отец объяснил, что сначала нужно извлечь пленку из фотоаппарата и подвергнуть воздействию определенных химических веществ в темной комнате. Как только будет получен негатив, снимки нужно печатать на фотобумаге и снова подвергнуть химической обработке; и только тогда появится снимок.

Она слушала все эти объяснения, но тут начала работать не связанная предубеждениями мысль. А почему бы не сконструировать фотоаппарат, который сразу будет выдавать конечный продукт? Все хоть немного разбирающиеся в фотографии приводили десятки причин, почему это невозможно, но критика не остановила создание поляроида Ленда, который делает точно то, о чем просила юная мисс Ленд.

Осуждение приносит вред и в мире чистых идей. Начав разработку своей науки достижений, я едва не утонул в море критики, обрушившейся на мою голову. Больше всего меня осуждали ближайшие родственники, и это было труднее всего преодолеть. Тогда я не смог бы сформулировать, что заставило меня продолжать, но я думал о цели, а не о препятствиях, и продолжал идти вперед.

Одно дело — выслушать совет человека, разбирающегося в деле. Совсем другое — позволить критике затупить острие ума, рвущегося к победе. Заметьте, что обычно осуждают вас те, кто осуждает все на свете, — в особенности тех, кто старается достичь успеха. Неудача, как и другие формы неприятностей, любит компанию. *Отбросьте страх осуждения и идите вперед.*

3.Страх **болезни.** Вероятно, вам знаком не один человек, который говорит преимущественно о здоровье, вернее, о плохом здоровье.

Такие люди скорее опишут операцию, чем ту пользу, которую им она принесла, — если им вообще нужна была эта операция. Каждый день они начинают с поиска симптомов, сначала с головы до ног, потом с ног до головы, и, разумеется, отыскивают «явные признаки» болезней и начинают надоедать своим друзьям. Они покупают все новые лекарства, следуют всем медицинским увлечениям года — увлечениям, которые на следующий год провозглашаются вредными. Они ипохондрики, они воображают свои болезни, боятся болезней и буквально сами приносят себе болезни, ибо такова сила *отрицательного склада ума.*

Список болезней, которым подвержены организм и душа, почти бесконечен, так что вашим первым шагом к здоровью должно стать следующее: не думайте о болезнях. Сознание стремится превратить *все* верования в физическую реальность. Поэтому вы должны представлять себя человеком, который с ног до головы здоров.

Даже если вы сталкиваетесь с какой-нибудь болезнью, сохраняйте веру в то, что это всего лишь случайность, которую вы, конечно, преодолеете. ВЕРА — величайший из всех целителей. ВЕРА — великое универсальное средство, которое предотвращает болезни, лечит, создает сопротивляемость болезням, поддерживает и укрепляет. ВЕРЬТЕ в свое здоровье, и болезнь погибнет от голода. Не говорите о болезнях. Не думайте о них.

А потом, чтобы доказать, что вы перестали верить в болезни, опустошите свою аптечку. *Отбросьте страх перед болезнями и двигайтесь вперед.*

4. **Страх утраты любви.** Любовь идет рука об руку с душевным миром. Пара, которая искренне любит, освещает своей любовью мир. Мы говорим «они принадлежат друг другу», и во многих отношениях это так и есть. Однако загляните в глубину этого тривиального утверждения, и вы увидите, что принадлежность — совсем не то же, что обладание. Тот, кто искренне любит, никогда не держит любимого человека в цепях ревности, потому что это страх — страх утратить любовь. Истинная любовь не знает страха.

Да, конец любви бывает горек. Однако заранее боятся этого, как бывает у многих, все равно, что постоянно представлять себя мертвым в предвидении смерти.

Любовь конкретного человека может быть утрачена, но способность к любви сохраняется, пока бьется сердце. По-

мните, что всегда *есть* другой. Знайте также, что любовь преобразуется в великие достижения. Первая любовь Чарльза Диккенса едва не привела к трагедии, когда он понял, что ему не отвечают взаимностью. Он переплавил свою любовь в творчество, и из сердца, которое *казалось* разбитым, возникла его самая популярная книга «Дэвид Копперфилд».

Любовь щедра. Любовь — великая сила, способствующая добру, если вы владеете ею. Но если она встает над вами, она способна и уничтожить. Всякий страх сдерживает и стреножит. *Отбросьте страх утраты любви и идите вперед.*

5.**Страх утраты свободы.** Говоря о свободе тела и души, я имею в виду фундаментальную, личную свободу. Эго не абсолютная свобода. Если бы каждый из нас был волен делать все, что ему захочется, у нас была бы не цивилизация, а хаос. Душевный мир вкщочает в себя следование законам и обычаям своего времени и своего общества. Он включает в себя также уравновешенный взгляд на любую временную утрату свободы

Недавно я временно потерял свободу передвигаться. Легкая простуда прокралась мимо моего стража здоровья и на три дня уложила меня в постель. Я мог бы расстраиваться из-за отложенных и отмененных встреч, но если бы я так поступил, то мое сознание утратило бы свободу. Напротив, я посвятил это время спокойному обдумыванию плана данной книги. Я уже давно хотел этим заняться. Я снова доказал справедливость утверждения, что *в каждой неудаче кроются семена удачи.*

Концепция *времени* тесно связана с концепцией *свободы.* Время — это богатство, и, в отличие от денег, возместить его невозможно. Когда человек приходит на назначенную встречу и ему приходится ждать или когда он застревает в транспортной пробке, обычная реакция — возмущение. Я говорил людям, которые учатся торговать, что время, проведенное в приемных, можно посвятить размышлениям о новых товарах и тем самым подготовиться к лучшей их продаже, или во многих случаях это время можно посвятить наблюдениям, чтобы собрать ценную информацию о потребностях клиентов. Для торговца, да и для любого другого человека, время ожидания можно превратить в паузу расслабления, которое восстанавливает силы тела и души. Даже водитель в транспортной пробке может сохранить спокойствие и мир в душе, и часто именно в таких случаях подсознание выдает ответы на вопросы, которые долго ждали своего решения.

Свобода включает душевный покой; мир в душе — основа свободы. Слишком много у нас рабов часов, банковских счетов и условностей. Прежде чем утверждать *«я свободен»,* попробуйте ответить на следующие вопросы:

•Когда обстоятельства заставляют меня тратить время не так, как я собирался, использую ли я свое сознание с пользой?

•Построил ли я свой рабочий график так, чтобы не жить в страхе перед тем, что работа отнимет часы отдыха?

•Если я нахожу органичную для себя форму самовыражения, самоутверждения, продолжаю ли я ею пользоваться, даже если окружающие считают мое поведение странным?

•Освободился ли я от любых «общепринятостей», которые мешали моей карьере или моей личной жизни?

•Сознаю ли я, что работаю не ради денег, но ради того, что можно купить на деньги?

Если вы честно ответите «да» на все эти вопросы, — вы по суш своей свободны и можете не бояться потери свободы; **ее** у вашей души отобрать невозможно.

Обратите особое внимание на последний вопрос. Ценить деньги совсем не значит преклоняться перед ними, потому что такое преклонение в конечном счете уничтожает счастье и душевный покой. Помните, что эта книга о том, как богатеть *и* обрести мир в душе.

Отбросьте страх потери свободы и идите вперед.

6.**Страх старости.** *«Я* был хорошим спортсменом-любителем, — жалуется семидесятипятилетний человек, — а теперь не могу даже остановить катящийся по земле мяч, если у него скорость больше мили в час».

Такие ремарки типичны для тех, кто боится старости и **не** обладает душевным миром в годы, которые могут быть самыми благодарными. Да, конечно, старость — это препятствие, но только в связи с определенными типами физических действий. Природа никогда не отбирает чего-нибудь, **не** заменяя чем-то другим с такой же потенциальной ценностью. Когда природа отнимает молодость, она заменяет ее мудростью. Молодой человек не может обладать мудростью и опытом человека зрелого возраста. Подумайте об этом, прежде чем заявлять, что старость — это горе.

Печально видеть людей, которые считают себя обреченными на неудачи после сорока, пятидесяти и даже семидесяти лет, потому что эта обреченность существует только в их сознании. Они демонстрируют комплекс

неполноценности, позволяя мышлению молодых подавлять их основанные на богатом опыте мысли.

Такие люди извиняются за свою старость, как будто жить после возраста молодости позорно. Они *не ждут* от себя проявлений инициативы, воображения и уверенности в себе и поэтому, разумеется, не обладают этими так называемыми «молодыми» свойствами. Они ведут себя так, будто утрата юношеской упругости мышц означает утрату способности думать. Так происходит, если вы сами этого хотите, если вы боитесь старости.

Недавно я основал в нескольких городах совершенно новый тип школ; в них люди любого возраста знакомятся с тактикой позитивного мышления, учатся использовать его для достижения успеха. Странно ли, что человек моего возраста пускается в такое предприятие? Странно только для сознания, полного страха. Оставаясь руководителем, я могу нанимать молодых, более активных людей для «работы ног». В сущности так я справляюсь с работой лучше, чем мог бы это сделать сорок лет назад. У меня гораздо больше опыта. И сегодня у меня богатый душевный мир, какого не было сорок лет назад, когда я не видел так ясно силы, делающие людей такими, каковы они есть.

Совсем не обязательно физически принимать участие во всем происходящем в мире, если вы сохраняете контакт с этим миром. Мы каждые несколько лет замечаем прогресс средств связи, так что сегодня дела всего мира могут быть видны из гостиной. Конечно, люди в моей молодости не были бы такими невежественными и суеверными, если бы имели сегодняшние возможности знать, что происходит в мире.

Однако для того чтобы настраиваться на молодое состояние сознания, проделайте процедуру, которую я нахожу очень полезной. Ежегодно в день рождения я *вычитаю* из своего возраста один год. И обращаю особое внимание на то, каким кажется мир человеку такого возраста. Теперь я вернулся к концу третьего десятка, возобновил знакомство со своим тогдашним состоянием сознания, с тем, что является уникальным для этого возраста. Рассматривая это с позиций своего жизненного опыта, я забавляюсь и одновременно вижу, каким должен казаться молодым людям. Такой эксперимент является одновременно полезным и радостным.

Загляните поглубже в свой собственный жизненный опыт, освежите знания человеческой природы, ощутите могучие

силы, которые всегда в вашем распоряжении. Старость может стать лучшим временем вашей жизни. *Отбросьте страх старости и идите дальше.*

7.Страх смерти. Отец старался внушить мне страх перед огнем и серой, которые будут моим уделом после смерти. В сущности он даже старался вбить в меня этот страх. К счастью, ему это не удалось, хотя такие несчастные верования поддерживались нашей местной церковью.

Если нужно подняться над вашей религией, чтобы избавиться от страха смерти, сделайте это. Никто не имеет права говорить вам, что его путь — единственный, который позволит вам жить после смерти. Нужно только посмотреть на Другой конец улицы, чтобы увидеть там других людей, утверждающих, что именно их путь единственный. Вы можете,

как я, верить, что ничего из того, что вы делаете в жизни, ц« влияет на то, куда отправится душа после смерти, но здЛ всего лишь верование, и не больше,

Я знаю множество *мнений* по поводу того, что происходит после смерти, но я не нашел ни одного человека, который'* что-нибудь знал бы об этом. Должен ли я бояться смерти. только потому, что суть ее неизвестна? Поэтому я буду де* лать все возможное, чтобы оставаться здоровым, самым л **о-** ' гичным образом использовать мотив самосохранения. Но чтд ' касается мыслей о самой смерти — к чему тревожиться **из-за** того, над чем у меня нет контроля?

Хотите позаботиться, чтобы ваши деньги или собствен* ность после вашей смерти перешли к тем, кого вы любите? Хорошо, это поддается контролю. Вы не обманываете себя мыслью, что никогда не умрете. Приняв философию, кото- < рая признает смерть как неизбежность и не делает напрасных попыток заглянуть туда, куда заглянуть невозможно, вы ничего не будете бояться. Ваше сознание отвернется от смерти к жизни, от «нет» к «да», от догадок к реальности. *Отбросьте страх смерти и идите вперед.*

Человек создан, чтобы владеть собой. Полностью овладев своим сознанием, вы можете избавиться от всяких страхов. Правильно относясь к жизни, вы не нуждаетесь в страхе. Повторяю: если нужно подняться над своей религией, чтобы избавиться от страха, поднимитесь. И еще... если для избавления от страха нужно подняться над местными обычаями, — сделайте это. Если нужно расстаться с обществом каких-то людей, чтобы стать выше страха, — избавьтесь:

мир полон лучших нанимателей, лучших клиентов, лучших друзей, чем ваши прежние. Вы бы пошли на самые решительные меры, чтобы избавиться от яда в пище. Поступайте так же и со страхом — ядом сознания.

Твердо усвойте:

Страх — это молитва наоборот.

С молитвой мы обращаемся к позитивным силам вне нас самих; страх обращен к негативлым, деструктивным силам. То, чего вы боитесь, скорее причинит вам вред, чем если бы вы* его не боялись. Особенно это справедливо относительно страха бедности, который отнимает мужество, необходимое для того, чтобы расстаться с бедностью.

Ваше сознание обладает неограниченными возможностями для осуществления ваших желаний.

Страх осуждения может искалечить даже высокоинтеллектуальное сознание. Многим преуспевающим людям приходилось не только преодолевать препятствия, которые нам известны, но и осуждение со стороны окружающих. Сознание, борющееся с самим собой, приводит к появлению длинного перечня болезней. Вера — величайший целитель и хранитель здоровья.

Только страх может лишить вас любви и свободы.

Истинная любовь — не собственническая. Способность любить сохраняется, даже если любовь остается неразделенной, и страх не должен мешать проявлению вашей любви к другому человеку — ибо любовь нельзя получить по требованию, ее можно только нести в сердце. И свобода живет в сердце вопреки внешним обстоятельствам. Свободу можно потерять, даже если внешние обстоятельства ей способствуют. Свобода — самое замечательное состояние, и вы должны тщательно изучить свою жизнь, чтобы понять, где вы потеряли свободу, заменив рабством страха.

Немолодые годы могут стать лучшими годами вашей жизни.

Природа всегда дает компенсацию за все, что отнимает. Лишаясь физических возможностей молодости, мы приобретаем мудрость и опыт, которые приходят с возрастом. А современная техника позволяет нам поддерживать связь с миром. Мы не можем отрицать факта смерти, но никто не знает, что лежит за ее непроницаемым покровом, поэтому не следует бояться обстоятельств, которые мы не можем контролировать. Сколько бы лет вам ни было — думайте о жизни, и страху смерти не будет места в вашем сознании.

Владеете ли вы деньгами — или деньги владеют вами?

■■мшшюяммяпшнннммнвянявнишмвшямншпм

Всеу что лишает вас душевного покоя, лишает вас величайшего богатства жизни. Вы можете утратить душевный покой, слишком

настойчиво гоняясь за деньгами или стараясь получить больше денег, чем вы разумно можете потратить. Деньги, полученные путем созидательной работы, скорее всего принесут вам пользу. Большая ошибка — лишать молодежь возможности в работе познавать мир. Всякий может откладывать часть заработанного, и те усилия, которые вы прилагаете, чтобы отложить часть вашего дохода, дают вам правильное представление о ценности денег. Сбережения позволяют вам также воспользоваться множеством возможностей, которые в противном случае ускользнут от вас.



Знакомясь со взглядами молодых людей, я редко встречаю оценку денег по достоинству, особенно если их еще предстоит заработать. Это можно понять. Отсутствие денег делает жизнь трудной и не способствует обретению душевного покоя. Поэтому молодой человек гонится за деньгами. Большую часть жизни он не будет испытывать трудностей в трате заработанного. Если у него есть семья, она ему в этом поможет. Однако преуспевающий человек еще в относительной^ молодости начинает зарабатывать больше, чем необходимо^ для удовлетворения повседневных нужд- Эти дополнительные деньги пойдут на инвестиции, приобретение недвижимости и т.п.

Если этот человек обладает подлинно положительным складом ума, вскоре он будет владеть значительными суммами и большой недвижимостью. И где-то на жизненном пути он преодолевает невидимый барьер. Теперь он *богат* — в том смысле, что у него есть гораздо больше, чем ему непосредственно нужно. Несомненно, он может осуществить любое. свое разумное желание. Его финансовые документы свидетельствуют о богатстве, а личные частные записи должны свидетельствовать о мире в душе.

он обладает душевным покоем — если владеет своими деньгами. Но покоя не будет, если деньги владеют им.

Человек, производящий «большой всплеск», возможно, делает это, упав за борт. «Большой всплеск» — это демонстрация своего материального богатства. Я уже признался в этой своей слабости, рассказав о днях имения Кэтскилл. К счастью, я потерял его раньше, чем оно смогло нанести мне непоправимый вред. Не всем людям демонстрация богатства вредит, некоторые при этом процветают. Другие делают это так броско и демонстративно, что, очевидно, они уже упали за борт — их душа утонула в море долларов.

Несколько лет назад человек, заработавший много миллионов долларов, был объявлен банкротом. Когда юристы стали проверять его активы, они обнаружили большой склад, забитый ценной антикварной мебелью, великолепными произведениями живописи и тому подобным. Все это принадлежало человеку, объявленному банкротом, за все он заплатил наличными. Но радовался ли он своим приобретениям? Большинство бесценных предметов не было даже распаковано! Этот человек, однако, любил поговорить о своих сокровищах, представляя себя настоящим Крезом. Такая мания накопления находится на противоположном полюсе от душевной гармонии.

«Они хотят отнять их у меня!» У страха бедности есть странный и уродливый брат. Это страх богатого человека, что у него отнимут деньги или что ему не позволят заработать в десять раз больше... в двадцать раз больше... в тридцать раз!

Некогда я был знаком с крупным акционером знаменитой компании «Кока-кола». Он зарабатывал деньги разными способами и обладал состоянием в двадцать пять миллионов. Был ли у него мир в душе? Его сознание было полно ненависти и недоверия. И прежде всего он свою ненависть направлял против правительства. Хотя ему было уже за семьдесят, он постоянно пророчествовал, что правительство заставит его умереть нищим.

Когда я в последний раз увидел его, он задал мне очень многозначительный вопрос:

~ Если бы вы были на моем месте, как бы вы защитили свой душевный покой и свои деньги?

Ради собственного душевного спокойствия я поклялся себе, что никогда не стану спорить с этим человеком; но если он задаст мне прямой вопрос, то получит прямой ответ. Тем не менее я сначала спросил, действительно ли он хочет **знать** мое мнение.

~ — Да! — ответил он. — Конечно!

—Что ж, — сказал я, — если бы я был на вашем месте и хотел бы обрести душевный покой, я не стал бы беречь деньги. Ваше душевное спокойствие и ваши деньги стали смертельными врагами и не могут жить вместе. На вашем месте я вначале превратил бы деньги в облигации правительства Ссь единенных Штатов, чтобы они работали на благо всего народа. Потом сложил бы облигации в печь и сжег их. И, глядя, как улетают в трубу деньги, я наблюдал бы, как уходят мои несчастья.

Мой собеседник рявкнул:

—Не нужно так нелепо шутить!

—Никогда в жизни я не был серьезней, — ответил я. — Если бы я обладал вашим состоянием и оно лишило бы меня душевного покоя, я б вначале хорошо разместил свои деньги, а потом сжег бы все символы долга правительства передо мной. Потом лег бы спать, спал как ребенок и проснулся с ощущением мира и свободы.

Я не ожидал, что этот человек последует моему совету. И до самой смерти он жил в страхе и горечи, и я верю, что болезни, которые долго его преследовали, коренились в его любви, но не к человечеству, а к деньгам.

Мало людей, для которых совет сжечь деньги был бы добрым советом. Но *принцип* един для нас всех. Нет **ничего,** абсолютно ничего ценнее мира в душе. Молодежь редко **по**нимает это. Некоторые начинают понимать по мере приобретения опыта. Другие не понимают этого никогда. **Помните,** вы можете быть богатым и наслаждаться душевным **покоем,** но если деньги стоят на пути вашего покоя, предпочтите **его** и избавьтесь от денег.

Заметьте, что я никак не комментирую жалобы моего знакомого в адрес правительства. Возможно, в чем-то эти **жало**бы справедливы. Меня не устраивает его отношение — отношение страха и недоверия. А ведь он владел огромной **сум**мой — двадцатью пятью миллионами долларов и мог бы много сделать для счастья других людей.

Сколько денег нужно человеку? Эндрю Карнеги, несомненно, владел искусством делать деньги. В последние годы жизни он больше всего хотел передать свое «ноу-хау» другим.

Карнеги был первым просвещенным промышленником, который понял, как важно для государства, чтобы его граждане богатели.

Он понимал, что миллионеров может стать больше. Но он понимал также, что по самой человеческой природе миллионеры всегда будут исключением. Он понимал, что «миллионы» или даже «миллион» — неподходящая цель для большинства. Для многих такая цель связана с огромным напряжением, лишающим душевного покоя. Им придется слишком многим необходимым для человеческой личности жертвовать, и в результате они останутся ни с чем. Он снова и снова убеждал меня разъяснять это, и я старался сделать это как можно лучше.

Так сколько же денег нужно человеку?

Столько, чтобы он сам и его близкие пользовались комфортом и — в ограниченных пределах — роскошью, чтобы наслаждаться жизнью.

Нацеливаясь на это и сохраняя мир в душе, человек приучается верить в себя. И смотрите: в таком состоянии он часто находит возможности зарабатывать столько, сколько и мечтать не мог. Потому что для такого человека лишние деньги никогда не становятся проклятием. Такой человек знает, как жить, как обогатить свою жизнь. Он никогда не пытается обмануть других, поэтому знает, как помочь другим.

Человек, хотевший иметь сто миллиардов долларов. Один из моих учеников прилетел из Индии, чтобы поговорить со мной. Сначала он прислал письмо, в котором высказал свою цель — иметь денег в сто раз больше, чем было у Генри Форда, то есть стать обладателем ста миллиардов. Он хотел быть в сто раз богаче миллиардера.

Когда наконец мы стали разговаривать в моем кабинете, я спросил его, что бы он сделал с такой «скромной» суммой.

После некоторых колебаний он признался:

-Откровенно говоря, и сам не знаю.

~ Что ж, — сказал я, — если индивид владеет ста миллиардами долларов, это угроза для человечества. Но оставим это в стороне. Если вы хотели бы потратить эти деньги на преодоление суеверий и устаревших обычаев, которые столетиями держат в рабстве ваших соотечественников, я бы вам посочувствовал. Но мне кажется, вам нужны эти деньги, просто чтобы превзойти Генри Форда.

Он немного подумал и признался, что так оно и есть. Я помог ему всмотреться в себя, и он понял, что «закусил удила» и теперь скачет сломя голову. То, что сознание представляет себе в воображении, всегда может быть претворено в реаль- jf

ность; но мы говорим о хорошо уравновешенном сознании. При обсуждении своих дел этот человек понял, что ему достаточно четверти миллиона долларов, чтобы осуществить все j свои желания. И с этим пониманием мытаривший себя бизнесмен — а он был импортером — расслабился и сказал, что чувствует себя гораздо лучше.

Продолжение этой истории — еще одно «совпадение». Но я в такие совпадения не верю. Прежде чем этот человек вернулся в Индию, я помог ему заключить несколько контрактов на поставку туда американских товаров. И прибыль от этих сделок со временем составила чуть больше четверти миллиона.

Деньги лишь тогда истинное благо, когда их источник — работа, выковывающая вашу личность. Вы собираетесь заработать много денег? Если вам это удалось, постарайтесь, чтобы эти деньги не лишили ваших наследников мира в душе.

Говорят — и не без оснований, — что сын богатого человека редко проявляет способности отца. Я считаю, что большинство сыновей богатых родителей «расхолаживает» то, что они наследуют деньги отца. В большинстве случаев «старик» работает ради денег. Деньги приходят к нему одновременно с развитием способностей, талантов, знания людей и мира. Ему отец не оставил денег, он разбогател сам, благодаря своей работе.

Теперь посмотрим на его сына. Всю жизнь он жил с деньгами отца, в удобствах и роскоши, которые можно купить за деньги. Он знает, что получит большое состояние. Даже если он унаследует врожденное стремление много работать, что станет с этим стремлением? Во многих случаях оно сменяется другим — стремлением получать все даром. И такой человек никогда не постигнет одного из главных уроков жизни.

Когда отец лишает сына инициативы, он не приносит ему добра. Завещатель приносит зло наследнику, избавляя его от необходимости работать. Вы можете защитить своих наследников от нищеты. Это хорошо и правильно! Но не пытайтесь защитить их от жизни стеной из денег. Пусть получат бесценную возможность постигнуть жизнь на собственном опыте.

В молодости я работал секретарем богатого юриста, у которого были два сына старше меня. Оба они учились в университете в Вирджинии. И моей обязанностью было каждый месяц высылать им чек на сто долларов. В те дни на сто долларов можно было купить вчетверо больше, чем сегодня. Как я завидовал этим парням!

Когда я учился в бизнес-колледже и еще зарабатывал на жизнь, я часто бывал голоден, потому что в кармане у меня

буквально не было ни цента. Очень хорошо помню, как стоял перед витриной магазина; мне ужасно хотелось яблок, которые стоили десять центов шесть ипук. Наконец я вошел в магазин и уговорил владельца дать мне яблок в кредит на десять центов, пока я не кончу учиться и не начну сам зарабатывать.

Со временем сыновья моего нанимателя вернулись домой с дипломами. Приехали они, привыкнув к легкой жизни и совсем не зная, что такое работа. Унаследовали ли они способности отца? Мы никогда этого не узнаем. Один из них получил хорошую работу в банке, принадлежавшем его отцу, другой стал управляющим одной из шахт отца.

Десять лет спустя они прикончили не только состояние отца, но и его здоровье.

А я больше никому не завидую, потому что зависть лишает душевного спокойствия. Сейчас, оглядываясь назад, я благодарен тому опыту, когда мне пришлось просить долговременный кредит в десять центов. Я даже рад, что кота совершал ошибки и терял деньги, у меня не было богатого отца, который помог бы мне. Несчастья послужили мне хорошим учителем.

Мою книгу «Думай и богатей» прочли свыше семи миллионов человек по всему миру. За двадцать лет после ее публикации я сумел поговорить со многими из этих людей и видел, что они с помощью книги стали действительно богатыми. Но некоторым она помогла стать богатыми только в материальном смысле. Пора вспомнить двенадцать главных богатств жизни.

1.Положительный склад ума.
2.Физическое здоровье.
3.Гармония в человеческих взаимоотношениях.
4.Свобода от всех видов страха.
5.Надежда на дальнейшие достижения.
6.Способность верить.
7.Готовность делиться своими благами.
8.Любимая работа.
9.Открытость сознания.
10.Самодисциплина во всех обстоятельствах,
11.Способность понимать других.
12.Достаточное количество денег.

Есть богатства, которые совмещаются с душевным покоем. Заметьте, что деньги я поставил на последнее место вопреки утверждению, что трудно без денег приобрести душевный покой. Я поступил так потому, что вы сами автоматически поставите деньги на первое место. Поэтому я время от времени буду напоминать вам, что деньги нужно поставить на их

истинное место. Деньги могут купить почти все, но только не душевную гармонию. Но ни деньги, ни что-либо другое не помогут вам обрести ее, если вы не пойдете собственным путем в жизни.

Верные пути повышения дохода. Мне говорили, что нелогично предупреждать людей о неразумных тратах, если у них нет денег, которые можно потратить. Я бы последовал этому совету, если бы писал исключительно о том, как зарабатывать деньги. Но эта книга должна также показать, куда вы направляетесь и как будет выглядеть ваш внутренний мир, когда вы придете к цели. Она должна помочь вам с самого начала выработать правильные ориентиры.

Но я полагаю, что можно привести и некоторые практичные способы, с помощью которых человек без денег или с очень небольшим капиталом может начать создавать свое состояние. Каждый из этих способов специфичен и индивидуален, но его можно бесконечно модифицировать. Вы можете попробовать применить эти методы, учитывая ваши способности, окружение и прежде всего — ваши цели.

1.Помогите бизнесу других людей и тем самым поможете своему. Молодой страховой агент с большим трудом распространял полисы среди глав семейств. И тогда он задумался, почему бы не продавать страховки тем же самым людям, но не как главам семейств, а как бизнесменам. В конце концов деньги, истраченные из семейного бюджета, уходят навсегда; а вот деловые расходы можно вернуть многократно.

Он начал с владельца самого известного ресторана в своем городе. Сказал этому человеку, что тот может впечатляюще обновить рекламу своего заведения, утверждая, что те, кто здесь питается, живут дольше обычного. Ресторатор ответил, что это действительно так и что он намерен добиваться, чтобы так было всегда. Хорошо, согласился страховой агент и объяснил остальную часть своего плана. Ресторатор предлагает каждому постоянному клиенту страховку жизни в тысячу долларов. Были продуманы подробности, предложение

принято, и ресторан процветал. Нужно ли добавлять, как эта сделка помогла и молодому страховому агенту.

Он распространил эту идею на бензоколонки, на большой галантерейный магазин и на другие предприятия. Не уверен, что именно он додумался до того, что страховки были распространены и на сдачу недвижимости в заклад, но он энергично использовал эту идею.

А теперь остановитесь и подумайте: как вы можете помочь бизнесу других людей и тем самым помочь себе?

2.Покажите другим людям, как им получить больше за свои деньги.

Речь не о том, что вы должны стать советчиком в бизнесе, чтобы люди приходили к вам, желая узнать, как им больше получить за свои деньги. Нет, *в* данном случае инициатива должна принадлежать вам.

Вот как это делал один человек.

Он работал дистрибьютором в журналах, получал небольшое жалованье и обратил внимание на разнообразие типов печати. Как и другой человек, о котором я уже рассказал в этой книге, он увидел, что многие печатные работы можно было бы выполнить гораздо лучше, с большим вкусом.

Итак, этот парень заметил, что многие работы выполняются не так хорошо, как могли бы. Обратите на это внимание, потому что такая идея способна принести целое состояние.

Молодой человек узнал больше о типографском деле, потом отправился в большую типографскую фирму. Договорился о том, что попытается улучшить работу фирмы за 10 процентов комиссионных. Затем он обратился к основным заказчикам печатной продукции, набрал множество образцов печатных изделий, отнес домой и принялся изучать.

Отобрав две или три брошюры, которые явно можно было улучшить, он договорился с художником, чтобы тот подготовил эскиз каждой брошюры, пообещав хорошо заплатить, если предложение будет принято. На той же основе он предложил поработать и автору рекламных текстов. Теперь, вооруженный предварительными набросками усовершенствованных рекламных материалов, молодой человек отнес брошюры на фирмы, которые их выпустили, и показал, насколько лучше они могут быть.

Посмотрим, как в этом случае работает практическая психология.

Начнем с того, что человек или компания могут почти бесконечно повторять один и тот же отработанный процесс, если дело получается. Они просто не сознают, что можно что-то улучшить, а если и сознают, то слишком заняты или ленивы,

чтобы этим заняться.

Но тут приходит человек и показывает владельцу компании, насколько неудовлетворительна его продукция и одновременно — как ее усовершенствовать. Больше того, он уже проделал всю предварительную работу. Почему бы не вор,-- пользоваться этим?

А теперь остановитесь и подумайте: можете ли вы показать кому-нибудь, как он сможет получить больше за свои деньги? Или даже: как помочь человеку больше заработать таким образом, чтобы впоследствии он снова и снова обращался к вам?

3.Сведите производителя и потребителя. Фермеру трудно было доставлять свои продукты на рынок. Представьте себе изолированную ферму в холмистой местности, с грязными дорогами, с единственным транспортным средством в виде конного фургона. Тем не менее фермеру все же приходилось отвозить продукты в город, и он делал это всеми правдами и неправдами.

Когда появились автомобили, потребовалось усовершенствовать дороги, и это было сделано. Теперь фермер мог отвозить свои продукты впятеро дальше и все равно к вечеру возвращаться домой. Кто-то догадался организовать торговые центры между городами, воспользовавшись увеличившимся автомобильным движением, а фермеры продолжали оставаться поставщиками продуктов.

Фермеры привыкли все покупать у бродячих торговцев, которые появлялись дважды в год, иногда приходили пешком, таща свои товары на спине. Такой торговец раскладывал на кухонном столе содержимое своего мешка и снабжал жену фермера иголками, нитками и тому подобным, а самого фермера — табаком, рыболовными крючками, но прежде всего — новостями. Как ждали изголодавшиеся по новостям люди таких торговцев! Торговцы, как правило, зарабатывали больше фермеров, потому что выполняли ценную функцию — соединяли производителей с потребителями.

Когда фермер хотел продать или купить лошадь, ему часто помогал брокер, который способствовал достижению договоренности о цене и скреплял соглашение, заставляя обе стороны обменяться рукопожатием. Брокер тоже, как правило, зарабатывал больше фермера потому что сводил покупателя и продавца.

В торговле были составлены огромные состояния, когда супермаркеты и их автостоянки переместились в пригороды, и даже далеко в сельскую местность. Выгоду получили и многие владельцы недвижимости, которые вовремя увидели тенденцию

развития.

Одна женщина владела двадцатью акрами скудной земли, в основном заросшей кустарником. Наконец она решилась продать свою ферму. Соседи со вздохом говорили ей, что много она за землю не получит. Местный торговец недвижимостью предложил ей жалкую сумму.

Однако эта женщина относилась к числу тех пожилых людей, которые не утрачивают с возрастом инициативность и внимание к новому. Она сказала себе, что ее ферма должна быгь пригодна *для чего-нибудь.* И решила потратить тридцать дней на исследование того, на что годятся захудалые фермы. Еще до окончания этого срока она узнала, что ферму вместе с пастбищами и красивыми дорожками для верховой езды можно продать под конюшню, причем вдвое дороже, чем предлагал торговец недвижимостью.

Но женщина одновременно изучала супермаркеты в своем районе и пришла к выводу, что ее ферма представляет собой хорошее место для строительства такого супермаркета. В конечном счете она продала ее под супермаркет, получив впятеро больше первоначального предложения.

Когда появились хорошие дороги и стало легко доставлять товары на машинах, было предсказано, что торговля по почте исчезнет. В конце концов, зачем человеку покупать по каталогу, если он может купить непосредственно в магазине? Тем не менее такие фирмы, как «Сирс», «Роубек» и «Монтгомери Уорд», продолжают процветать. Несмотря на постоянный рост почтовых расходов, тысячи фирм, занимающихся торговлей по почте, процветают и продают все, что угодно: книги, мебель, консервы и свежие продукты, витамины, инструменты... Список этот почти бесконечен.

Покажите человеку, как писать свой адрес на бланке, как бросить заказ в почтовый ящик, заверьте его, что заказанное будет обязательно доставлено, — и этот способ сведения производителя и потребителя будет всегда действовать.

А теперь остановитесь и подумайте: как вы можете свести производителя и потребителя?

Кое-что из заработанных вами денег должно оставаться. Человек, у которого большие долги, не может обладать душевным спокойствием. Временами вы об этом забываете, но потом долги снова всплывают в сознании, и вы чувствуете, что больше не являетесь полностью хозяином самого себя: кто-то другой владеет частью вас. Я сейчас говорю не об обыкновенном деловом кредите, без которого вряд ли может существовать любой бизнес, а о личных долгах.

Если вы откладываете деньги, это спасает вас от неуверенности и тех неприятностей, которые часто сопровождают долги. Но такое откладывание дает больше, чем просто возможность истратить отложенные деньги. Оно позволяет выработать привычку направлять деньги на подлинные нужцы.

Привычка откладывать противоречит привычке тратить. Когда откладывание входит в привычку и становится потребностью, человек обнаруживает, что может жить не хуже, чем раньше, на ту же зарплату и даже при повышении цен. Почему? Потому что перестает выбрасывать деньги на ненужные или легкомысленные цели; теперь он покупает, предварительно подумав; он бережет одежду и другое свое имущество. Он находит способ извлекать максимум пользы из своих денег. И делает эго, не впадая в бедность. Он продолжает жить на прежнем уровне и обнаруживает, что при этом может откладывать.

Я слышал и был свидетелем того, как небольшие отложенные суммы — в одном случае не больше двухсот долларов — использовались как инвестиции в бизнес с большими перспективами. И многие из таких инвестиций приносили тысячепроцентную прибыль. Конечно, вы не должны обязательно рассчитывать на это, но помните: когда появляется возможность, человек, сэкономивший деньги, может ею воспользоваться, не беря в долг и не обременяя себя никакими обязательствами.

Молодая пара имела обыкновение покупать все в рассрочку. И всегда была в долгу. Однажды жена посчитала, сколько они потратили на одни проценты, и сказала: *«Больше ни- когда\»* Пара собиралась устраивать прием, и ей нужен был новый стол для бриджа, а также подходящие стулья. Но жена сказала, что они будут играть в бридж сидя на ковре, но больше в долг покупать не будут. Они назвали такой способ игры «бриджем по-турецки» и прекрасно провели время.

Этот случай заставил их расстаться с теми друзьями, которые не умеют принимать гостей, не делая из этого шоу, и дружить с теми, кто ценит дружбу, а не привходящие обстоятельства, друзей, гораздо более достойных. Они начали откладывать 10 процентов своего еженедельного дохода. Однажды они пошли за покупками с наличностью в карманах и открыли для себя великую истину торговли: продавец за наличные всегда отдает дешевле.

Вдобавок муж, избавившись от долгов и всегда имея в запасе какую-то сумму, чувствовал себя теперь спокойным и уверенным. Это помогло ему в получении лучшей работы. Его пригласили на интервью, и наниматель в ходе разговора небрежно спросил, в каком из местных банков он держит свои

сбережения (это просто другой способ спросить: «Откладываете ли вы деньги?»). Уверенный утвердительный ответ молодого супруга был правильным ответом, и он получил повышение, которое привело к еще большим результатам в дальнейшем. Откладывание денег — это один из показателей характера, потому что указывает на целеустремленность и способность правильно вести свои дела.

Однажды я помог человеку начать делать сбережения, хотя он утверждал, что это совершенно невозможно. Вначале мы определелили цель. Такой целью стала покупка красивого спортивного пиджака — разумное приобретение, потому что такой пиджак можно надевать и на работу, и во время отдыха. В те дни за такой пиджак нужно было выложить 24 доллара 95 центов.

Прежде всего я заставил этого парня записать каждый цент, потраченный за две недели. Потом мы вместе просмотрели этот список. Разговор происходил примерно так:

—Вы можете отказаться от двух пачек сигарет в неделю?

—Да.

—Вместо того чтобы ежедневно тратить пятнадцать центов на чистку обуви, можете потратить доллар на крем и щетку и самому чистить обувь? И при этом чистить гораздо лучше.

-Да.-

—Можете тратить не больше доллара на ежедневный ланч?

—Нет, я ем с людьми, которые любят хорошо поесть, и поэтому…

Я рассказал ему о том, как однажды ел с Генри Фордом. Я заказал салат с омаром за три доллара. Миллиардер заказал сэндвич, и его общий счет составил восемьдесят пять центов. Форд не был скрягой. Он просто бьш достаточно велик и обладал достаточным душевным спокойствием, чтобы есть то, что ему нравится.

Тогда этот человек решительно ответил:

—Хорошо, я буду есть не больше чем на доллар!

—Что ж, сказав трижды подряд «да», вы сэкономили десять долларов в неделю.

—Десять долларов в неделю! — Он сначала изумился, потом задумался, как легко избавился от многих необязательных мелких трат.

Советую и вам составить такой список, даже если вам хватает денег. Подумайте о том, какие расходы вы сможете ограничить, если захотите. Посчитайте сумму за неделю, подведите итог и подумайте, что могла бы вам дать сумма, сэкономленная за неделю, за две недели, за месяц, за год.

Твердо усвойте:

Вы обретаете душевный покой, если владеете своими деньгами, и лишаетесь его — если они владеют вами.

Владеете ли вы своими деньгами — или они владеют вами? Слишком много людей использовали деньги для показной роскоши. Слишком многие, владея миллионами, жили в вечном страхе потерять их. Если деньги или что-нибудь другое препятствует ващему душевному покою, — предпочтите покой.

Деньги, приносящие вам благо, чаще всего дает работа, которая сама для вас — благо.

Человек часто зарабатывает гораздо больше, чем оэщдал. Когда отец окружает сына роскошью и не дает ему в полезной работе получать бесценные уроки жизни, он приносит сыну вред. Не забывайте о двенадцати великих богатствах жизни и помните, что ваш путь к ним должен начаться внутри вас.

Существуют верные пути в повышении вашего дохода.

Один из способов увеличить свой доход — показать другим, как они могут достичь успеха. Другой способ — показать человеку, как больше получить за свои деньги. Еще один способ — свести вместе производителя и потребителя, что можно сделать по-разному. Вы всегда должны откладывать часть заработанного. Долги способны лишить вас душевного покоя. Откладывание — это привычка, которая приносит много полезного, помимо увеличения счета в банке.

Необходимо приучить себя откладывать.

Почти любой может сократить мелкие необязательные траты. И при этом вы можете жить, как прежде, потому что теперь лучше умеете обращаться с деньгами. Привычка откладывать — важный показатель характера, и каждый наниматель это знает. Составьте список всех ваших трат, и вы удивитесь, какую сумму сможете экономить. Эти деньги могут пойти на покупку того, о чем вы не могли и мечтать, или на инвестиции и на использование подвернувшихся возможностей.

Благословенное умение делиться

Сами миллионеры сегодня говорят, что миллионером может в наши дни стать любой, потому что имеется множество возможностей разбогатеть. Но когда вы, богатея, делитесь с кем-нибудь, вы создаете фундамент гармонии, которая привносит во все, что вы делаете, душевный покой и успех.

Существует прочная связь между способностью делать деньги и способностью познать себя и самореализоваться. Жизнь развивается в соответствии с великим законом компенсации. Чем больше из того, что у вас есть, вы отдаете, тем больше, к вам вернется — и вернется многократно умноженное.

Он отдавал 90 процентов своего рабочего времени. Один из моих достойных учеников, Эдвард Чоут из «Новоанглийской страховой компании» в Лос-Анджелесе, решил помочь правительству, продавая во время Второй мировой войны военные облигации. Восемьдесят процентов своего рабочего времени он отводил усилиям по продаже этих облигаций, не получая за это никакой прямой компенсации.

Вдобавок еще 10 процентов времени он уделял обучению других страховых агентов, своих прямых конкурентов. И за эту работу не просил и не получал никакой оплаты. Оставшиеся десять процентов времени уходили на собственно продажу страховых полисов.

Можно подумать, что человек, выбрасывающий 90 процентов своего рабочего времени, уничтожит свой бизнес. Посмотрим. Считается, что агент, занимающийся страхованием жизни, преуспевает, если продает полисов на миллион в год. За первые три месяца одного военного года Эдвард Чоут продал полисов на полтора миллиона. Большинство из них он выписал прямо в своем кабинете, куда к нему приходили люди и просили об этом. *Это быт те самые люди, которые запомнили его в связи с 90 процентами затраченного рабочего времени.*

Отдавая свое время, мистер Чоут никогда не намекал, что чего-то ждет взамен. Но действие закона компенсации таково, что плата неизбежна. Можно посмотреть на ЭГО так: каждый раз, делясь чем-нибудь с другим человеком, вы становитесь его кредитором. И со временем он вернет вам долг.

Они отдавали знания, и эти знания возвращались к ним умноженными. Один из наиболее ценных даров, который можно дать человеку, это дар направления. Покажите, как воспользоваться ему своими силами, как фокусировать их для достижения желаемого, и вы сделаете для человека в буквальном смысле больше, чем если бы дали ему миллион долларов. Эндрю Карнеги давал миллионы на организацию бесплатных библиотек, надеясь тем самым распространить знания и повысить общий образовательный уровень народа. И прежде всего и больше всего он старался распространить науку достижений, в чем и я принял участие.

Одна из величайших наград в моей жизни — я видел, как мою книгу «Думай и богатей» распространяли как средство

усвоения этой науки. Одним из тех, кто это делал, был мистер Чоут: он дарил книгу сотнями экземпляров. И часто давал ее тем, кого при самом буйном воображении невозможно было представить себе покупающим страховой полис. Он давал эту книгу другим, потому что она помогла ему познать самого себя. Несомненно, она помогла ему в его бизнесе. И несомненно, помогла многим другим зарабатывать так, чтобы позволить себе застраховаться.

Другой мой ученик переехал в город Окленд, штат Калифорния, имея общий капитал чуть меньше двухсот долларов. Половину этих денег он потратил на покупку «Думай и богатей». Он давал эту книгу читать соседям, прося только вернуть через неделю. Через неделю он забирал книгу и давал ее кому-нибудь другому. Позже он сам рассказал мне, что сделала для него привычка делиться этой философией.

«Начиная давать читать вашу книгу, — рассказывал он, — я хотел только подружиться с соседями и делал это, знакомя их с философией, которая основана на дружбе. Тем временем я открыл маленькую механическую мастерскую, располагая одним сверлильным станком. Очень скоро соседи, которым я давал читать книгу, начали рассказывать обо мне, о моей мастерской и о той философии, с которой я их познакомил, и мой бизнес начал быстро расти. Я ни одного цента не потратил на рекламу и никого не уговаривал сделать мне заказ».

Сейчас у этого человека в мастерской оборудования на сто тысяч долларов, а общий годовой оборот превысил миллион. Вот что значит овладеть великим искусством делиться.
Эю не новая мысль. Великие философы всех времен говорили, что мы приобретаем величайшее богатство, когда отдаем собственное — деньги, время, доброту и особенно любовь.

Помогайте тем, кто помогает себе. Всякий человек, известный своими миллионами, получает бесконечное количество просьб о деньгах. Но такой человек знает, что большинство просьб исходит от людей, которые не сумеют правильно распорядиться деньгами. Он не может защититься от всех таких просьб. И часто гораздо проще бывает отдавать большие суммы на благотворительность или в различные фонды.

Те, кто сам заработал деньги, знают, что ценность денег не в количестве, а в том, как они используются. Это одинаково справедливо и для десяти центов, и для миллиона долларов.

Однажды к Генри Форду обратилась мисс Марта Берри из «Школы Марты Берри» в Джорджии. Мисс Берри просила сделать пожертвование для школы, но Форд отклонил эту просьбу.

—Что ж, — ответила она, — в таком случае не купите ли нам мешок арахиса?

Мистер Форд согласился и купил ей мешок арахиса.

С помощью своих учеников, мальчиков и девочек с гор, мисс Берри посадила этот арахис, собрала урожай, продала его, превратив первоначальный мешок арахиса в шестьсот долларов наличными. Потом вернулась к Форду, протянула шестьсот долларов и сказала:

—Видите, как практично мы воспользовались вашими деньгами?

Мистер Форд вернул ей шестьсот долларов и добавил два миллиона на строительство прекрасного каменного здания, которое сейчас украшает кампус «Школы Марты Берри» в Маунт Берри, штат Джорджия.

Форд очень редко делал такие подарки. Опыт научил его, что очень часто деньги, переданные школам, попадают в руки непрактичных людей, которые ничего не знают о методах прибыльного бизнеса (или сельского хозяйства). Пока жила Марта Берри, личный вагон Форда ежегодно останавливался на вокзале возле школы, когда мистер и миссис Форд посещали школу.

Сегодняшний мультимиллионер Генри Кроун, который приехал в нашу страну бедным иммигрантом из Литвы, теперь ведущая фигура в огромной корпорации «Дженерал Дайнемикс». Мистер Кроун вложил большой капитал в план способствующий обучению молодежи, как управлялся с деньгами. Он предоставил многим колледжам фонд в восемьсот тысяч долларов, и ученики старшего экономического класса ежегодно имеют право получать инвестиции из средств этого фонда. Когда класс получает прибыль, она делится между участвдками, а фонд нетронутым переходит к следующему классу.

Богатство порождает богатство. Счастье и душевный мир человека зависят от того, делится ли он своими богатствами. Деловые отношения покупателя и продавца можно сравнить с любовными; но если в эти отношения входит идея оказания услуг другим людям, то появляется возможность получения прибыли обоими участниками. «В каждой машине, которая движется по конвейеру, — говорил Генри Форд, — есть частица меня, и я думаю о каждом проданном нами автомобиле не в терминах прибыли, а в терминах полезной службы, которую он окажет покупателю». Томас А. Эдисон сказал: «Мне никогда не удавалось изобретение, если я не думал о том, какую пользу оно способно принести людям».

Мысль о том, что бизнес должен давать потребителю нечто

большее, чем просто что-то за деньги, не нова, и история свидетельствует, что такое отношение благоприятно и для бизнеса, и для потребителей. Однако хорошие отношения между промышленником и его рабочими стали возникать не так давно. Это естественно, потому что и предприятия, на которых работают тысячи людей, появились всего несколько поколений назад. Они позволяют владельцам зарабатывать огромные деньги, но, к сожалению, с рабочими часто обращались плохо.

В прошлом у нас были промышленные пираты, которые и не думали делиться с наемными работниками своими огромными богатствами. Эти люди высмеивали мысль о том, что общество нуждается в большем количестве хорошо оплачиваемых работников, которые имели бы возможность больше покупать и лучше жить.

Сегодня миллионеров гораздо больше. И денежные люди сегодня не стремятся объединиться в класс, куда нет доступа беднякам. Я цитирую Артура Десио, который заработал состояние на изготовлении и продаже домов на колесах: «Сегодня легче работать, чем пятнадцать или сорок лет назад. Посмотрите, как растут доходы населения... Наша страна кишит возможностями».

Так оно и есть, и многие из этих возможностей не существовали бы, если бы богатства не стали лучше распределяться. Наниматели поняли ценность партнерства для себя, для своих рабочих и для всего общества.

Делитесь богатством в собственном доме. Многое можно сказать о человеке по тому, как он ведет себя дома. Мне случалось бывать в домах богатых мужчин, женам которых приходилось выпрашивать деньги на покупку необходимой одежды. Бывал я и в домах бедняков, где обсуждали, стоит ли покупать что-нибудь или оставить деньги на еду; и в бедных домах было больше счастья, потому что там умели делиться, хотя и болезненно ощущали недостаток денег.

Время от времени меня просят выступать семейным консультантом, и иногда я рекомендую расторгнуть брак. Для такой рекомендации может быть множество причин, и уверяю вас, что все они очень основательные. Но я заметил, что во всех таких случаях заметно нежелание или неумение делиться. Если такое возникает на любом уровне, в любом аспекте брачной жизни, это обязательно ведет к трудностям.

Постарайтесь, чтобы у жены были свои деньги и чтобы она могла свободно ими распоряжаться. Это «ее» деньги не в том смысле, что они неприкосновенны, потому что если вас постигнет неудача, жена поможет вам, как и полагается по-

ступать в прочном браке, основанном на любви. Но это «ее» деньги в том смысле, что вы признаете за женой право быть вашим партнером, а не служанкой

Мне известно, что в салонах красоты разговоры преимущественно ведутся о том, какими хитроумными способами жены вымогают у мужей деньги. Некоторые опускаются до того, что выуживают несколько долларов из кармана мужа, пока он спит. Другие изобретают «благотворительные» или школьные расходы на детей. Очевидно, многие женщины буквально вынуждены прибегать к такой тактике, если хотят содержать приличный дом, потому что муж согласен давать деньга только на самое необходимое, да и то не всегда.

С другой стороны, женщины часто признаются, что потратили деньги, отведенные для покупки продуктов, в этих святилищах парикмахерского искусства, на игру в маджонг или на другое подобное увлечение и просто не могут признаться в этом мужу. Обычно тратят на это немного, и игра в маджонг совсем не вредна; истинный ущерб причиняет отсутствие откровенности в отношениях мужа и жены.

«Если бы вы знали, как сердится мой муж, — обычно говорит женщина в таких случаях, — вы бы поняли, почему я не могу ему сказать». Для создания трудной ситуации всегда нужны двое. Добавьте к этому, что многие мужья никогда не рассказывают женам, сколько заработали и сколько потратили на выпивку или игру в покер.

В большинстве случаев мужчина согласен делиться, и **женщина** по своей природе готова любовно делиться с **мужем.** Но муж всегда должен рассказывать жене, сколько и **как** именно он заработал.

Женщины обычно остаются дома или поблизости от нею, а мужчины уходят зарабатывать деньги. Когда мужчина **возвращается** домой с работы, женщине нравится, если он приносит с собой внешний мир. Умный мужчина постарается рассказать жене, как прошел день, чтобы она знала, где **он** проводит время, чтобы она не спрашивала его об этом **сама.** В этом есть и сексуальный подтекст, потому что у жены может появиться беспричинная ревность, особенно если работа не заставляет мужа постоянно находиться на своем месте, там, где его видят другие.

Делитесь — и ваш брак будет удачным; если не хотите делиться, — вам лучше жить одному.

Говорят, что три основных мотива любовь, секс и деньги — практически правят миром. ***Я*** бы не сказал, что это полностью верно, но в этом утверждении много истины. Мужчина, который не привык делиться с женщиной, не может ощутить все прелести секса и любви в их самой тонкой комбинации. Но когда мужчина подчиняется первым двум мотивам, они становятся могучим двигателем для третьего. Он зарабатывает все больше и больше денег, чтобы делиться благами изобилия с женой.

Ни одна часть вашего существования не может быть оторвана от других частей. Когда вы преуспеваете в одной области, это помогает вам добиться успеха в других. И в особенности если дома у вас мир и спокойствие, вы можете рассчитывать на душевное спокойствие и во всем остальном.

У каждого есть чем поделиться и получить при этом выгоду. Когда незнакомец останавливает вас на улице и спрашивает о дороге, вы делитесь с ним, когда объясняете, как пройти. Если вы на самом деле богаты человеческой добротой, вы очень подробно объясните незнакомцу дорогу, а может, пройдете с ним до угла, чтобы показать направление.

Самый бедный из нас может многим поделиться. В некоторых отношениях бедняк может поделиться так же, как и богач. Эго

определенно относится к доброте и лк>бви.

Я предлагаю три способа делиться, которые доступны каждому.

1.Делитесь своими знаниями и мастерством. Мы привыкли продавать свои умения. Попробуйте предлагать их, не требуя оплаты.

В бедном районе большого города был построен чрезвычайно необходимый клуб для мальчиков. Основные средства для строительства предоставил один из фондов, но клуб никогда не был бы построен, если бы не бескорыстная помощь специалистов, предоставивших свои умения. Юрист бесплатно оформил все необходимые документы. Столяр установил перегородки для шкафчиков с одеждой. Художник с группой добровольцев расписал стены радостными тонами. Каменщик соорудил бетонную рампу, чтобы могли въезжать мальчики-инвалиды.

2.Делитесь, если кто-то в этом нуждается. Мистер А. дал своему новому соседу мистеру Б. газонокосилку: тот еще не успел купить ее. Это стало поводом для прекрасных соседских отношений между семьями, но вначале казалось, что все будет по-другому.

Мистер Б. подстриг свой газон и вернул газонокосилку мистеру А. с одним сломанным лезвием. Новый сосед сердито сказал, что лезвие было сломано, когда он брал косилку, и ушел.

Слом был совершенно свежий, он еще блестел и никак не мог бьгть старым. Однако мистер А ничего не сказал. Просто ограничил контакты с новым соседом и лишь кивал ему, встречая на улице.

Однажды мистер Б. пришел к нему с совершенно новой косилкой.

—Я хочу, чтобы вы взяли это, — сказал он. — Понимаете, я знал, что сломал лезвие, но тогда не мог купить новую машинку. Наверно, следовало сразу сказать об этом, но я не сказал. Теперь у меня, дела идут хорошо, и я хочу не просто заменить лезвие.

. Так данное в долг возвращается с большими процентами. Однако гораздо ценнее самой газонокосилки была атмосфера сердечности, которая с тех пор установилась между семьями соседей.

3.Делитесь признанием и добрым словом. Например, вы в жаркий день заехали на заправку. Работник заправки, вытирая лоб, бросается к вашей машине, чтобы побыстрей вас

обслужить. Вы видите, что он устал, и говорите: «Не торопитесь. Я не очень спешу». В следующий раз, когда вы сюда заедете, он вас вспомнит.

Или один из ваших работников прекрасно справляется со своими обязанностями. Многие наниматели в таком случае заботятся о том, чтобы этому человеку хорошо платили. Но умный босс обязательно похвалит его работу. Когда человек хорошо справляется со своим делом, ему приятно услышать об этом, и он соответственно относится к тому, кто его оценил. Больше того, он и в дальнейшем постарается работать не хуже.

Оказывая бесплатные услуги, вы во многих случаях не заметите отдачи. Но не забывайте, что ощущение этого всегда есть в вас самом, потому что, отдавая, вы становитесь душевно богаче. И помните, что закон компенсации всегда действует в вашу пользу.

Твердо усвойте:

Чем больше вы даете, тем больше к вам возвращается.

Делясь с другим человеком, вы становитесь его кредитором, и со временем долг будет возвращен, часто с неожиданными для вас «процентами». Делиться с теми, кто сам себе помогает, — самый конструктивный вид помощи.

Богатство создает богатство.

Многие промышленники в прошлом брали у наемных рабочих все, что могли, отдавая взамен как можно меньше. Сегодня богатых больше и существует больше возможностей для помощи тем, кто сам стремится преуспеть.

Делитесь богатством в своем даме.

Преуспевающие люди обычно поддерживают отношения любви в семье и умеют делиться. Когда такого умения нет, **в** семье возникают трудности. Когда мужчина проявляет готовность делиться, женщина охотно его поддерживает. Говорят, что миром правят три основных мотива: любовь, секс и деньги, и каждый может увидеть доказательства этого. Ни одна часть вашей жизни не может быть оторвана от остальных. И вообще, у каждого есть чем поделиться.

Как развивать собственное здоровое эго

Ваши способности, ваша личность проявляются в вашем эго. У многих эго всегда проявляется в полном объеме, но некоторые нуждаются в его укреплении. Дня многих полезно отыскать какой-нибудь «усилитель» эго.

Я уже говорил и не раз повторю, что необходимо познать самого себя и идти своим путем. Теперь рассмотрим ***эго,*** эту бесценную запальную свечу; мой словарь определяет эго как

«главную тенденцию человека».

У людей с честной светлой душой эго всегда здоровое. Нередко слова «здоровое эго» вызывают представление о громогласном, ведущем себя панибратски человеке. Это возможно, но совсем не обязательно. ***Ваше*** эго, каким ***вы*** демонстрируете его миру, возникло в результате влияний многих лет детства, последующих лет жизни и многих других факторов. Ваше эго так же индивидуально, как отпечатки пальцев, и то, что является «здоровым» для вас, вовсе не обязательно будет таким для другого.

Даже величайшие умы часто обнаруживают у себя уставшее или ослабленное эго. Истинно великие люди чувствуют это и быстро восстанавливают свое эго. Цель этой главы — показать вам некоторые удивительно простые усилители эго, которые использовались другими людьми, и помочь вам найти свой собственный усилитель эго.

Эго, **которое было сильнее чистой рубашки и бритья.** Давно известен совет — **и** он совершенно верен, — что хорошая одежда и уход за собой повышают вашу самооценку, усиливают эго.

Позвольте познакомить вас с человеком, который хорошо это знал, но сильное эго которого позволило ему подняться выше чистой рубашки и бритья.

Все началось с моей встречи с Эдвином С. Барнсом, деловым партнером Томаса А. Эдисона. В то время у мистера Барнса бьш тридцать один сшитый на заказ костюм, и в течение месяца он ни разу дважды подряд не надевал один и тот же. Рубашки его тоже были сшиты на заказ из самых
дорогих материалов. Галстуки он заказывал в Париже, и каждый стоил не меньше двадцати пяти долларов.

Однажды я шутливо предложил, чтобы мистер Барнс сообщил мне, когда пожелает избавиться от какого-нибудь костюма: тогда я смогу надеть его.

—Я понимаю, что вы шутите, — ответил Барнс, — но вам, вероятно, любопытно будет узнать, что, когда я решил стать партнером Томаса Эдисона, у меня не было денег на билет до Ист-Орейнжа, штат Нью-Джерси, где я хотел с ним поговорить. Я собрал свой чемодан — на это много времени не потребовалось — и приехал в товарном вагоне. Когда я вошел в офис мистера Эдисона и сказал, что хочу с ним увидеться, ответом мне был смех со всех сторон. Наконец секретарша мистера Эдисона сжалилась и, представ перед великим человеком, я сразу начал говорить о том, как ему повезло, что я предлагаю ему свои услуги. После того как я так некоторое

время разглагольствовал, он встал, обошел вокруг меня, разглядывая своим проницательным взглядом, улыбнулся и спросил: «Так о чем вы хотели поговорить со мной, молодой человек?» Так я впервые узнал, что он плохо слышит. Пришлось объясняться заново и очень громко. Одежда у меня была помятая и грязная, обувь нечищеная, на подбородке двухдневная щетина, и я почти утратил мужество. Нужно отдать мистеру Эдисону должное: он не стал судить по внешности. Но тогда я принял решение, что при встрече с любым человеком буду одет лучше его.

Теперь вы понимаете, почему у меня вся: эта одежда. Но вряд ли она для вас послужит таким же усилителем эго, как для меня.

Он был совершенно прав. Я никогда не испытывал потребности подкрепить свое эго внешними украшениями. В начале своей карьеры я пытался стимулировать эго большим поместьем и дорогими машинами. Но позже, когда моя работа стала широко известна, я предпочел более простой стиль жизни. Тем не менее, подобно мистеру Барнсу, я по-прежнему испытываю воздействие давнего прошлого, того опыта, который мне не хотелось бы повторить. В детстве я жил в нищете и невежестве, в окружении нищих соседей. Теперь я очень чувствителен к соседству, здесь все должно быть в порядке. Я даже проверяю подъезды к своему дому, чтобы убедиться, что они не пролегают через нехорошие районы.

Полезно просмотреть испытанные в жизни влияния и проверить, как они действуют на вас сейчас. Вот несколько вопросов для начала. После каждого вопроса немного подумайте, чтобы убедиться, что нашли верный ответ.

В детстве...

Достаточно ли было у вас еды, одежды, был ли у вас хороший дом?

Если ответ «нет»: было ли все это неудовлетворительным по стандартам вашего окружения или каким-либо другим, с которыми вам приходилось считаться?

Унижали ли вас родители или другие люди, имевшие на вас влияние, заставляли ли вас почувствать, что ваши братья и сестры или товарищи по играм лучше или умнее вас?

Называли ли вас «плохим», когда вы шалили, или просто объясняли, что так поступать не нужно?

Если вас называли плохим, принимали ли вы решение так и жить плохим или хотели исправиться?

Не чувствуете ли вы себя неловко из-за слишком малого или большого роста или из-за полноты?

, ***Ощущаете ли вы недостатки своей внешности, наличие шрамов или телесных повреждений?***

Как бы вы определили общую атмосферу в доме вашего детства? Мирная? Враждебная? Окутанная тревогами? Счастливая? Беззаботная?

Ссорились ли родители в вашем присутствии?

Сознавали ли вы, что люди используют вас как «легкую добычу» или пренебрежительно к вам относятся?

Хотелось ли вам быть лидером в играх?

Был ли у вас в детстве символ успеха, например, «большой дом, как у мистера Джонса» или «работа, которая позволяет ездить по всему миру, как у мистера Брауна» ?

Побуждали ли вас родители принимать на себя ответственность или излишне опекали и пытались все за вас сделать?

Были ли вы слишком предоставлены самому себе; не возникало ли у вас ощущения, что никому нет дела до того, что с вами случится?

Обдумывание подобных вопросов покажет, как многие опыты вашей прошлой жизни отражаются в сегодняшних делах. Я не предлагаю вам тревожиться из-за прошлого; помните: закрывая за прошлым дверь, мы порываем со многим, что могло бы нам помешать. Однако иногда понимание прошлых влияний помогает оценить настоящее или усиливает ваше эго.

Учитесь управлять своим эго. Занимаясь разработкой науки достижении, я тем временем зарабатывал на жизнь, обучая работников торговли. Под моим руководством готовились стать продавцами свыше тридцати тысяч мужчин и женщин.

Прежде всего я говорил своим ученикам: до того как продать что-то покупателю, продайте это себе самим. То есть продавец должен верить, что продаваемые им товары действительно ***хорошие и полезные.***

Интересен случай с работником Нью-Йоркской компании по страхованию жизни. Этот человек работал в компании больше тридцати лет и всегда имел отличные результаты. Неожиданно его результаты снизились почти до нуля. Меня пригласили, чтобы я исследовал «пациента».

Я принялся ходить вместе с этим агентом и наблюдать за тем, как он работает. Вскоре я понял, в чем его главный страх после тридцати с лишним лет работы: он боялся, что стал слишком стар, чтобы хорошо продавать полисы. Страх перешел в ипохондрию, и он считал, что ему для ходьбы нужна палка.

Вернувшись в офис, я сказал этому человеку:

—Знаете старомодные трубы для глухих? Их использовали в

старину те, кто плохо слышит. Я хочу, чтобы вы раздобыли себе такой аппарат.

Он возразил:

—Но я хорошо слышу.

—Совершенно верно, — согласился я. — Вы слышите слишком хорошо. Вы слышите «нет» еще до того, как оно произнесено. Я хочу, чтобы вы симулировали глухоту. Подносите трубу к уху и, когда собеседник скажет «нет», делайте вид, что вы этого не слышали, и продолжайте убеждать его.

Мы согласились с тем, что никто не купит страховку, если она ему действительно не нужна, так что в сущности никто не пострадает. Он отыскал старую слуховую трубу и брал ее с собой во время обходов. В первую неделю он заключил договоры с шестью из девяти перспективных покупателей. На следующей неделе — с восемью из двенадцати: почти недостижимый рекорд. Эго его вернулось к привычке «да», он оставил трубу и больше не испытывал трудностей в работе.

Мой сын Блэйр родился без ушей. Как я помог ему обрести слух, совсем другая история; сейчас я говорю о том времени, когда он пошел в школу с длинными волосами, которые должны были скрыть отсутствие ушей. Дети смеялись над его прической, и это травмировало эго Блэйра.

Мы укоротили его волосы; но вначале я убедил сына в том, что его недостаток станет большим преимуществом, когда окружающие разберутся. Именно так и произошло: все стали с ним исключительно добры. Вскоре он совсем перестал думать о своем отличии от других детей, у которых есть уши.

Возможно, на меня подействовало стремление Томаса Эдисона рассматривать глухоту не как препятствие, а как преимущество. А может, его четкое определение: «Я полностью контролирую свое эго, и оно без страха и колебаний делает все, о чем я его прошу».

Ваше эго **и ваше благосостояние.** Я во многих случаях «прописывал» человеку нужный усилитель эго. Конечно, для этого нужно хорошо знать человека.

Вот что произошло с моим бывшим учеником по имени Рей Канлифф. Он владел большим агентством по продаже «кадиллаков» в Чикаго, но продал его за приличную сумму. Поскольку деньги у него были, он решил сделать перерыв на год и отдохнуть.

Но еще до конца этого года он начал тревожиться. Осмотрелся в поисках хорошего агентства по продаже «кадиллаков» на условиях франчайза, но не нашел. Прошли еще шесть месяцев, и

он начал тратить на жизнь деньги из своего отложенного резерва. Примерно в это время он стал посещать курсы по обучению науке достижений, которые я организовал в Балтиморе.

Рей и его жена привыкли к присутствию в доме прислуги. Теперь им пришлось самим выполнять всю работу по дому. Однажды, когда Рей стирал в подвале, ему пришло в голову, что он совершает ту самую ошибку, которую я упоминал на последнем занятии. Он не подкармливает свое эго. Его эго умирает с голоду, оно прибито к земле.

В тревоге явился он ко мне с просьбой о личной помощи. Рассказал свою историю, а потом спросил:

—Что мне делать дальше?

Он рассказывал мне, что его жена несколько лет мечтала о норковом манто, которое стоило около трех тысяч долларов. И я заметил, что «кадиллак», в котором он приехал, выглядит потрепанным; так же выглядела и его одежда. Поэтому я сказал:

—Рей, возьмите блокнот и ручку, и я продиктую вам рецепт.

Первое. Идите в ближайшее агентство «кадиллаков», продайте свою машину и купите новую, которая вам больше всего понравится.

Второе. Идите в лучший меховой магазин и купите жене норковое манто, даже если оно стоит больше трех тысяч долларов.

Третье. Идите к своему портному и закажите полный набор костюмов.

Четвертое. Попросите завернуть манто в подарочную упаковку. Поместите пакет в свой новый «кадиллак», наймите шофера в ливрее, и пусть он доставит пакет вашей жене.

Сделайте все это немедленно. Потом возвращайтесь за следующим предписанием; конечно, если оно вам понадобится.

Когда новый «кадиллак» с манто появились у дома, жена Рея вначале не хотела принимать их. Шофер просто протянул ей ключи от машины и ушел, оставив машину вместе с манто на сиденье.

Наконец жена Рея решилась примерить манто. Неожиданно она испытала прилив уверенности. То же самое происходило и с Реем. То, о чем я вам рассказываю, могло показаться ему волшебством, — но это не волшебство.

Пришли повар и горничная, которые раньше работали у Канлиффов, и спросили, не нужны ли их услуги. Без малейших колебаний миссис Канлифф попросила их приступить к работе.

А что касается самого Рея... Ему позвонил друг и сказал:

—Я слышал, что продается Балтиморское агентство «кадиллак». Посмотри на всякий случай.

Рей посмотрел и увидел, что агентство хорошее. Однако для покупки требовались сто пятьдесят тысяч долларов — очень большая сумма, которую нужно было найти быстро. Но эго Рея уже вырвалось из депрессии. Он сказал:

—Не знаю, кто даст мне взаймы эти деньги, но знаю, что я их раздобуду.

На следующий день он позвонил человеку, которого обычно избегал: это был богатый человек, и Рей при встречах с ним чувствовал себя неполноценным. Но сейчас он подавил это ощущение и объяснил, что ему нужны 150 тысяч, чтобы вернуться в бизнес.

—Прекрасно! — последовал ответ. — Я рад, что вы возвращаетесь в бизнес, в котором вам удавалось зарабатывать. — Этот человек выписал Рею чек на 150 тысяч и добавил: — Можете выплачивать в течение следующих лет, когда начнете получать прибыль.

Так Рей Канлифф снова получил агентство «Кдциллак», и дела его пошли хорошо еще до того, как он смог надеть новые рубашки. Только в одном он был разочарован: я не удивился неожиданному повороту его судьбы.

—Что ж, Рей, — сказал я, — я не могу удивляться тому, что видел сотни раз.

Вы можете сами нарисовать картину своего эго и использовать ее **как первую помощь.** Посмотрим, каким был я на том этапе карьеры, когда мое эго дало сбой.

Я уже рассказывал, как сотрудничал с Доном Меллетгом, издателем газеты, и как его убийство задержало издание моей первой рукописи; и как эта задержка уберегла меня от «ярлычка» Большого Бизнеса.

Как я уже писал, мне пришлось уехать из города и скрываться от гангстеров, которые считали, что я причастен к разоблачениям нелегальной торговли алкоголем. Настроение у меня было неважное. Я почти утратил веру в свою способность довести до конца дело, которое Эндрю Карнеги поручил мне.

Но я взял себя в руки и решил разорвать узы страха. Поскольку судья Гэри к этому времени умер, мне пришлось начинать с самого начала — нелегкая задача для начинающего автора.

По мере того как укреплялось мое эго и возвращалась уверенность в успехе, настойчивый внутренний голос стал говорить мне, что я найду издателя в Филадельфии. Я не знал издателей этого города, но, взяв последние пятьдесят долларов, сел в машину и поехал, наполовину веря, что найду решение своей

проблемы, наполовину считая себя свихнувшимся.

Приехав в Филадельфию, я заглянул в телефонный справочник. Надеялся найти дешевый пансион, где смогу жить за несколько долларов в день. Теперь внимательно следите за тем, что произошло, потому что более поразительной истории вы не читали. Когда я листал страницы справочника, то снова услышал внутренний голос. Он сказал: «Не ищи дешевых пансионов. Отправляйся в лучшую гостиницу города и сними в ней лучший номер».

Я закрыл книгу. У меня в кармане было меньше тридцати пяти долларов! Но приказ бьш таким настойчивым, что я взял багаж, пошел в лучшую гостиницу города и снял номер, который стоил двадцать пять долларов в сутки. И когда расписался в журнале гостей, понял, что поступил правильно. Эго и вера во мне укрепились.

В те дни четверть доллара считалась хорошими чаевыми для коридорного, но я дал ему доллар. И начал вспоминать имена людей, которые моти бы финансировать издание первого в мире курса науки достижений. Через три часа имен не осталось. Но туг возникло еще одно имя, и я сразу понял: именно этот человек мне нужен. Это был Альберт Льюис Пелтон, из города Мериден, штат Коннектикут.

Я знал о мистере Пелтоне только то, что он издал книгу «Сила воли» и несколько лет назад рекламировал эту книгу в моем журнале «Золотое правило». Я немедленно написал ему срочной почтой. Сообщил, что хочу предоставить ему честь публикации науки личных достижений.

Два дня спустя я получил телеграмму. В ней сообщалось, что мистер Пелтон находится на пути в Филадельфию, где хочет поговорить со мной. Никогда не забуду выражения его лица, когда его провели в мой номер, и его слов: «Что ж, автор, который может себе позволить жить в таком номере, должен бьгть настоящим Маккоем».

Рукопись была объемом со старомодную семейную Библию. В ней было 1800 страниц, и весила она свыше семи фунтов. Я протянул ее мистеру Пелтону, и он сел и стал ее листать. Минут через двадцать он закрыл книгу, положил ее на стол и сказал:

—Я напечатаю вашу книгу и заплачу вам авторский гонорар.

Мы послали за машинкой, и мистер Пелтон напечатал контракт. При этом он сказал:

—Вероятно, вы хотите получить аванс. Я могу выписать чек

В США выражение «настоящий Маккой» означает нечто высшего качества или человека, на которого можно положиться — *Прим. перев.*

прямо сейчас.

Я ответил небрежно:

—Выпишите, сколько сочтете нужным.

—Пятьсот долларов?

—Хорошо.

Несколько месяцев спустя мне было преподнесено первое издание моей книги «Закон успеха». Эти месяцы были успешными во многих отношениях, потому что я вернул себе силу положительного взгляда на мир. Искренне надеюсь, что моим читателям не придется возвращать себе эту силу таким кружным и трудным путем, как мне.

Я верю, что сознание, настроенное на веру, способно выйти за свои физические пределы. С того знаменательного дня я помог десяткам тысяч мужчин и женщин усилить свое эго. Большинство из них я никогда не встречал, но наши сознания связывали страницы моих книг.

У меня выработалось умение направлять людей в нужную сторону, помогать им «нажать нужную кнопку», так сказать. Но что происходит, когда кнопка нажата? Откуда приходит сила, укрепляющая дрогнувшее эго? Я все еще ищу ответа на этот вопрос. Возможно, мне еще предстоит получить этот ответ, потому что я никогда не перестаю учиться.

\

Ищите свой собственный усилитель эго — и вы его найдете. Существует поразительное разнообразие усилителей эго.

Среди преуспевающих страховых агентов, которых мне приходилось учить, был один, который ездил в дорогой машине. Его усилитель эго был весьма необычным. Он постоянно возил с собой на заднем сидении машины красивую сумку для гольфа и набор клюшек. Таким образом он создавал впечатление — и для окружающих, и для себя самого, — что много времени проводит за игрой в гольф и всегда готов этим заняться. Не знаю, достиг ли бы он успеха, если бы не демонстрировал постоянно его свидетельства, но знаю, что он нашел свой отличный усилитель эго.

Другой преуспевающий страховой агент, которого я готовил, носил на пальце кольцо с бриллиантом в восемь каратов, которое служило для него волшебной палочкой. Эго был один из лучших работников «Массачусетской компании взаимного страхования». Однажды он отдал кольцо ювелиру, чтобы сделать новую оправу. На это требовалось несколько дней. В эти дни он работал больше обычного, использовал самые убедительные аргументы, чтобы уговорить выписать страховку; но кольца не было, и результат был хуже обычного.

Когда кольцо вернулось на палец, этот человек с огоньком принялся за работу и в первых же шести интервью продал шесть страховок — такого достижения у него раньше никогда не было.

Что касается меня самого, то если бы в обществе меня увидели с таким прожектором на пальце, я не знал бы, куда деться от смущения, и был бы не способен распоряжаться своим эго. Каждому свое, и великой силой обладает тот, кто познал себя!

Когда человек заглядывает в себя, обнаруживает свое эго и овладевает им, — это отражается в тоне его голоса, в выражении лица, в упругости движений, в ясности мысли,

в определенности целей, которая заставляет окружающих верить в этого человека и работать с ним.

Здоровое эго означает несравненный душевный покой. Воспользуйтесь моими советами — и вы убедитесь в этом.
" *7

Твердо усвойте:

Значимость здорового эго.

Ваше эго — это сила сознания, помогающая вам выражать себя и добиваться своих целей. Эго может сделан» вас сильным и изобретательным или воздвигнуть на вашем пути препятствия — смотря какими влияниями вы его питаете. Вы знакомы с тем, как усиливает эго хорошая одежда, но сильное эго способно подняться над любыми ограничениями.

Продавец добивается успеха с помощью эго.

Иногда успех продавца зависит от какого-нибудь усилителя эго, либо какое-нибудь внешнее обстоятельство может заставить его передай от отношения «нет» к отношению «да». Он может даже делать вид, что не слышит «нет» клиентов. И у продавца, и у любого другого человека физический недостаток может стать стимулом к продвижению вперед — в зависимости от силы эго.

Ваше эго и ваше благосостояние взаимозависимы.

Сильное эго притягивает успех. Ослабевшее эго можно усилить. Человек, привыкший к хорошей жизни, но снизивший свои стандарты, может вернуться к процветанию, восстановив в себе сознание процветания. Даже если внешние признаки процветания возникают на короткое время, они могут оказаться поворотным пунктом, потому что именно в них нуждается эго.

Ищите свой усилитель эго, и вы его найдете.

Эго чрезвычайно индивидуально. Понаблюдайте за тем, как усиливают эго другие люди, и вы сможете найти свой способ. Найти собственный способ усиления эго — все равно что найти сокровище.

Как преобразовать эмоцию секса в силу достижений

Каждый человек способен преобразовать свои сексуальные эмоции в динамичный порыв, приносящий успех. Молодые люди часто допускают ошибку, видя только физическую сторону секса, и только в сорок лет и старше они начинают преобразовывать сексуальную энергию в силу достижений. Это не мешает физической стороне секса, которая сама по себе может стать преобразующей жизнь силой.

Если вы увидите в сексе великую созидательную силу — не только в смысле детей, но и всего благородного и вечного, — вы

готовы понять, что может сделать для вас преобразование секса. Направление сексуальной энергии по другим каналам невероятно увеличивает способность человека к достижениям. Эго не уменьшение сексуальной энергии, а ее перемещение, словно мощная электростанция на какое-то время направила ток по другой линии передачи.

Это также фокусирование ***личного магнетизма,*** который в сущности тоже является одним из проявлений сексуальной энергии. Если вы знакомы с термином ***«личный магнетизм»,*** — хорошо; но помните, что корни его — в сексе.

Преуспевающие люди обычно высокосексуальны. Несколько лет назад я руководил школой рекламы и торговли. Однажды секретарша сказала, что ко мне пришел посетитель, который выглядит, как бродяга. Может быть, вспомнив партнера Томаса Эдисона, я попросил пригласить бродягу ко мне.

Выглядел он потрепанным, с трехдневной щетиной, а сигарета, свисавшая в углу рта, свидетельствовала о том, что он либо не знает правил вежливости, либо не признает их. Он продавал место для рекламы во «Всемирном альманахе», издании, которое я раньше никогда не использовал, потому что считал его неподходящим для своего бизнеса. Однако, несмотря на то, что этот неряшливый человек сначала произвел на меня плохое впечатление, несмотря на то, что он посыпал пеплом своей сигареты мой ковер, вышел он из моего кабинета с заказом на рекламу более чем на восемьсот долларов.

У этого человека, несомненно, были психологические трудности, но прежде всего он обладал поразительным личным магнетизмом. Я услышал его голос и стал слушать. Я попал под влияние его личности. Впервые я задумался о преимуществах «Всемирного альманаха» — и оказалось, что эти преимущества несомненны. Если бы этот человек, который так успешно использовал принцип преобразования сексуальной энергии, распрямился и в других отношениях, он мог бы владеть «Всемирным альманахом», а не продавать в нем место для рекламы.

Теперь я во всех встречных наблюдаю феномен преобразования секса и думаю о людях, с которыми был знаком в прошлом. Очевидно, что те, кто добивается выдающихся успехов во всех сферах жизни, обладают высокими сексуальными способностями, которые могут по своему желанию преобразовывать. Они могут не знать, что делают это, но тем не менее именно это они делают.

Здесь очевидна связь с эго; и как в случае с эго человек должен

отыскать лучший способ выражения его, так же обстоит дело и с преобразованиями секса.

Покойный Билли Санди выражал свой несомненный сексуальный магнетизм наиболее естественным для себя способом — обращаясь устно к огромной аудитории. Он гонялся за дьяволом с одного края страны до другого, поражая толпы слушателей так, как не удавалось до него ни одному проповеднику. Он добился такого успеха в своей религиозной кампании, что она превратилась в большой бизнес, которым управлял Айви Ли, широко известный специалист по отношениям с общественностью.

Некоторые утверждают, что успехом Билли Санди обязан своим выдающимся духовным качествам. Но те, кто знал его близко, полагают, что его сила исходила из его высокосексуальной природы, из умения вложить в проповедь **сексуаль**ные эмоции, которые были такими яростными, что сам дьявол не мог им противостоять.

Ищите «кое-что еще», и вы **найдете.** В каждом поколении бывает только с полдесятка человек, известных как великие скрипачи. Несколько сотен играют на скрипке очень хорошо, **но** выше их стоят те, кто умеет ***«кое-что еще».*** Это «кое-что еще» и есть успешное преобразование сексуальных эмоций.

Разумеется, то же применимо и к остальным музыкантам. Когда я пишу эти строки, Артуру Рубинштейну идет восьмой десяток, и комментаторы утверждают, что он не только величайший из всех когда-либо живших пианистов, но его исполнение всегда кажется свежим и новым. Рубинштейн — большой жизнелюб, он не наблюдатель жизни, а активный участник, и все это указывает на глубокую сексуальность натуры и ее удивительные преобразования.

То же самое относится к политикам, юристам, спортсменам, мастерам разных ремесел. Я обнаружил, что высокосексуальный каменщик может выложить вдвое больше кирпичей, чем человек, не обладающий такой интенсивностью чувства, д каждый кирпич будет утюжен с большим мастерством, ***конечно, если каменщик научился вкладывать в работу душу.***

Глядя в прошлое, мы видим много выдающихся людей в самых разных сферах жизни, которые были известны своими мощными сексуальными порывами. (История сама по себе может об этом и не рассказывать, но это показывает изучение биографий.) Приведу всего несколько имен, чтобы у вас **быш**

Религиозный деятель, проповедник-евангелист. Пользовался громкой славой, — *Прим. перев.*

материал для размышлений: Джордж Вашингтон, Бенджамин Франклин, Уильям Шекспир, Авраам Линкольн, Ральф Уолдо Эмерсон, Роберт Бернс, Томас Джефферсон, Эндрю Джексон, Энрико Карузо.

Заметьте, что эти люди не были жертвами своих сексуальных порывов; напротив, они получали от них пользу. Они преобразовывали свою сексуальную энергию в энергию своих выдающихся достижений. Вряд ли в истории цивилизации найдется хоть один великий человек, выдающийся успех которого не был бы связан с его сексуальной природой. Сексуальный порыв существует не сам по себе, он часть всей личности. Однако без него остальные способности человека останутся нераскрытыми.

Я знаю и множество случаев, когда сексуальная энергия послужила, так сказать, «искрой запаливания» относительно «шестого чувства». Великие творческие способности поднима-1°т сознание над обычными ограничениями. Это психологически принимающая антенна, которая принимает то, что нам известно как ***«озарения»*** или вдохновение. Это относится и к тому «тихому внутреннему голосу», который время от времени дает бесценные указания воспринимающему сознанию.

Я был знаком с замечательным оратором, который составлял тщательный план каждого выступления, но каждый раз в какой-то момент выступления отставлял план, закрывал глаза и ненадолго замолкал. А когда открывал их, следовала кульминация речи, такая волнующая, что нередко аудитория вставала. Я считаю, что во время этой двух-трехсекундной паузы он сосредоточивал весь свой сексуальный магнетизм и все свое великое творческое воображение, превращал в силу, которая никогда ему не изменяла. Согласно его собственным словам: «Я поступаю так потому, что тогда выражаю мысли, приходящие ко мне извне».

Покойный доктор Элмер Гейтс был одним из величайших ученых, он запатентовал свыше двухсот изобретений, многие из которых были созданы очень необычным способом.

У него был так называемый «личный кабинет связи». Это была звуко- и светоизолированная комната, в которой находились только небольшой стол, кресло, стопка писчей бумаги и несколько ручек и карандашей. Когда доктор Гейтс хотел сосредоточиться, он закрывался в этой комнате, садился за стол и сосредоточивался на ***известных*** факторах изобретения, над которым работал. И вскоре в его сознании начинали возникать идеи, связанные с ***неизвестными*** факторами

изобретения.

Однажды он быстро писал в течение трех часов, почти не сознавая, что пишет. И когда наконец перечитал свои записи, обнаружил, что в них содержатся принципы, неизвестные научному миру. Эти принципы решили его проблему — и создали многочисленные возможности для его последователей.

Доктор Гейтс зарабатывал большие деньги тем, что просто «сидел за столом». Представьте себе большую корпорацию, которая нанимает человека и платит ему только за то, что он сидит в своей комнате и думает!

Мы не можем точно сказать, где кончается опыт и начинается интуиция. Говорят, гениальность заключается в том, чтобы увидеть суть и показать ее другим. Спокойное фокусирование внутренних сил способствует получению при помощи подсознания самых разнообразных знаний и созданию из них нового, ранее никем не виденного. И за этим лежит то Невидимое, **которое** дает жизнь всему. А может ли это каким-то образом быть функцией секса? Почему бы и нет — ведь мир разделен на мужскую и женскую половины, и даже фундаментальные строительные блоки вселенной есть противоположно заряженные и постоянно взаимодействующие частицы.

Итак, преобразование секса есть способность переключиться с желания физической близости на аналогичное желание самовыражения — в искусстве, литературе, науке, торговле и в любом другом деле. Переключение может происходить столь привычно, что перестает быть сознательным актом, но оно всегда присутствует.

Да, если вы поищете это «кое-что другое», вы его обязательно найдете. И если оно станет не ***чем-то ценным,*** а чем- то ***зря потраченным,*** вы и это увидите. Вы ясно видите, что многие люди, которые могли бы достичь успеха, но не достигли, потерпели поражение потому, что не поняли: секс — нечто большее, чем просто физическая страсть.

Урок, который нужно усвоить в молодости. Помните: никогда не поздно начать новую жизнь. Потенциал всегда присутствует, и средства доступны любому, кто захочет протянуть руку и воспользоваться ими.

Однако несомненно, что некоторые уроки лучше усваивать в молодости. Это относится и к преобразованию сексуальной энергии.

Преуспевающий бизнесмен рассказал мне, что если бы еще в школьные дни научился преобразовывать сексуальную энергию, он еще до тридцати лет стал бы мультимиллионером. Ему было

далеко за сорок, когда он обнаружил, что сексуальную энергию можно направить по другим каналам.

Заметьте: ***большинство*** преуспевающих людей достигает успеха после сорока лет. Но довольно значительное количество достигает этого и до сорока, и можно заметить, что эти люди рано постигли искусство преобразования сексуальной энергии.

Обычно человек, полный энергии молодости, тратит ее исключительно на физическое выражение секса. При этом он не понимает, что эта же энергия могла бы продвинуть его карьеру, принести ему душевное спокойствие, сделать его более восприимчивым к новым идеям в его бизнесе. Преобразованная сексуальная энергия добавила бы тепла в его рукопожатие, усилила голос, сделала бы лично привлекательным. Она позволила бы ему считаться тем, кого все называют «хорошим человеком,». Однако, поскольку вся его сексуальная энергия тратится на чисто физическое выражение, он не знает, что упускает... и только много лег спустя понимает, что упустил успех.

Любовь, которую мужчина делит с избранной им женщиной, может оказаться удивительной поддержкой в его карьере — оставаясь в то же время счастливой сама по себе. Иногда женщине стоит тактично напомнить мужчине, что она сексуально зависит от него и в том, что выходит за пределы супружеской постели. В своей роли кормильца мужчина тоже сексуальное существо, и свою сексуальную энергию, ***если она существует,*** он направляет на достижение успеха в жизни. Поэтому он должен сохранять часть этой энергии, чтобы сознательно или бессознательно преобразовывать ее.

Человек старше сорока лет скорее поймет себя и, подобно бизнесмену, о котором я рассказывал, гадает, почему это не произошло раньше. Тем моим читателям, которым двадцать или тридцать лет, стоит тут остановиться и задуматься.

Сила любовного партнерства. Некоторые полагают, что, когда мужчина сосредоточивает свою сексуальную энергию на бизнесе, он разрушает свою семью. Конечно, те, кто так любит деньги, что забывает о существовании семьи, могут ее разрушить; но посмотрим на оборотную сторону.

Эта история рассказана была мне одним человеком много лет назад; он сам ее пережил. Но я слышал такую историю не в первый раз. Короче, история эта вечна. Сейчас то же самое происходит с человеком, который работает в быстро развивающейся области микроэлектроники. Он связан с технологией, которая все время обновляется, и поэтому у него гораздо больше проблем, чем в обычном бизнесе.

Когда этому человеку нужно принять важное решение, он никогда этого не делает, если предварительно у него нет сексуальных отношений с женой. В любовном партнерстве он чувствует себя отдохнувшим и испытывает прилив новых сил. На следующее утро он принимает решение и действует в соответствии с ним. Способность принимать правильные решения объясняет его успех, и я уверен, что он добрую часть своей сексуальной энергии преобразует в бизнес. Пара известна своим счастливым браком и семейной гармонией.

Другой человек по секрету рассказал мне, что в момент кульминации любовных отношений с женой он испытывает приливы вдохновения, помогающие ему в его делах. Думаю, что такое встречается не часто, но показывает, что секс не составляет обособленную часть нашей жизни, но пронизывает все существование.

Женщина, которая создает мужской мир. Сказано: «За каждым мужчиной стоит женщина». Иногда вам встречаются самоуверенные мужчины, которые любят утверждать, что никакого влияния женщин не испытывают. Но очень вероятно, что такой человек просто не может ужиться с женщиной, да **и с** мужчинами тоже; а может, он в глубине души сомневается в своей мужской сущности и старается внешне компенсировать это внутреннее сомнение.

Величайшие порывы мужчины связаны со стремлением понравиться женщине и защитить ее. Доисторический охотник, который принес в пещеру мясо двух медведей, тогда как сосед добыл только одного, разумеется, ожидал не только дополнительной сытной еды, но и с гордостью демонстрировал ее своей женщине. Современный «охотник» приносит домой средства для обеспечения комфорта и роско^ ши, намного превосходящие необходимое для существования. И он поступит честно, если скажет, что делает это ради женщины.

Великий Авраам Линкольн не быш счастлив в семейной жизни. Его жена была не той женщиной, на которой он хотел жениться. Та, другая женщина, Энн Ратледж, умерла до **свадьбы,** и ее смерть была одним из многих несчастий, которые сформировали величие Линкольна. Сила девушки с фрон- **тира** не иссякла с ее смертью и подействовала на всю нашу последующую историю.

Мне нравятся люди, которые зарабатывают много денег, пользуются большой властью и при этом выражают свое преклонение перед женой. Обычно жена мало кому заметна, но именно она оказывает наибольшее влияние на мужа — они были и всегда будут партнерами. Вы видите успех и видите символы секса — мужчину и женщину, и вы знаете, что они живут полной жизнью.

Твердо усвойте:

Преобразованная сексуальная энергия может «электрифицировать» вашу жизнь.

Человек сексуально активен в любое время года, и, возможно, в этом одна из причин частого неправильного восприятия секса Секс часто именуют грехом, которого следует избегать; часто им излишне увлекаются; часто он бывает вульгарным. Но когда он воспринимается и используется как великая созидательная жизненная сила, он может превратиться в источник жизненных достижений.

В американской истории фронтиром называют западные осваиваете территории. — *Прим. перев.*

Преуспевающие люди высокосексуальны.

Даже продавец, который выглядит как бродяга, может совершить успешную сделку с помощью преобразованной сексуальной эмоции. Великие художники умеют направлять свою сексуальную энергию на творчество. Оглядываясь в прошлое , мы видим, что многие люди оставили свой след в истории, направив сексуальную энергию на личные достижения.

Сексуальная энергия способна развить «шестое чувство».

Тесно связанная с эго, сексуальная энергия способна усилить деятельность мозга и вывести ее за обычные пределы, По сути преобразование секса есть способность переключить желание физической близости на аналогичное желание выражения в других областях.

Урок, который стоит усвоить в молодости.

Большинство достигает успеха после сорока лет. Люди слишком большое внимание уделяют физической стороне секса и не сознают, как много дала бы эта энергия для успеха в жизни. Иногда женщина должна указать мужу, что сексуальную энергию можно успешно применять за пределами супружеской постели. Если семейная жизнь — это любовное партнерство, секс становится источником счастья и силой в построении карьеры.

Чтобы преуспеть в жизни, будьте самим собой

Только тот, кто познал себя, может достичь высшего успеха. Мы должны жить своим умом, идти своим путем, и это должно быть усвоено в детстве. С познанием себя приходит самоконтроль, могучий источник силы в обращении с людьми и обстоятельствами. Опасайтесь слишком много внимания уделять нагромождению доллара на доллар, ибо человек подлинно богат, только когда владеет не только своим состоянием, но и самим собой.

Великое искусство — жить своим умом и быть самим собой.

Вы зашли в магазин одежды. Если продавец говорит вам: «Так все носят в этом сезоне», не позволяйте ему убедить вас. Будьте самим собой. Выберите цвет, ткань и покрой так, чтобы это подходило ***вам.*** Скажите продавцу, что вы предпочитаете одеваться не так, как все. Уйдите из магазина, ничего не купив, или купите только то, что соответствует вашим вкусам.

Вы в ресторане. Владелец часто приказывает официантам предлагать то или иное блюдо, потому что они приносят больше прибыли или потому что их оказалось слишком много. Если ваш официант навязывает вам блюдо, улыбнитесь, покачайте головой

и закажите только то, что вам понравилось в меню.

Вы можете искренне восхищаться мастерством или талантом какого-нибудь человека. Вы хотите обладать таким же мастерством и решаете «стать» этим человеком. Вы потратите Много времени и сил, прежде чем обнаружите, что личность — очень тонкая вещь и никто не может быть другим, не причинив ущерба собственной личности.

В молодости я решил писать как Артур Брисбейн. Это был очень плодовитый и способный писатель со множеством последователей, и я решил, что поступлю очень умно, если буду подражать его стилю. Но друг остановил меня, заметив, что если я буду копировать стиль Брисбейна, то никогда не выработаю собственный. Я отложил Брисбейна, и успех моих книг свидетельствует, что я принял верное решение — быть не Артуром Брисбейном, а Наполеоном Хиллом.'

Дети стараются подражать взрослым, и это вполне понятно. Но я видел множество взрослых детей, которые стараются подражать Джонсам в финансовом отношении или занимать такое же социальное положение, как Смиты, и обычно с катастрофическими результатами. Пока вы не решите быть самим собой, йота своим путем, вы не сможете постичь себя, не будете знать, на что способны.

Не позволяйте никому мешать вам бытъ самим собой. Вы будете зарабатывать деньги, и как только это начнет у вас получаться, вами заинтересуются другие. Отлично! Но именно в этот момент многие утрачивают себя. Человек, создав себя изнутри, привлекает внимание и поддается «отличной возможности» связаться с бизнесом другого человека.

Мне рассказывали о бизнесмене, который сидит в роскошном кабинете в большой компании, поставляющей оборудование для космических полетов. У этого человека не очень много работы, а получает он шестизначную зарплату. Он может осуществить почти любое разумное желание, достижимое с помощью денег. Но он не может вернуть себе самого себя: он позволил, чтобы его подкупили. И вот он уныло сидит за своим пятисотдолларовым столом и жалеет, что согласился продать большой компании маленькую, но растущую компанию, которая когда-то принадлежала ему, — и в этой сделке потерял всю личную удовлетворенность.

В те дни, когда на 25 тысяч долларов можно было купить столько, сколько сегодня за 75 тысяч, я зарабатывал примерно 6 тысяч в год и был поглощен своей работой, издавая журнал

Аріур Брисбейн, ижестный американский журналист. — ***Прим. перев.***

«Золотое правило». Одновременно я был советником Вупро Вильсона, и, возможно, именно поэтому ко мне обратился упоминавшийся выше Айви Ли, специалист по связям с общественностью. Он хотел, чтобы я работал в его штате и стал спичрайтером для одного из его клиентов из окружения Рокфеллера.

Я испытывал искушение. Слушал, что он мне **предлагает:** 25 тысяч в год, пятилетний контракт, и, конечно, мне придется отказаться от журнала «Золотое правило»

Мгновение прошло, и я снова был самим собой. Я ответил:

—Ничего не выйдет, мистер Ли.

Если бы мне предложили миллион в год, мой ответ был бы тем же самым.

Позже я по собственной воле отказался от журнала. Жалел ли я тоща, что отказался от предложения Айви Ли? Нисколько. Мое имя и моя карьера оставались моими. Я сохранил и сохраняю до сих пор право двигаться в любом направлении под собственным именем, нести полную ответственность за свои ошибки, пользоваться всем, что приносит успех.

Тогда многие говорили мне, что я совершаю большую ошибку, отказываясь от такого выгодного предложения. Мне даже советовали снова связаться с мистером Ли и спросить, свободно ли еще место. Но я говорил себе: даже если это действительно ошибка, я должен помнить, что в каждой неудаче заложены семена грядущих достижений. И теперь, оглядываясь на то, чего я сумел достичь, распространяя секреты жизненного успеха по всему миру, я вижу, что только будучи самим собой, я смог преуспеть в достижении успеха.

Сегодня — прямо сейчас же — начните делать все возможное, чтобы быгть самим собой. В разговорах с другими людьми, в личных делах, во всем, что вы делаете, что затрагивает вас, — будьте самим собой. Я упоминаю других людей, потому что именно в отношениях с другими мы часто перестаем быгть собой.

Я предлагаю вам сорок три положения, которые относятся к умению быть самим собой. Мало кто сумеет полностью узнать себя в этом перечне, но если вы возьмете карандаш и отметите каждый пункт, который по вашему убеждению относится к вам, вы узнаете много полезного.

1.Человек, умеющий быгть самим собой, при всех обстоятельствах, благоприятных и неблагоприятных, сохраняет выдержку и самообладание.

2.Он всегда контролирует свои эмоции.

3.Он вериг в себя и во все, что делает.

4.Он не позволяет себе торопиться или предпринимать необдуманные действия.

5.По мере достижения успеха он все больше контролирует свое рабочее время и условия, в которых работает.

6.Он никогда не ворчит и не жалуется ни на что и ни на кою.

7.Он никогда не клевещет и никого не проклинает.

8.Он никогда не говорит о себе, если это не необходимо, а если говорит, то никогда не хвастает.

9.Его сознание открыто всем проблемам и людям.

10.Он не боится никого и ничего.

11.Он занимается своими делами со спокойной определенностью цели.

12,Прежде чем высказать мнение, он старается узнать все факты и не боится сказать «Не знаю».

, 13. У него нет расовых или религиозных предрассудков,

14.Он ест умеренно и избегает других излишеств.

15.Не считая себя специалистом во всем, он по всем вопросам имеет собственное мнение.

16.Он надежный гражданин, не поддающийся никаким «измам», которые могут бггь вредны его стране и ее экономике.

17.Он никому не дает повода стать его врагом (но вы ничего не можете поделать, если ваш успех кому-то не нравится).

18.Он в мире с самим собой и со всем человечеством.

19.Он никогда не бывает бедным или несчастным, поскольку, что бы ни случилось, в душе остается счастливым и процветающим.

20.Все члены семьи любят его и радуются, слыша его шаги, когда он возвращается домой.

21.Он ежедневно выражает благодарность за свои блага **и** делится ими со всеми, кто имеет на это право.

22.Он не пытается никому отомстить за причиненные беды или несправедливость.

23.Говоря с другими, он избегает упоминать об их недостатках, как бы эти недостатки ни отражались на нем.

24.Он заглядывает в будущее, изучая прошлое, и признает, что история повторяется, а вечная истина со временем не меняется.

25.Он поддерживает положительный склад ума.

26.Он не торопится обвинить, но быстро прощает.

27.Когда окружающие честно заблуждаются, он проявляет к ним снисходительность.

28.Он не вступает в выгодные сделки, которые могут

причинить ущерб другим.
29.Он свободен от долгового рабства.
30.Став богатым, он не напрягается, чтобы приобрести больше; но он уверен, что может приобрести больше, если это разумно и желательно.
31.Все несчастья и поражения он преобразует в свою пользу.
32.Встретившись с поражением, он знает, что оно временное.
33.У него в жизни есть большая цель, и он постоянно старается ее достичь.
34.Если цель достичь не удалось, он анализирует **свой** опыт и извлекает из этого пользу.
35.Он живет так, как хочет, и уверен, что всегда будет так жить.
36.Представляя мысленно успех, а потом достигая его, он позволяет говорить об этом успехе не словам, а делам.
37.Он нравится самым разным людям, представителям всех рас и религий.
38.Он живой пример того, чего может достичь человек в Соединенных Штатах, когда владеет своим сознанием и готов жить и давать жить другим.
39.Паника и деловой спад пугают его не больше, чем дела, касающиеся только его самого.
40.Ему нетрудно добиться полного и сердечного сотрудничества со стороны остальных.
41.Он справедлив по отношению к соперникам, но практически непобедим, потому что обладает силой, недоступной большинству.
42.Он недоступен для разочарований, потому что знает, что в жизни может произойти что угодно.
43.Он всегда старается поступить как можно лучше и не чувствует необходимости оправдываться, если обстоятельства оборачиваются против него.

Сколько пунктов вы отметили? Если у вас есть три четверти из этих достоинств, вы являетесь самим собой, идете в жизни своим путем, контролируете свое сознание, не испытываете страха или угрызений совести.

Вы можете помочь другим, не мешая им быть самими собой.

Я много раз упоминал, как мне помогали и как я сам помогал другим. Отметьте, что реальная помощь приходит не от помыкания и не от господства над другими. Помочь человеку — значит помочь ему найти свои внутренние качества, способствующие достижению успеха, помочь проявить эти качества. Невозможно тащить человека к успеху; но можно

указать путь, ***помогая ему помочь самому себе.***

Ребенка можно побоями заставить слушаться — иногда, но такой ребенок ничему не научится. Помню, как избил меня отец, когда я отказывался проводить бесчисленные часы в церкви, пока пять или шесть «нетерпимых баптистов» делали все, чтобы познакомить конгрегацию с ужасами ада.

Однажды утром в воскресенье отец нашел меня там, где я собирался порыбачить. Все мои удочки он сломал, а меня так избил, что, будь я лошадью, на него обрушилось бы общество защиты животных.

ж

Моя удивительная мачеха услышала крики и прибежала мне на помощь. Она оттащила отца от меня и сказала:

—Если ты еще раз ударишь этого ребенка, я уйду or тебя.

Почему ты не позволишь ему жить своей жизнью?

Я хорошо помню эти побои, но гораздо лучше — эту фразу, которая великолепным сиянием осветила мое юношеское сознание. Больше отец никогда меня не бил, и я считаю, что не давал ему для этого поводов. Но я жил собственной жизнью, может бьгть, иногда идя на компромиссы, как приходится делать всем детям, но завоевывая все больше и больше сиободы, потому что тоща твердо решил: я хочу бьгть самим собой. Позвольте добавить, что под влиянием мачехи отец со временем стал хорошим человеком. Ребенка можно так безжалостно поучать, бесконечно поправлял!, делать все «для его же блага», что у него не останется никакого уважения к самому себе. И когда такой ребенок становится взрослым, он всегда зависит от других.

Никогда не мешайте другим идти своим путем. Не ожидайте от окружающих, что они будут соответствовать вашему представлению о «совершенстве». Помните, что именно несовершенство придает миру разнообразие. Говоря это, я вспомнил человека, который сказал, что если рай существует, он не хотел бы оказаться там после смерти. Я попросил его объяснить.

—Что ж, — сказал он, — не вижу никакой радости жить там, где все совершенно.

Этот человек — один из самых известных бизнесменов Америки и в полной мере обрел мир в душе. И я никогда не слышал, чтобы он стремился исправить кого-нибудь. Он утверждает — и я поддерживаю это его утверждение, — что можно прекрасно ладить с людьми, каковы они есть, со всеми их недостатками — и достоинствами. 'I

Хороший способ быть собой и позволить окружающим тоже быть собой — не раскрывать первому встречному своих взглядов. Вы не должны идти по жизни, постоянно объясняясь и рассказывая о себе, однако многие допускают такую ошибку. Особенно это относится к таким вызывающим противоречия темам, как религия и политика. Высказать св< мнение по этим темам — значит почти обязательно с кем-нибудь в конфликт.

Никто не знает моих религиозных и политических взглядов. И поэтому никто из-за моей точки зрения не может рассердиться или рассердить меня.

Многие назойливые люда пытались проникнуть в мое сознание и выяснить, что там есть. Одна женщина написала мне: «Почему в ваших книгах не упоминается Иисус?» Я ответил ей: «Мадам, если бы вы прочли мои книги в том духе, в каком я их

написал, вы нашли бы Иисуса на каждой странице — но между строк, а не в напечатанных словах».

Самоконтроль придает вам силы. Чтобы быть самим собой, практикуйте самоконтроль. Людям обычно легко контролировать свои физические действия, но они не сознают, что эти действия начинаются в сознании. Человек, в сознании которого только мелкий, испуганный взгляд на жизнь, живет в соответствии с таким взглядом.

Тот, кто владеет самоконтролем, обладает силой — повторяю, ***силой,*** недоступной многим другим. Прежде всего, он может ясно видеть ситуации и потому намного увеличивать процент жизненных ситуаций, которые он может обратить к выгоде себе и другим.

Пожалуйста, еще раз взгляните на список из сорока трех положений, приведенный в этой главе, — там, где говорится, что человек, который владеет собой, никогда никому не мстит. Месть может показаться сладкой, но это ложная сладость, это сладкий яд для личности, и он не уживается с душевным покоем, как нефть не смешивается с водой.

Кто имеет больше возможностей отомстить вредившему человеку, чем президент Соединенных Штатов? Взглянем на одного из наших президентов — за пять лет до того, как он занял этот высокий пост.

Если я добавлю, что он тогда был юристом в Спрингфилде, штат Иллинойс, вы сразу поймете, что речь идет об Аврааме Линкольне. У одной из первых наших больших промышленных компаний возникли юридические затруднения, и суд поручил Линкольну вместе с двумя другими юристами разобраться в этом деле. Но эти два юриста были известными людьми, жителями больших городов. Они пренебрежительно отнеслись к неловкому деревенскому адвокату. Когда он тщательно готовил относящиеся к делу документы, они их даже не читали. Больше того, они отказывались сидеть с ним за одним столом. Эго было публичное унижение, и, должно быть, перенести его было нелегко.

Прошло пять лет. Худой человек с печальным лицом бьш избран президентом. Ему потребовалось сформировать свой кабинет, включая военного министра. Лучшим кандидатом На этот важный пост был Эдвард М. Стентон. А Линкольн Помнил Стентона как одного из тех юристов, которые так пренебрежительно отнеслись к нему во дни Спрингфилда < Тем не менее он назначил Стентона военным министром.! Можно ли усомниться в том, что Линкольн владел самоконтролем — для собственной пользы и на благо всем?

Многие отсчитывают время обретения самоконтроля с какого-то

случая. Так было и со мной. У меня был кабинет в большом здании. Однажды у меня произошло недоразумение со служителем. И с тех пор он начал пренебрежительно ко мне относиться. Много раз, когда я допоздна засиживался за работой, он выключал во всем здании свет, оставляя меня в темноте. Во мне кипел гнев.

Однажды в воскресенье я пришел в кабинет, чтобы подготовить выступление к следующему вечеру. И не успел сесть за стол, как свет погас. Я вскочил и бросился в подвал. увидел там служителя, он сидел у горящей печи и весело насвистывал. Весь мой давно сдерживаемый гнев вырвался наружу, и я обозвал его словами, горячее печи.

Когда слова у меня кончились, он выпрямился, улыбнулся и заметил:

—Вы сегодня слегка расстроены.

Он сохранил самообладание. А ***я,*** специалист по психологии, толкователь философии золотого правила, прочитавший Шекспира, Эмерсона, Сократа и Библию, — я стоял перед этим малограмотным человеком и понимал, что он превзошел меня.

Я медленно вернулся к себе в кабинет. И спустя какое-то время понял, что должен извиниться перед этим человеком. Нет, говорил я себе, я не могу это сделать и не сделаю. Однако встал, понимая, что должен установить мир с ним и найти мир и спокойствие в собственном сердце.

Когда я спустился в подвал, служитель был в своей комнатке. Я негромко постучал в дверь. Он открыл и спокойно спросил, что мне нужно.

Я сказал, что хочу извиниться за те несправедливые слова, которыми обзывал его.

На его лице появилась улыбка.

—Никто не слышал вас за этими стенами, — сказал он. — Я никому не собираюсь рассказывать и думаю, что вы тоже не станете, так что забудем об этом.

Мы обменялись рукопожатием. И больше между нами не было никаких трений. И что-то во мне изменилось. Я решил, что больше никогда не утрачу самоконтроль. И как только я принял такое решение, мое перо обрело новую силу. Мои вь[Сгупления выслушивались внимательнее, чем прежде, Я смог лучше показывать другим, как найти себя и быть собой.

Полностью ли я изменился? Не вполне. На меня постоянно нападал один журналист. Четыре или пять лет я игнорировал его нападки, но они стали настолько нелепы, что я решил на время отложить сврю политику мира и ответить. Сел за машинку и начал писать. Я писал долго, заполняя бумагу жгучими обвинениями. Наконец написал последнюю строчку — и тут мной овладело странное чувство. Это

не было чувством гнева против человека, который старался уничтожить меня, но сочувствие и стремление простить. Эго письмо я так и не отправил.

Что же произошло? Как я понимаю, яростно печатающие пальцы перенесли мою ненависть и негодование на бумагу, и я избавился от этих эмоций. Я по-сйоему подверг себя психоанализу и очистил темный подвал своего подсознания.

Этот случай принес мне два положительных результата. Первый и главный — осознание того, что, когда мной овладевает гнев, я могу «вывести его из своей системы». Это замечательный метод, и вы можете испытать его сами. Некоторые достигают этого во время долгой быстрой ходьбы; другие активно занимаются спортом и чувствуют при этом возвращение самоконтроля. Некоторые срывают дурное настроение на женах, но, конечно, это приносит вред обоим.

Второй положительный результат проявился позже, когда свои написанные в гневе послания я перечитывал несколько лет спустя. Эго помогло мне глубже понять себя. Попробуйте и вы — и увидите, что это очень интересный процесс, в ходе которого вы лучше узнаете себя и вообще станете лучше. Я рад сообщить, что уже много дет не нуждаюсь в таком высвобождении от гнева, потому что мой Страж больше не пустит гнев в мое сознание.

Ваше сознание — ваш единственный хозяин. Вы не имеете никакого отношения к своему появлению на свет. Почти или совсем не имеете отношения к уходу из него. Но пока вы живете, жизнь принадлежит вам и вы имеете к ней самое непосредственное отношение. Вы можете стать хозяином своей судьбы, капитаном своей души при помощи простого процесса овладения собственным сознанием и использования его для руководства своей жизнью, ***без вмешательства в жизнь других людей.***

Обратите внимание на связь между овладением собой и отсутствием попыток овладеть другими. Главная причина

несчастий — стремление вмешаться в жизнь других, в то *e время не пытаясь усовершенствовать самого себя.

Никто другой не может овладеть вашим сознанием, и вы никому не должны разрешать такие попытки. ***Ваше*** сознание — ***ваш*** хозяин; но сознание может быть добрым хозяином, который отвечает на все ваши нужды и желания и находит способы их удовлетворить. ВЫ ограничены только тем, что есть в вашем сознании. Больше ничто вас не ограничивает.

Будьте терпеливы в поисках душевной гармонии. Есвд бы душевный покой можно было легко обрести за один урок, я был бы рад сделать это и не писать большую книгу. Став взрослыми, мы накапливаем в своей жизни много мусора. Постигая себя, начиная понимать, какую жизнь вы хотите построить, вы видите и этот мусор. Выбросьте его!

Можете начать с разрыва с теми знакомыми, которые занимают ваше время, вмешиваются в ваши усилия и пытаются манипулировать вами. Устраните их! Не стоит превращать их во врагов, но если вы хотите быть самим собой, вы найдете способы избегать тех, кто мешает вам пользоваться неотъемлемым правом быть самим собой.

Много вам самим созданного мусора связано с тем, что **вы** четко не представляете себе, как проводить каждый день. Распределите время. Отведите время на «обязательное» — те дела, которые обязан делать всякий, кто хочет полноценно жить собственной жизнью.

Восемь часов в сутки — достаточное время для сна и отдыха.

Восемь часов — время занятий вашим бизнесом или профессией; но по мере того как вы достигаете успеха, вероятно, ваши рабочие часы станут короче.

Остающиеся восемь часов особенно ценны. Вы должны разделить их на отрезки, каждый из которых отводится тому, что вы ***хотите*** делать, а не тому, что ***обязаны*** делать. Чем вы хотите заняться? Остановитесь и подумайте. Сделайте список, например, такой:

—игра;
—прием гостей;
—чтение;
—писание;
—музыка;
—расширение ваших знаний в областях, которые не имеют отношения к заработку;
—уход за садом;
—работа в домашней мастерской;
—пешие прогулки;

—возможность «просто посидеть» и посмотреть на облака ***yUlH*** **звезды.**

Повторяю, эти оставшиеся восемь часов особенно ценны. Эю ВАШЕ СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ, в которое вы можете жить своей собственной жизнью так, как вы хотите. Вы можете обнаружить, что на это требуется немалая сила воли. Возможно, у вас развилось преувеличенное чувство долга по отношению к другим (часто это другое название для мелочного вмешательства в дела других). Вы можете также хорошо запомнить с детства вздор типа «дьявол находит работу для незанятых рук». Но чтобы быть самим собой, всегда нужно мужество. На вас постоянно оказывают давление, чтобы вы были подобны другим; нужно научиться не поддаваться этому давлению и не позволять другим определять ваш образ жизни.

В начале пути к успеху логично отвести часть свободного времени обучению бизнесу или иным способам повышения своего статуса. Но не допускайте, чтобы день прошел без какого-то времени, уделенного вами только себе, — времени удовольствия, как вы его понимаете. Это и есть часть того, что называется «быть самим собой». Это поможет вам, так сказать, не терять контакта с самим собой. По мере роста благосостояния увеличивайте это время; не позволяйте, чтобы эти часы съедались бизнесом или чем-то другим.

Как-то ко мне в гости пришел близкий друг. Он застал меня одетым в шорты, я лежал на траве на своем заднем дворе и играл с моими собаками.

—Какая картина! — воскликнул он. — Наверно, вы не хотели бы. чтобы публика увидела вас в таком виде.

—Я бы нисколько не возражал, — ответил я. — Мне бы хотелось, чтобы люди знали, что я живу в соответствии с тем, чему учу. Сейчас я занимаюсь именно тем, чем хочу заняться. Разве может быгь что-нибудь лучше?

Если кто-нибудь и нуждался в свободном времени, так это мой **друг.** Он проводил ежедневно больше восьми часов в своем банке и часто работал допоздна Имея миллионы долларов, он не обладал душевным покоем, и здоровье его начало сдавать.

На следующий день он позвонил мне.

—Угадайте, чем я сейчас занимаюсь! — И весело рассмеялся. — Играю со своей собакой, и это замечательно! — Немного помолчав, он добавил: — Поверьте, я и дальше собираюсь щрать и ***жить***\

Твердо усвойте:

Основные побуждения человека.

Детали и подробности того, как вы зарабатываете деньги важны, но основные ваши побуждения — это то, что делает детали и подробности фундаментом здания вашего процветания. Куда бы вы ни пошли: в магазин, в ресторан, — везде оставайтесь самим собой. Опасайтесь подражать кому-нибудь, ибо, поступая так, вы подавляете собственные способности, которые принадлежат только вам.

Не позволяйте никому мешать вам быть самим собой.

Собираясь делать деньги, вы, вероятно, будете получать предложения, приняв которые будете связаны с делами других людей. Иногда это удачное сотрудничество, но для некоторых может означать отказ от душевного покоя и осознания своей индивидуальности. Сверьтесь со списком из сорока трех положений, чтобы установить, каковы вы на самом деле и кем можете стать — человеком, владеющим своим сознанием и неуязвимым в этом самообладании.

Каждый человек должен идти своим путем.

Вы поможете другим, не «смешиваясь» с ними, а помогая им найти и использовать собственные качества для достижения успеха. Не проповедуйте, если вы не профессиональный проповедник, и не учите слишком навязчиво. Принимайте человеческие недостатки так же, как достоинства, ибо даже недостатки делают мир разнообразнее и интереснее.

Самоконтроль даст вам силу.

Храня при себе свои взгляды, вы укрепляете самообладание и избегаете ненужных трений с другими людьми. Самоконтроль поможет вам во многих жизненных ситуациях. Он помогает вам действовать для собственного блага и для блага других, вопреки гневу и другим эмоциям.

Ваше сознание — ваш единственный хозяин. **Я**

Ваше сознание — добрый хозяин и найдет способы достичь того, чего вы искренне желаете. У вас есть только созданные вами самим ограничения. Будьте терпеливы в своих поисках душевной гармонии. И прежде всего усвойте великий урок: ежедневно вы должны отводить время для личных радостей.

Достижения вашей жизни не ограничены силой только вашего сознания. Мириады других сознаний могут настроиться на ваше и с помощью колебаний эфира передать вам свои мысли. Процесс настройки лучше всего начинать с создания своей группы сверхразума. Создавая такую группу, вы будете знать, что используете методику, которая принесла огромную пользу многим широко известным людям. Все великие достижения есть результат работы многих умов, действующих в гармонии друг с другом.

Группа сверхразума — сила, необъяснимая наукой

Откуда приходят мысли, не созданные нашим умом и опытом? Часто очевидно, что они внушены словами, устными или письменными, другого человека и впоследствии действуют из глубины нашей подсознательной памяти; а возможно, это полностью сознательный процесс, как во время обсуждения проблемы. Но все мы улавливаем мысли, которые ***молча*** распространяют другие люди.

Что **такое сверхразум?** Я представляю себе сверхразум как безграничный резервуар мыслительных колебаний. Не все они доступны в любое время каждому человеку. Когда вы в гармонии с другим человеком или с несколькими людьми, настройка одного сознания на другое облегчается и оказывается бесценной. Тот, кто располагает множеством помощников и поддерживает с ними дружелюбные отношения, получает в результате гораздо больше, чем эти помощники могли бы дать ему обычными способами. Их сознания постоянно питают его сознание с помощью передающих и воспринимающих способностей мозга. То же самое справедливо относительно друзей или деловых партнеров, образующих группу сверхразума, в которой они обсуждают различные темы и проблемы. Несколько умов, сосредоточившись на одной теме, очевидно, добавляют силы уму того, кто постоянно этой проблемой занят; этот обмен мыслями достигает результатов и непосредственно, и впоследствии, когда люди, в него вовлеченные, находятся далеко друг от друга. Это не так очевидно, как устная речь или письмо, и наука не в состоянии полностью объяснить этот процесс. t Доктор Александр Грэм Белл, имя которого мы справедливо ассоциируем с телефоном, в свое время сказал:

«Существует множество причин, по которым мысль и жизненную силу можно рассматривать как явления той же природы, что электричество... Мы предполагаем, что мозг действует как электрическая батарея и что производимое им электричество передается по нервам. Но заканчивается ли процесс этим? Не могут ли колебания, даже если мы их не воспринимаем, покидать тело и облетать мир, подобно беспроволочным колебаниям, обнаруженным Герцем и другими?

Настройте ваш радиоприемник на любую радиостанцию, указанную на шкале, и вы подстроите его на колебания (Определенной частоты; приемник переведет их в слышимую форму. Есть ли что-то необычное в настройке на вездесущие колебания мысли другого сознания, которое уже было настроено на

сопереживание с вами? Это не более необычно, чем рацио. Законы радио наконец были установлены. Когда-нибудь будут открыта и законы распространения и восприятия колебаний мысли, и естественный аппарат, который мы сейчас используем интуитивно, будет во всеобщем распоряжении.

Как образовать и использовать собственную группу сверхразума. Теперь вы понимаете, что когда два или больше **ра**зума сливаются в духе гармонии для достижения определенной цели, возникает союз, который сильнее руммы отдельных входящих в него сознаний.

Таков принцип сверхразума. Он не мешает вам владеть собой. На самом деле тот, кто владеет собой, более подготовлен к использованию мыслей других людей, потому что ему не грозит опасность подавления. Наука достижений основана на союзе сверхразума, и моими союзниками в этом деле были свыше пятисот наиболее преуспевших людей, с которыми я разговаривал и работал в течение многих лет.

Применяя принцип сверхразума, вы не только делитесь своими знаниями с другими людьми, но также приобретаете возможность получать их от других, и то, что вы получаете, намного увеличивает ваши возможности стать богатым.

Вот шаги, которые помогут вам использовать бесконечные возможности принципа сверхразума.

1.***Ваш круглый стол сверхразума.*** Начните с приглашения двух или трех человек, которых вы хорошо знаете. Убедитесь, что эти люди находятся в гармонии с вами и друг с другом. Объясните, что главной целью союза является взаимный умственный и духовный рост, хотя при этом вы, несомненно, примете и материальные блага, которые естественно последуют.

2.***Вы не организуете дискуссионный клуб.*** С самого начала дайте ясно понять, что такие темы, как политика, религия и другие щекотливые вопросы, не будут обсуждаться на ваших встречах. Ваша цель — помочь друг другу знаниями, основанными на жизненном опыгге каждого члена

3.***Ваши обсуждения конфиденциальны.*** Обсуждение и сотрудничество должны оставаться внутри группы. Зная это, каждый ее член сможет говорить свободно.

4.***Группа может расти.*** Время от времени в группу можно включать новых членов. Она не должна становиться большой, чтобы не потерять управляемость. Каждый новый член должен приниматься на основе анонимного голосования.

5.***Возможность временного приема.*** Кроме первоначальных членов группы сверхразума, в заседаниях могут участвовать члены, приглашенные на месяц или на любой другой удобный период. Необходимо только, чтобы каждый новый член нахо-

дился в гармонии с остальными и знал, что если вы предложите ему покинуть группу, это вызвано именно «негармоничностью» и никак не связано с его личными качествами.

6.***Согласуйте общие принципы успеха в жизни.*** Это включает не только материальный успех, но и душевную гармонию, готовность Помочь другим.

7.***Меняйте председателя и «совет директоров».*** Каждый член группы по очереди должен становиться председателем. Председатель следит за тем, чтобы все принимали участие в обсуждении, чтобы вопросы свободно залавались и обмен опытом тоже шел свободно. Он должен следить за соблюдением заранее оговоренного лимита времени, чтобы помешать более словоохотливым членам отнимать время у других. Смена председателя будет означать и автоматическую ротацию «совета группы».

8.***Если группа состоит из сотрудников.*** Если члены группы — работники одной фирмы или предприятия, туда должны входить не только руководители, но и рядовые сотрудники. Такая организация принесет большую пользу как всей фирме, так и отдельным ее работникам.

9.***Определите главную общую цель.*** В дополнение к обсуждаемым вопросам и проблемам, группа должна иметь какую- то общую цель или проект, которые осуществляются совместно всеми членами группы ***ради блага тех, кто в эту группу не входит.*** Одним из таких проектов может стать организация еженедельной «клиники личных проблем». Туда нужно приглашать всех желающих, чтобы группа могла обсудить их проблемы. Когда один проект завершен, нужно подобрать другой.

Дополнительные советы по созданию вашего союза сверхразума. Лучше не раскрывать причину создания вашего союза сверхразума никому за его пределами. Вспомните многих **об**ру**ч**енных с неудачей и направляющих свои усилия не к **дос**тижению успеха, а к тому, чтобы помешать другим его **дос**тичь. Такие люди будут высмеивать принцип сверхразума. **Их** насмешки не должны раздражать вас, но могут стать помехой.

Когда вы встречаетесь с членами вашей группы сверхразума, позаботьтесь, чтобы были забыты отрицательные точки зрения. Группа сверхразума — не место для встречи противников. Ни у кого в группе не должно быть причин испытывать отрицательные эмоции по отношению к другому члену или причин сохранять что-то в тайне от него. Помните, что основой гармоничных взаимоотношений является доверенность. Формируйте стою группу из людей, которым доверяете; убедитесь, что и они доверяют вам.

Миллионы людей нуждаются в «клинике личных проблем». Каждый сверхразум должен иметь общую цель, которая приносит пользу тем, кто не входит в группу. Этот принцип настоль- < ко важен, что я подробнее остановлюсь на «клинике личных проблем» — так я называю доверительные собеседования.

На месте страхового агента я бы проводил такую клинику дважды в неделю, если это возможно. На современного страхового агента смотрят как на советника в разных сферах семейной жизни, например бюджета. Делясь своим жизненным опытом и знаниями коллег, вы можете произвести неизгладимое впечатление на людей, которым понадобится страховка жизни.

На месте священнослужителя я позаботился бы, чтобы моя клиника личных проблем принимала не только членов моей конгрегации. В качестве членов совета я пригласил бы самых способных своих прихожан, представляющих большое разнообразие видов бизнеса и профессий. И не стал бы ожидать прямого вознаграждения, но был бы признателен, если бы мои услуги ; помогали каждое воскресенье заполнять места в церкви.

На месте врача, я организовал бы клинику личных проблем для своих пациентов и призвал бы их приводить с собой друзей и

соседей. Зная, что большинство болезней зарождается в сознании, я использовал бы такую возможность для лечения.

Я указал на пользу, которую может принести вам организация клиники личных проблем. Возможно, никакой выгоды вы не увидите; но будьте уверены, что польза, которую вы принесли миру, каким-то способом обязательно к вам вернется и, возможно, в тысячекратно усиленном виде.

Ваша группа сверхразума по необходимости будет небольшой. Но когда вы расширяете ее с помощью своей клиники личных проблем, спонсируя детские клубы, другие общественные или благотворительные организации, ваше сознание автоматически будет испытывать воздействие многих других сознаний. Эго неисчислимое богатство!

Кстати, на месте мэра города я бы организовал клинику личных проблем в ратуше. Советниками клиники были бы самые умные и проницательные горожане: юристы, врачи, учителя, банкиры, строители; при таком разнообразии человеческих способностей любой горожанин мог бы рассчитывать на то, что его поймут.

Клинику я проводил бы в установленный час не реже раза в неделю. По мере того как она привлекала бы все больше людей, я организовал бы подгруппы. И обязательно предусмотрел бы возможность чрезвычайных встреч между регулярными, если того требовал случай.

Вознаграждение? Думаю, что любой мэр, организовавший такую клинику, сохранял бы свою должность, сколько хотел. Но это только вторичное вознаграждение. Истинное заключается в сознании, что поднял городское управление на новую ступень человечности.

Ваше сознание укрепляется миром и гармонией. Постигая себя, вы найдете возможность сохранять внутреннюю гармонию, что бы ни происходило вокруг. А в определенное время дня постарайтесь сознательно настроиться на мир, а не на конфликты, на отдых, а не на напряжение. Немного погодя вы почувствуете во время прогулок или когда спокойно лежите в одиночестве, как гармония вливается в ваше сознание. И это правда, потому что любое гармонично настроенное сознание может настроиться на ваше, если вы сделаете свое сознание восприимчивым.

Ну, а гармония в доме — это всепроникающая сила, которая втекает в сознание и вытекает из него, позволяя сохранять душевное спокойствие.

В моем доме гармония и взаимная привязанность преобладают. Все, что мы делаем дома, приносит нам удовольствие, включая любимую работу. Время от времени мы с женой отправляемся в

долгие пешие прогулки или едем в сельскую местность. Возвращаемся освеженными, с мыслями о новых лицах, новых сценах, новом опыте. И мы рады вернуться в дом, куда так приятно возвращаться.

Найдите собственный способ избавиться от тревог, но он должен бьтгь простым. Я заметил, что большинство неприятностей — это преимущественно мелкие раздражения, ведущие к общему состоянию напряженности и тревоги. Кормите свое сознание мелкими тревогами, и у него разовьется аппетит к большим.

Лучшая опора тревоги — сидеть и думать о ней. Это добавляет ей сил, и она закрепляется в сознании. Лучший гонитель тревог — преобразование их в какой-нибудь род созидательной деятельности. Используя мышцы, пусть и не очень их напрягая, вы даете отдых сознанию.

У меня есть друг, который очень просто расправляется со своими тревогами. Он вдет в сад и работает так напряженно, что весь покрывается потом.

Другие могут избавиться от тревоги, занимаясь не столь напряженной физической работой, например, столярничая или рисуя. И, конечно, самое лучшее — когда вы помогаете себе, способствуя решению чужих проблем. Этот способ пригоден даже для прикованных к постели.

Душевное спокойствие — зло в сущности очень просто. Часто говорят, что наиболее преуспевающие, занимающие высокое положение люди «совсем простые», если хорошо их знаешь. Это на самом деле так, каким бы высоким ни было их положение или уровень интеллекта. Эффективное сознание достигает фундаментальной простоты, на которой основано все остальное.

Я вспоминаю человека, которому принесло большую пользу участие в группе сверхразума. Он говорил, что самая большая польза заключалась в том, что он увидел свои проблемы глазами других людей и понял, какие они в сущности простые. Он сказал, что раньше у него была привычка **суммиро**вать свои проблемы и смотреть на итог, который **выглядел** огромным. Но когда он занялся проблемами поодиночке, он

быстро решал их одну за другой, и сознание его работало, как никогда раньше.

Твердо усвойте:

Ваше сознание способно выйти за свои границы.

Такие люди, как Генри Форд и Томас Эдисон, были специалистами по использованию знаний и умений других людей и тем самым многократно увеличили собственные способности. Мы способны впитывать мысли других людей без посредства речи. «Каждый образованный человек — сам себе учитель»; учась у жизни, он в то же время учится у мыслей, приходящих «словно ниоткуда», но на самом деле переданных в его сознание из других сознаний.

Сверхразум — неисчерпаемый резервуар.

Всякая энергия присутствует в виде колебаний различной частоты. Колебания мысли должны располагаться где-то на общей шкале частот. Настраивая свой приемник на определенную частоту, вы получаете сигнал от какой-то определенной передающей станции. Точно так же ваше сознание настраивается на сознание других людей и воспринимает их мысли.

Вы можете сформировать собственную группу сверхразума.

Составьте свою группу из людей, которых вы хорошо знаете. Дайте ясно понять, что вы не будете обсуждать темы, вызывающие противоречия. Требуйте всеобщего согласия при приеме новых членов. Согласуйте общие принципы жизненного успеха. Меняйте председателя и «совет директоров». Пусть в вашу группу входят и менеджеры, и рядовые работники. Доказано, что клиника личных проблем весьма полезна. Ее может проводить страховой агент, священник, врач или любой другой человек.

Ваше сознание укрепляется душевным миром и гармонией.

Жизнь была бы скучна без проблем и конфликтов, но мир и гармония в сознании помогают решению многих проблем. Чтобы забыть о тревогах, займитесь чем-то отвлекающим и сосредоточьте на этом свое сознание; или помогите Кому-то решить его проблемы. Некоторые усложняют свои проблемы, накладывая их друг на друга, но группа сверхра- [3]Ума помогает решать их порознь, одну за другой.

11 Вечный закон компенсации

Закон компенсации может работать на вас и против вас в

зависимости от того, как вы им руководствуетесь. Могут пройти годы, прежде чем за проступком последует наказание или за добрым делом — награда, но компенсация всегда вас отыщет.

Как вы знаете, я совершал ошибки и временами поддавался ложным эмоциям. Если бы я не учился на собственных ошибках, то считал бы себя недостойным давать советы; но я совершенно определенно учился на ошибках и на фундаменте своих так тяжело завоеванных знаний достиг успеха и душевного спокойствия.

Так вот, несколько десятков лет назад меня постиг кризис личности. Это было связано с авантюрой, которая, принеся мне жизненный опыт, ничего другого не дала. И я счел необходимым начать все заново.

Будучи в деловом районе Атланты, штат Джорджия, я навестил своего друга и прежнего партнера Марка Вудинга. Он недавно открыл большое кафе в самом центре делового района. Марк рассказал мне, что его бизнес столкнулся с серьезными трудностями. Он не учел того, что конторы в этом районе Атланты закрываются рано. И после окончания рабочего времени район пуст, как кладбище. В результате во время ланча дела шли превосходно, но вечером посетителей почти не было, а Марк именно в это время рассчитывал па хорошую прибыль. Есть ли способ убедить посетителей ужинать в его кафе? Он не видел такого способа.

Мое сознание было полно собственными проблемами. Но я к тому времени уже знал, что если не можешь найти решения собственной проблемы, лучше всего поискать человека с еще большими затруднениями и помочь ему найти решение. И я переключился на обдумывание затруднительного положения своего друга.

Осматриваясь, я заметил, **что** у него большое удобное **поме**щение, в котором может разместиться несколько сот **человек.** Оборудование у него превосходное. Место удобное — на углу вблизи остановок транспорта и больших парковок. Люди легко могли бы добраться до кафе и поесть здесь с удовольствием, когда доберутся. Но как их привлечь?

У меня возникла идея. Я предложил Марку прочесть курс лекций о науке достижений. Лекции я буду читать каждый вечер прямо в обеденном зале. Лекции для всех, кто придет ужинать, будут бесплатными.

Мы дали объявления в местных газетах. Разослали печатные объявления во все фирмы и учреждения района. И... В первый вечер нам пришлось отказать многим, кого мы не смогли разместить. И не проходило вечера, чтобы нам не приходилось отказывать, потому что все места были заняты. Ужины Марка стали за короткое время

главным источником его дохода.

Стоимость? Только стоимость рекламы. Обычно я читал платные лекции, но на этот раз решил не брать платы с друга, которому помогал: Это привело в действие невидимые силы. Такова первая часть моей истории.

Закон компенсации начинает действовать. У нас нет хрустальных шаров, чтобы предсказывать будущее. Если бы я обладал такой способностью, — я бы увидел, что моя бескорыстность стала главным поворотным пунктом в моей жизни. Даже сейчас, думая о компенсации, которую получил за свои услуги, я вижу, что мне продолжают платить. Прежде чем идти дальше, вспомните: ***я устранил собственные неприятности, помогая другу избавиться от его неприятностей.*** Остановитесь и подумайте, как вы можете применить этот могучий принцип, который всегда приносит прибыль и часто не только в деньгах.

Мои лекции по философии успеха привлекли в кафе Ву- динга множество самых разных людей. Среди них было несколько бизнесменов, включая работника электрической компании Джорджии. На этого человека мои лекции произвели такое впечатление, что он пригласил меня выступить на встрече руководителей нескольких электрических компаний южных штатов. Вокруг меня все гудело и бурлило под действием закона компенсации. Встреча происходила у Гомера Пейса, руководителя электрической и газовой компании Южной Каролины. После моего выступления он подошел ко мне и представился. И рассказал, что уже несколько лет изучает философию личных достижений.

—У меня есть друг, — сказал он, — и я хочу, чтобы вы g ним встретились. Он президент небольшого колледжа и имеет большое издательство. Он так хорошо владеет вашим языком, что я сильно подозреваю: он тоже один из ваших заочных учеников. Вам нужно познакомиться друг с другом. Не напишете ли ему?

Я написал немедленно. Президент колледжа и издатель туг же приехал в Атланту и пришел ко мне. Наверно, мудрей) из Конкорда, как прозвали Эмерсона, улыбался у меня за плечом во время нашего двухчасового разговора. Мы заключили устное соглашение: я приеду к нему в город, заново подготовлю к печати свой труд, а он его издаст.

Закон действует разными путями. Как видите, когда мне понадобился издатель, я нашел его, просто следуя своей философии.

Я получаю особую компенсацию. Прежде чем описывать третий эпизод этой многосторонней истории о компенсации, позвольте вам заметить, что ни о каких любовных делах я тогда не

думал. Что касается брака, мне казалось, что со мной этого никогда не случится.

Когда я переехал в тот небольшой город в Южной Каролине, моя квартира оказалась вблизи дома секретарши издателя. Несколько месяцев после приезда я видел эту секретаршу только за ее рабочим столом, занятую обычными делами.

Отец ее умер, когда она была совсем молода, и с тех пор она содержала всю семью. Теперь она занимала в издательстве прочное положение и была вполне довольна своей работой. Учитывая потребности семьи и сосредоточенную работу, можно представить себе, что она была очень занята. Она почти не думала о браке; можно сказать, что это последнее, что было у нее на уме.

Но, вероятно, какой-то маленький языческий херувим с луком и стрелой улыбнулся у меня за плечом. Время от времени я приглашал секретаршу поужинать. Иногда мы ездили на шоу в какой-нибудь из соседних городов, Я увидел, что когда она забывает о семье и работе, то становится совершенно другой. И совершенно замечательной.

Эта женщина оказалась почти двойником лучшей женщины, какую я когда-либо знал, — моей мачехи. Неудивительно, что я ею восхищался! События развивались быстро. Мы совершали прогулки, по утрам в воскресенье уезжали на природу. Но, увы, закон компенсации действует необычными и непредсказуемыми путями. Я расстался с этой женщиной, **которая** так привлекала меня.

Прежде всего — опять общий закон — я потерял издателя. > Шел 1941 год. Нападение на Перл-Харбор и последующие события так повлияли на его дела, что наше соглашение пришлось неожиданно разорвать.

Я уехал из города. Мне позвонили из компании «ЛеТур- но», с которой я был связан, и я занялся важной работой на фабрике этой компании в Джорджии.

Здесь мне суждено было встретиться с величайшей в жизни возможностью продемонстрировать достоинства моей философии в создании гармоничных отношений между нанимателями и работниками. Со всей скромностью могу сказать, что мое влияние изменило все на этой фабрике с ее двумя тысячами работников, включая топ-менеджеров. Позже я читал, что исход войны на Тихом океане во многом зависел от способности американцев перемещать большие массы земли и камня при строительстве островных аэродромов. Землекопная техника «ЛеТурно» широко использовалась на этих работах, и, возможно, косвенным образом и я внес в нее свой вклад.

И опять одна возможность привела к другой. Я решил сделать свою философию более пригодной для использования в промышленности. И по этой причине переехал в Лос- Анджелес, центр киноиндустрии.

Я не забыл удивительную женщину из Южной Каролины. И она не забыла меня. Накануне моего отъезда на Западное побережье она стала моей женой. Она также мой секретарь, бесценный деловой партнер и самый главный член моей группы сверхразума. Больше двадцати лет мы наслаждаемся совершенным партнерством. Вот что такое компенсация!

«Каждое действие содержит в себе свое вознаграждение».
Так говорит Эмерсон. Я уверен, вы понимаете, что ***вознаграждение*** может совсем не быть «вознаграждением», а скорее ***наказанием,*** если действие того заслуживает.

Вы можете сказать, что это всего лишь старомодное мора-лизаторство. Так оно и есть. Но это и современная мораль; °на подходила человеку, который изобрел колесо, и, вероятно, подойдет тому, кто со временем научится клонировать людей в пробирках. И это не просто мораль. Я показал вам Действие закона компенсации в своей жизни в надежде, что вы остановитесь и подумаете, как он действует в вашей жизни.

Вы увидите это действие как проявление причин и следствий. Вы совершаете какое-то действие, и это приводит к| целой цепочке следствий. Но может ли быть случайностью то, что тысячи" лет говорят: акт даяния предшествует акту получения?

Мы видим закон компенсации, когда он приносит нам! лучшую работу, деньги, возможность проявить себя, встречу! с человеком, который становится нашим пожизненным партнером в любви, — но многого мы не видим. Невидимые силы постоянно воздействуют на нас. Некоторые воздействия нам полезны, другие вредны. В этой книге говорится о практических аспектах жизни, но говорится и о невидимом и вездесущем. Показывая вам, как богатеть с миром в душе, я показываю также, как избрать дружественные невидимые силы и как сделать их вашими союзниками.

Вспомните рассказанную мной историю — четыре эпизода успеха в моей жизни, которые начались с моей встречи с Вудингом в Атланте. Все эти эпизоды вызвало простое действие — оказание услуги другу, которому я мог помочь. И| оно принесло блага, которые не кончаются до сих пор. Если бы вместо бескорыстной услуги я совершил какой-нибудь эгоистичный или недостойный поступок, я бы, возможно, все еще страдал от наказания, которое закон компенсации неизбежно поставил бы на моем пути.

Философ — практичная личность. Мы представляем себе

философов живущими в башне из слоновой кости и выходящими оттуда с книгами, для понимания которых нужно очень долго учиться. Задумайтесь, однако, над тем, что главная цель философии — ответить на вопрос «почему» относительно всех предметов. Именно поэтому наука достижений это скорее философия, чем метод или система. Как в моих предыдущих книгах, так и в этой я давал правдивые ответы на вопросы;

Почему одни люди добиваются успеха, а другие **терпят** поражение?

Почему некоторые индивиды и пары живут в гармонии с# остальными, а другие — в постоянных конфликтах?

Почему одни группы действуют с другими **в** духе **взаимопо**мощи, а другие мешают другу другу и раздражают друг друг^? ‘

С помощью ***методов*** вы делаете деньги, управляетесь со своими делами, доставляете удовольствие своей жене, сохраняете гармонию во взаимоотношениях между нанимателем и наемными работниками — и я показал вам некоторое количество ключевых методов, однако ***более важна философия, на которой основаны эти методы.*** Когда ваше сознание твердо придерживается основных концепций процветания, душевного покоя и жизненного успеха, вы строите на прочном фундаменте. Если же путаетесь применить методы сами по себе, можете обнаружить, что строите на песке.

Поэтому в практическом смысле очень оправданно быть философом. Если перед вами трудная проблема, остановитесь и вспомните, что вы философ-практик. Сосредоточьте свой ум на основных причинах, которые всегда действовали и будут действовать, — и немедленно почувствуете надежное руководство.

Философ твердо знает, что лучший способ помочь другим — помочь им найти лучшее в себе самих. Он не пытается стать реформатором и не пускается в бесконечные попытки, которые вряд ли принесут много добра

Будучи философом, такой человек знает, что время — великий уравнитель. Он терпелив, и дни и годы — его союзники, а не противники.

Зная, что сознание, обретшее мир в душе, — это эффективное сознание, философ не допускает, чтобы эмоции мельчили его сознание и делали неспособным к достижениям.

Философ-бизнесмен не смешивает повседневную прибыль с пожизненным душевным покоем и успехом. Поэтому он не воспользуется нечестным преимуществом, ибо «каждое действие вознаграждает себя».

Цепи прошлого своим траурным лязгом никогда не могут утащит философа назад. Он знает, что успех — впереди, жизнь впереди, и

берет из прошлого только то, что может стать ценным уроком.

Мы в этой книге, вплоть до настоящей страницы, многое повторяли. Как философ, напомните себе о полезности повторения, ибо человек многое усваивает из повторения, пока наконец не постигает истину.

Твердо усвойте:

Закон компенсации.

Этот закон вечен и могуч. Однажды автор этой книги' столкнулся с серьезными трудностями, тем не менее предоставил бесплатно свою помощь и время другу; и получал компенсацию за этот поступок многие годы и до сих пор продолжает получать.

Каждое действие вознаграждает себя.

Закон компенсации в своих видимых проявлениях, например, когда вслед за поступком возникает благоприятная возможность, кажется похожим на причину и следствие. Но, как говорит Эмерсон, во всякой нашей сделке участвует третий молчаливый партнер, и это невидимые силы, которые в конечном счете подводят итог. Хотя вознаграждение может прийти не сразу, всегда в конечном счете мы получаем духовные сложные проценты.

Сила — даже в несчастьях.

Закон природы есть рост, говорит Эмерсон. Он замечает, что рост часто включает в себя и несчастья, но при этом действует могучая сила, которая превращает трудности и горе в руководство для будущей жизни. И эти трудности часто обозначают конец определенного периода жизни, который должен завершиться. К тому же несчастья разрушают привычный образ жизни и помогают найти новый, необходимый для роста. Человек, закаленный трудностями, становится сильнее и может делать больше для себя и для других.

Сила мысли способна изменить ваш мир.

Ваше сознание может изменить ваш мир. Станьте философом и постигните основные причины успеха и счастья; обратитесь к этим причинам, когда ищете способ заработать на жизнь, — и вы будете строить на прочном основании.



Вы очень важны — но лишь на какое-то время

и~ 'ттмшиинииичи ши

Вы можете достичь успеха, но он никогда не выйдет за пределы человеческих возможностей. Какое бы состояние вы ни заработали, в конечном счете оно ничего не значит. Успешная жизнь сама создает себе памятник. В джунглях жизни мы одиноко идем по пути, полному опасностей, но в сознании у нас есть средства победить врагов, обрести подлинное богатство и счастье. Мы идем одни, но есть доказательства, что за нами наблюдают из мира, недоступного нашим чувствам. И этот таинственный мир хочет привести нас к процветанию и душевному спокойствию.

Эго был молодой человек, не достигший еще тридцати лет, и он сказал мне, что сдает в аренду на короткий срок машины. Он объяснил мне, как разумно поступил, не сдавая машины в долговременную аренду, как делают другие; как разумно было с его стороны давать небольшой бесплатный пробег и предоставлять некоторые другие льготы; как правильно позволять людям самим выбирать себе вид страховки, потому что они обычно выбирают страховку, покрывающую максимальное количество возможностей, — а это самый дорогой вид страховки; как он бьш мудр, когда правильно вложил деньги в ценные бумаги... короче говоря, какой он умный.

Я чуть не сказал, что ему помогло множество факторов. Например, появление современных автомобилей, покупка и содержание которых обходятся так дорого, что дешевле арендовать их на день; строительство удобных шоссе, развитие системы кредитных карточках, приведшее к расцвету бизнеса. Но нет, он не способен бьш философски взглянуть на мир — и весьма вероятно, что если бы рынок бумаг пошел вверх, когда он вложил деньги в эти бумаги, он и это приписал бы своему уму.

Я подумал о тех преуспевающих людях, с которыми был знаком и которые зарабатывали на всем, от производства керосиновых ламп до обучения компьютерному программированию. Некоторые из них понимали, каково их место в общем
порядке вещей, и этими людьми я восхищался больше, чем теми, кто видел только свою способность оказаться на вершине вовремя подвернувшейся волны. Те, кто видел жизненную перспективу, обычно обладали и душевным спокойствием. Это были большие люди, но они знали, что окружающий мир больше их самих, и считали его важнее себя.

Это хорошо сознавал Эндрю Карнеги. Однажды ему показалось, что у меня в результате знакомства с ним возникло ощущение

собственного превосходства. И он написал для меня следующий девиз:

«Не относись к себе слишком серьезно, если не хочешь, чтобы тебя проклинали окружающие».

В свое время этот девиз принес мне немало пользы, а потом погрузился в мое подсознание; возможно, это было в те времена, когда я мог считать себя счастливым, только обладая двумя «роллс-ройсами».

Теперь я вижу, что в самих «роллс-ройсах» и в моем поместье в горах Кэтскилл ничего плохого не было; неправильным было мое отношение. Я слишком серьезно к себе относился. Всплеск, который я произвел в мире, значил для меня больше, чем уважение к миру, давшему мне такую возможность.

Теперь, оглядываясь назад, я понимаю, что в то время у меня постоянно было странное ощущение вины. Я не совершал никаких преступлений. Однако если в зеркале заднего обзора я видел дорожного полицейского, то начинал волноваться, даже если знал, что еду со скоростью на несколько миль ниже предела. А что касается полицейского у моей двери... если бы такое произошло, я бы задрожал от страха.

Откуда этот страх? Конечно, от напряжения, в котором я находился. Теперь эго напряжение исчезло, потому что я знаю свое место в мире и сознание мое спокойно. Теперь я рад увидеть за собой дорожного полицейского, потому что знаю: его присутствие обеспечивает внимательность водителей и уменьшение опасности на дороге.

Наконец совсем недавно полицейский в форме действительно позвонил в мою дверь. И только когда он уже ушел, я понял, что должен был почувствовать какие-нибудь опасения — но не почувствовал. Мне было только любопытно, что ему нужно. Он вежливо спросил, живет ли такой-то человек в моем доме. Нет, ответил я, этот человек когда-то здесь жил, но выехал, когда я купил этот дом. Полицейский поблагодарил меня, и на этом все кончилось.

В конечном счете ничто не имеет значения. Я довольно долго размышлял, как лучше всего объяснить отношение к жизни, при котором твои дела являются важными, но не **самыми** важными; такое отношение, принося успех **и** богат**ство,** позволяет сохранить правильную перспективу по отношению **к** себе и своим делам — перспективу, которая необходима для сохранения мира в душе.

Многое из уже сказанного в книге связано с этой чрезвычайно важной проблемой. Я знаю, что дал миру больше, чем взял у него, и это для меня источник большого удовлетворения. К тому же способность расслабиться, каждый день проводить несколько часов в соответствии с собственным представлением о приятном времяпреповождении тоже приносит ощущение перспективы. Надеюсь, теперь вы нашли все это и для себя.

Однако после некоторых размышлений я решил подчеркнуть эту фразу: ***в конечном счете ничто не имеегп значения.*** Когда вы угрюмо сосредоточены на получении, когда вам кажется, что мир существует только в круге вашей деятельности, когда то, что вы построили или купили, начинает заслонять от вас солнце, — вспомните: в конечном счете ничто не имеет значения. Произнесите это вслух: «В конечном счете ничто не имеет значения».

Отрицательный совет? Ни в коем случае. ***В конечном счете*** ничто не имеет значения. Все имеет значение в свое время и на своем месте — и всему воздастся по заслугам. Но оставьте в сознании уголок для этого «в конечном счете», чтобы сохранить преспективу и понимать не только сегодняшний день, но и века. Это даст вам мир, сделает более уверенным в себе и более сильным.

Если в конечном счете ничто не имеет значения, зачем заполнять свою жизнь страхом? Я часто вижу людей, которые проходят по жизни, боясь того и боясь этого — как будто они настроены на какую-то космическую длину волны, которая делает страх абсолютной ценностью.

Они не настроились на нее, а скорее отключили все другие влияния, кроме своих мелких проблем, и их сознанию кажется, что эта проблемы заполняют весь космос. Страх — это так ***мелко***\

Конечно, мы проходим по жизни с «достойным уважением к мнению человечества», как говорит Декларация независимости, и время от времени считаемся с окружающими и ставим их благосостояние выше собственного. Это сотрудничество, а не страх. Эго цивилизация, а не анархия. Оглянитесь,
и вы увидите, сколько людей заполняют мозг страхом, угнетенностью и сознанием своего поражения. Почему — если в конечном счете ничто не имеет значения? Неужели они счи- VdiuT, что если будут красться по жизни, а не идти с высоко поднятой годовой, то сделают свою жизнь более значительной после

собственной смерти? Пройти по жизни уверенно и ,• смело — гораздо более надежный способ, чтобы тебя запомнили; конечно, и он не дает абсолютной уверенности, но гораздо более надежен. И еще: если вас не заботит размер собственной могильной плиты, количество цветов, которые принесут на вашу могилу, и количество прочитанных на ней молитв, — тем больше причин жить без страха.

Однажды я видел книгу, которая называется «Пишу, как мне нравится». Книгу эту я так и не прочел, но надеюсь, что живу в соответствии с ее замечательным названием. Всякий, кто смеем писать так, как ему нравится, далеко продвинулся по дороге достижения душевной гармонии и прочного обладания ею.

И это я узнал методом проб и ошибок. Было время, когда внушительная группа критиков проверяла каждую мою строку до того, как я передавал ее в печать. Потом я понял, что меня заставляют нравиться читателям, потворствуя их предрассудкам и представлениям. Но что хорошего принесу я в таком случае?

Теперь я пишу так, как мне нравится, и пусть щепки падают, как им вздумается. Возможно, вы это заметили.

Помните ли **вы Элберта Хаббарда?** Иногда великие **люди** проходят по этому миру, не встречая должной оценки своего величия. Таким был и Элберт Хаббард. Он писал, как **ему** нравится, в небольшом городе штата Нью-Йорк, но произвел «всплеск» во всем мире. Один из его замечательных рассказов называется «Послание к Гарсии». Одна из его книг — **«Альбом** Элберта Хаббарда для наклеивания» — когда-то лежала во всех гостиных, и вы правильно поступите, если попросите продавца подержанных книг отыскать для вас ее экземпляр.

Это был человек, научившийся жить своим умом и своей жизнью, что бы ни думали о нем окружающие. Он говорил, что эта свобода дает ему больше удовлетворения, чем вся слава, которой осыпал бы его мир, если бы он писал так, чтобы нравилось другим.

В молодости издатели смотрели на его рукописи и говорили, что они слишком передовые для своего времени. Когда ему всюду отказали, он решил сам стать издателем. И так хорошо проявил себя в издательском деле, что одно время на **него** работало восемьсот человек.

Но Хаббард был не просто преуспевающим писателем и издателем. Он принадлежал к тем редким душам, которые заставляют жизнь играть на их условиях, которые собирают плату, не ограничиваясь деньгами, которые извлекают дивиденды из всего, что воздействует на жизнь других людей, находят выгоды в каждом

Элберт Грин Хаббард (1856—1915), американский писатель и изда' тель. — ***Прим. перев.***

опыте и переживании.

Он разбогател. У него денег было гораздо больше, чем нужно. Но, в отличие от других богачей, он жил, ежедневно задерживаясь на обочине жизни. Мир был бы удивительным, если бы все люди стали такими- свободными, полезными, счастливыми и мирными, как Элберт Хаббард.

Ни Хаббарду, ни Эмерсону не нужно было напоминать, что ***в конечном счете ничто не имеет значения.*** Однако они и им подобные оставили наследство гораздо большее, чем те, кто считал, что занимается самыми важными в мире делами.

Учитесь у **природы.** Каково единственное постоянное состояние дел во всей вселенной? Эго перемены — вечные перемены: природа вечно строит, развивает, уничтожает и перестраивает в своем вечном походе к цели, неведомой человеку.

Капризы человечества ничего не значат для природы. Время для нее ничего не значит. Пространства и времени у нее в изобилии, и природе, конечно, все равно, что человек время от времени раскрывает какие-то ее тайны: их еще так много!

Природа уравновешивает рождения и смерти людей так, чтобы вид продолжался. Вечно? Об этом природа не заботится. Если существует закон, согласно которому со временем исчезнет человечество, исчезнет Земля, Луна и, может, вся Солнечная система, — это закон природы, и он неумолим. Если человек сам уничтожит свою планету, природа по-прежнему будет распространять на сожженный безжизненный шар закон тяготения, как если бы эта планета кишела животными, растениями и людьми.

В конечном счете в природе ничто не имеет значения.

Подумайте над этим, и вы поймете, как относиться к космосу — не как к угрозе и не как к обещанию. Если где-то существует Рай, я снова скажу: вы не можете ни доказать это, ни опровергнуть; этого не могут сделать самые мудрые

из живущих людей; и не смогли мудрейшие из тех, кто жил] в прошлом. Гораздо лучше для вас — и для всего человечества — поверить вместе с Эмерсоном, что компенсация, юз- j мездие, наказание, награда, сведение счетов и расплата по долгам — все это присутствует в ***этом*** мире.

Хаббард **и** Рокфеллер. Думая об Элберте Хаббарде, я часто] вспоминаю и Джона Д. Рокфеллера старшего. Они были так непохожи!

Однажды Рокфеллер спросил меня, хотел бы я поменять-1 ся с ним местами. Я вежливо ответил, что не хотел бы, что **j** ценю свое здоровье и свободу, которыми он не обладает. Не] думаю, чтобы это мое замечание имело какое-нибудь отнот! шение к той перемене, которая произошла с ним много лет! спустя, незадолго до его смерти. Но эта перемена произошла, I и я вижу в ней новое начало в его жизни. Да, человек, вла- t девший миллиардами, обнаружил, что ему чего-то не хватает,! и попытался начать жизнь сначала.

Чего он на самом деле хотел? Встречаясь с теми, кто его знал, I я понял, что хотел он. только того, чего не было в его знаменитой j карьере делателя денег, — душевного покоя. Думаю, однажды он | посмотрел на деньги и ему пришло в голову, что В КОНЕЧ- \ НОМ СЧЕТЕ НИЧТО НЕ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЯ. И с помощью Айви Ли попытался представить миру другую сторону сво-] ей натуры. Когда деньги Рокфеллера потекли в науку, медици- | ну, в культурные проекты, эго означало возрождение.

Элберту Хаббарду никогда не нужно было изменять свой I имидж, который представал миру и ему самому. А Рокфелле- \ ру старшему нужно было, нужно было и Генри Форду и многим другим людям, которые кажутся преуспевшими на > все сто процентов — и которые тем не менее обнаруживали,! ,, что чего-то важного им не хватает.

Любопытно отметить, что потомки Джона Д. выработали I много полезных социальных характеристик, которые совсем % не были популярны среди богатых людей времен Джона Д. I Теперь я вижу его праправнука, занятого общественной дея- **j** тельностью, — он тратит деньги на пользу самым бедным. Поскольку Джон Д. изменился, не думаю, чтобы он переверн нулся в могиле.

Краткий итог. Вы уже знаете, что эта книга готовилась почти семьдесят лет. Очевидно, я не мог написать ее в молодости, не мог и в пятьдесят лет, потому что тоща не обладал нужным опытом. Не мог Записать, пока сам тщательно не проверил советы, которые даю.

Джон Дэвисон Рокфеллер (1839-1937), промышленник, нефтяной магнат, основатель нефтяного треста «Стандард ойл». — *Прим. перев.*

Эти советы были проверены во многих жизнях, помимо моей собственной, и истории, которые я рассказываю, полны уроками жизни. Для вас усвоить их — лучший способ учиться. Жизнь не запланирована как постель из роз, но как удивительное приключение в поисках себя самого, и в ходе этих поисков нужно научиться побеждать и наслаждаться победой.

Твердо усвойте:

Вы очень важны — но лишь на какое-то время.

Относясь к своим делам слишком серьезно, вы крадете у себя душевное спокойствие. Подлинно большой человек понимает, что мир больше него. Если вы пытаетесь «жить грандиозно», связанные с этим напряжения могут вызвать у вас сознание вины и другие неприятности. Многие подлинно великие люди задерживаются на обочине жизни и просто наслаждаются, но мелкие люди боятся так поступить. У Эндрю Карнеги бьш замечательный девиз, который учит нас не пытаться отнимать собственное значение у других.

В конечном счете ничто не имеет значения.

Когда вы угрюмо стремитесь только получать, вам стоит напомнить себе, что в конечном счете ничто не имеет значения. Все имеет значение в свое время и на своем месте, но сохранение перспективы позволяет вам оценивать и данный момент, и проходящие века.

Зачем бояться?

Слишком многие заполняют сознание страхом, депрессией и ощущением поражения. Если вы идете по жизни с мужеством и уверенностью, это прогоняет страх, и тогда нет причин заботиться о размерах вашей могильной плиты. Бесстрашный человек, по имени Элберт Хаббард, писал так, как ему нравилось, печатал свои произведения и создал состояние. Ни Хаббарду, ни Эмерсону не нужно было напоминать, что в конечном счете ничто не имеет значения.

Когда ваше сознание постигает ваш истинный потенциал достижений на пути к богатству, вы сразу видите вокруг себя множество возможностей. Но помните, что душевное спокойствие — существенный ингредиент богатства. Давать в духе Золотого правила — значит наслаждаться богатством и другими радостями жизни. Когда вы оказываете людям услуги, то в конечном счете получаете вознаграждение в соответствии с тем, что дали, потому что нельзя подделать Золотое правило — оно вечно и неизменно и действует рука об руку с неизменным законом компенсации.

Не слишком много, не слишком мало

Земное изобилие ждет вас. Так говорили мудрецы минувших столетий, и это же мы узнаем от самой жизни.

Что составляет изобилие? Теперь вы знаете, что этот термин относителен. Разумеется, о том, кому нечего есть, нельзя сказать, что он живет в изобилии. Но есть и такие, кто не считает себя богатым, если не может есть с золотых тарелок. Будьте богаты по-своему, и вы будете знать, что вы богаты... и помните, что даже нищий наслаждается красотой земли, бегом облаков и видом радуги или мерцающей звезды.

Эта книга — практическое руководство, и я уверен, что вы заметили: я не предлагаю никакой замены достаточному количеству денег. Но давайте рассмотрим вопрос о достаточности, рассмотрим его с самого начала.

Богатство приходит к человеку, который видит потенциальные возможности. Я вырос в месте, которое можно было **бы** назвать фермой. Да, там была земля и можно было заметить всходы на полях и пасущийся скот. Однако опытный, добивающийся хороших результатов фермер заметил бы, что **доб**рая часть «фермы» совсем не была фермой. Она включал[3] много невозделываемой земли, за которую приходилось платить налоги, но которая не производила продукты, чтобы **их** можно было бы съесть или продать.

Нам не хватало подготовки, капитала и еще многого, но я все же не понимаю, почему мы позволяли потенциальным возможностям лежать неиспользованными. Только много лет спустя я узнал о научной организации сельского хозяйства, которая позволяет производить на десяти акрах больше, чем отец производил на ста акрах такой же земли. Недавно я встретил фермера-овощевода; он очень хорошо зарабатывает, правильно чередуя посадки всего на пяти акрах. И я понял, что встретил человека, который знает, как использовать свой потенциал.

Однако заметьте, что главный потенциал, обещающий фермеру богатство, не в его земле. Он в сознании — в готовности изучить лучшие способы ведения сельского хозяйства и использовать их, или, если заглянуть поглубже, в готовности понять, что такое хорошее ведение сельского хозяйства.

Недавно я прочел в газете, что в Африке сегодня требуется восемь человек, чтобы вырастить пищи на девятерых. К счастью, хорошие методы ведения хозяйства распространяются по всему миру, а современные удобрения производят чудеса на бедных землях. Однако чтобы восемь ковыряющихся в земле крестьян превратились в восемь трактористов, которые сеют отборные семена и их труд кормит восемьсот или восемь тысяч человек, — вначале их сознание должно усвоить, что так делали другие и они

тоже могут. Богатство ВСЕГДА начинается в сознании.

Богатство всегда начинается с представления о потенциале богатства. Ферма — лишь один из примеров, всякое состояние восходит к этому источнику.

Когда вы ищете путь к успеху, вначале за-гляните в сознание, интерпретирующее окружающий мир. Только ваше сознание создает представление о богатстве, которое вам желательно; именно сознание перерабатывает сырье обстоятельств и создает из них ***возможность.***

Душевный покой — это уже богатство, Я раньше не утверждал **это** именно в таких словах, но уверен, что они не удивили вас.

Принцип настолько важен, что я расскажу еще одну историю — о человеке, который был богат материально, но сам не знал, насколько он беден, потому что не обладал душевным спокойствием. К тому же он не знал, чего ему не хватает, пока не нашел это. И чтобы обрести мир в душе, ему пришлось отказаться от своих деловых принципов и заменить их принципом доброты, над которым он всегда насмехался. Так что, как увидите, это очень поучительная история.

Герой... Но кто герой этого рассказа? Вам придется решить это самим. Во всяком случае, главное действующее лицо — человек, который создал состояние на недвижимости, сдавая в аренду принадлежавшие ему дома. Однажды он обнаружил, что престарелая пара много задолжала за аренду, и, следуя неизменным принципам своего «хорошего бизнеса», решил **вы**селить стариков.

Он приказал своему юристу начать обычную процедуру выселения. Однако юрист не стал готовить документы, и у него с владельцем произошел такой разговор:

—Я не буду заниматься этим делом, — сказал юрист. — Можете попросить кого-то другого, если не хотите совсем от него отказаться.

Владелец дома решил, что понимает, в чем причина отказа.

—Вы считаете, что это не принесет прибыль?

—О, небольшую прибыль принесет, поскольку я понял, что вы решили продать дом, когда он опустеет. Но я в любом случае не хочу вести это дело.

Владелец удивился.

—Вас запугали?

—Совсем нет.

—Ага! Значит этот старый глупец, который не платит ренту, уговорил вас.

—Ну, в некотором роде.

—И вы смягчились? Он попросил вас, и вы растаяли? Негодный

способ вести дела. Если бы он обратился ко мне, я бы..

—Он просил не ***меня.*** Мне он не сказал ни слова.

—Ну, меня-то он точно не просил, так не могу ли я со всем уважением спросить, к кому именно он обратился?

Юрист негромко ответил:

—Он обратился к Господу Всемогущему.

—Итак, когда вы спросили его о ренте, он упал на колени и...

—Нет. Он не знал, что я здесь. И говорил он не для того, чтобы я услышал. Видите ли, я постучал в дверь, но никто не ответил. Дверь была полуоткрыта. Я подумал, что старики уже выехали, поэтому вошел. В помещении было почти пусто, и через приоткрытую дверь я увидел спальню, в постели на подушках полулежала седая старуха. Я только собирался кашлянуть, дать ей знать, что я вошел, когда она обратилась к кому-то другому в комнате:

—Я готова. Начинай, па.

Из другого конца комнаты появился очень старый мужчина и встал на колени у кровати. Теперь я не мог шевельнуться, не мог произнести ни слова. Старик молился, держа женщину за руку. Вначале он напомнил Богу, что они по-прежнему gro послушные дети, ма. и он, и что бы Он ни счел подходящим дня них, они не станут протестовать против Его воли. Но им будет очень трудно оказаться бездомными на старости лег, коща ма больна и совершенно беспомощна, и о! как все было бы по-другому, если бы Он пощадил хотя бы одного из их трех сыновей, но мальчиков на земле больше нет...

Юрист вытер глаза.

—У меня навернулись слезы, — продолжал он, — но я по-прежнему молчал. И слушал, как старик говорил Господу, как неприятно для них оказаться в богадельне, после того как они всю жизнь прожили в своем доме. И все же, сказал он Богу, он знает, что договор надо выполнять, и закончил, попросив у Бога благословения для.... — Юрист не Договорил.

—Неужели для ***меня!*** — хрипло спросил владелец.

—Ну, имен он не называл. Но молился, чтобы Господь благословил тех, кто собирается требовать свое. Что ж... я вышел на цыпочках. И что касается меня, то на этом дело кончается. Я лучше сам отправлюсь в дом для престарелых, чем выселю эту пожилую пару. — Он схватил собеседника за руку. — Послушайте. Я сам заплачу их арендную плату, заплачу немедленно, если вы позволите им остаться.

—Нет, — ответил владелец дома. Он встал и подошел к окну. Постоял немного и вытер глаза. — Пусть остаются, сколько хотят. — Он повернулся и тихо сказал: — Жаль,.что вы

выслушали эту просьбу, не предназначенную для ваших ушей.
Юрист покачал головой.
—Нет, я должен был ее услышать и рассказать вам. Моя старая мать часто говорила, что пути Господни неисповедимы...
—Я тоже слышал об этом, — сказал хозяин дома. Он взял документы на выселение и порвал их. — Что ж, отправляйтесь к ним завтра утром и... гм... возьмите эту десятидолларовую банкноту и принесите им пакет с продуктами.
—Я добавлю еще десять и принесу большую корзину.
—И... еще просто скажите им, что рента выплачена.
—Хорошо. Выплачена неисповедимым путем. — И они улыбнулись друг другу.

Владелец недвижимости считает себя подлинно богатым с того дня, как изменил своим правилам, — дня, когда он перестал хватать и начал отдавать, дня, когда он почувствовал первые признаки удивительного состояния — душевного покоя.

Делитесь щедрей. Конечно, с практической точки зрения существуют пределы времени и ресурсов, которыми вы можете поделиться. Я упоминал, что ваш первейший долг — помочь самому себе, затем помочь другим людям, и, когда это правило применяется верно, происходят чудеса.

Поэтому, говоря «делитесь щедрей», я имею в виду ***дух,*** а котором вы это делаете. Например, тот владелец недвижимости и раньше занимался благотворительностью. Но это была благотворительность ради благотворительности, деньги на различные нужды местной общины, когда его имя провозглашалось с благодарностью, и это было полезно для бизнеса.

Но однажды он дал то, за что не ждал никакой благодарности, и в этом разница. В тот день он почувствовал, что что-то гораздо большее, чем он, действует с помощью его бумажника, и в этом огромная разница. С этого дня сам дух его жизни переменился.

Я произношу речь. Эта фраза может показаться такой **же** тривиальной, как «собака покусала человека», потому что я произнес множество речей. Но дело вот в чем: я выступал в небольшом колледже и, находясь там, собрал большой **мате**риал о работе и учебе студентов.

И когда организатор выступления протянул мне чек, **я** вернул его. Поблагодарил, но сказал, что набрал материала для двух-трех статей в моем журнале «Золотое правило», поэтому считаю, что мне достаточно заплатили.

Позже из этого колледжа пришло множество подписок на «Золотое правило». Студенты решили, что, поскольку я что- то сделал для них, они должны что-то сделать для меня, и принялись

собирать подписку. Моя плата возросла многократно. И продолжается и сегодня!

Что такое **Золотое правило?** Знаете ли вы, что Золотое правило в той или иной форме было уже древним во времена Иисуса? Иисус дал его нам в форме, которая известна большинству, но ют несколько более древних версий.

Он делал другим то, чего желал для себя.
(Надпись на древнеегипетской могиле, примерно 1600 лет до Р.Х.).

То, чего не хочешь для себя, не делай другим ***(Конфуций).***

Мы должны обращаться с миром так, как хотели бы, чтобы мир обращался с нами ***(Аристотель).***

Вы видите, что Золотое правило кале главное правило поведения человека сформулировано много тысяч лет назад. К несчастью, мир помнит букву этого правила, но слишком часто упускает дух этого универсального поучения.

Сформулируем его несколько иначе:
Мы должны обходиться с другими так, как хотели бы, чтобы обошлись с нами, если бы мы поменялись местами.

Подумайте об этом. Точно такую формулировку вы не найдете в Библии. Там требуется сделать еще один шаг, судить о потребностях другого человека, исходя из ***его*** условий, видеть мир ***его*** глазами.

Простите легкомысленное отвлечение в такой серьезной теме, но оно позволит мне быть конкретнее. Существует старинный рассказ о миссионере, который распространял Слово среди обитателей островов на юге Тихого океана. И среди прочего учил их Золотому правилу в его наиболее распространенной форме: ***делай другому то, что хотел бы, чтобы сделали для тебя.*** На вождя племени это учение произвело глубокое впечатление. Однажды он постучал в дверь миссионера и объявил, что привел ему подарок: шесть дополнительных жен!

Но шутки — в сторону. Подлинное дарение — это дарение того, что нужно другому. Именно такой тип дарения полностью согласуется с законом компенсации и с человеческим опытом, который утверждает, что дарят по-настоящему, когда дарят нечто нужное.

Нет необходимости приводить много примеров такого дарения. Я их привел уже немало. Если вспомните их, то увидите Золотое правило в действии. А также увидите связь с другим знаменитым высказыванием из Библии: ***«Что посеет человек, то и пожнет».***

Мы не должны удовлетворяться крохами со стола жизни, но и не должны пытаться ухватить слишком много. Золотое правило часто

действует как великий уравнитель. Оно порождает вечный дух сочувствия к нуждам и потребностям других; сознание, проникнутое Золотым правилом, приобретает подлинную способность к дарению. Отдача порождает обретение; существует постоянный обмен богатствами, которые могут не отражаться в распухших банковских счетах, но
которые отражаются в сознании, познавшем такие богатства.
В этом счастье, душевный мир и здоровье, каких никогда не знает человек, стремящийся только к деньгам.

Осмотритесь по сторонам и найдите человека, который, как вы знаете, думает только о деньгах. Найдите человека — увы, вы его легко найдете, — которому любое количество денег кажется недостаточным. Этому человеку явно будет не хватать совести, потому что совесть — помеха, если на вашем горизонте только ряд пустых мешков для денег, которые необходимо наполнить.

Понаблюдайте за таким человеком. Поищите тепло в его душе: вы его не найдете, если только речь не вдет о деньгах. Ищите в его улыбке теплую человеческую приветливость, и не увидите ее: он улыбается, как акула. Обратите внимание, как мало он радуется жизни. О, он может предаваться самым дорогим развлечениям, но и тут ему чего-то не хватает.

В подлинно человеческом восприятии мира это — не человек. Он автомат — машина, делающая деньги. Но многие позавидуют этому механическому человеку. И укажут на то, что назовут его ***успехом.***

Но может ли существовать успех без счастья? Каждый достойный человек знает, что для полноценной жизни успех и счастье должны идти рука об руку. Ни один человек, считаю- J щий, что счастье в том, чтобы иметь как можно больше, никогда не будет счастлив. Никто не может быть счастлив, если не преобразовал слова Золотого правила в действия, если не поделился счастьем с другими. Больше того, Золотое правило не может быть применено насильно, подобно налогам. Помощь другим приносит счастье, только если она добровольна и у нее нет никакой иной цели, кроме цели — ***отдавать.***

Сколько это — слишком мало? И сколько — слишком много? Я рад, что мое имя не связано с Большим Бизнесом, рад тому, что всегда чувствовал себя свободным утверждать: Большой Бизнес должен более щедро делиться с наемными работниками — делиться и возможностями, и прибылью.

В прошлом рабов на галерах приковывали к веслам цепями. Еды им давали лишь столько, чтобы они могли работать. Вы, наверно, читали в романе «Бен Гур», что, когда галера

Исторический роман Лью Уоллеса, написанный в 1880 году. Действие его

тонула, никто и не думал освобождать рабов от цепей. Они тонули вместе с кораблем, словно часть его механизма. И так на самом деле и было.

В первое столетие после промышленной революции условия работы повторяли то, что бьито в древности. Владелец предприятия выжимал из рабочих все, что мог, и давал им взамен как можно меньше. В дни моей молодости такой подход еще во многом сохранялся, и я считаю благословением, что дожил до того дня, когда сознание необходимости делиться достигло мира фабрик и деловых офисов. Сегодня мы с ужасом вспоминаем о двенадцати- или четырнадцатичасовом рабочем дне за нищенскую зарплату и удивляемся, как могли быть так глупы, что не видели, насколько это вредно и для человека, и для общества в целом; но так было.

Сегодня вознаграждение за работу часто приходит не только в виде зарплаты, но и в форме «дополнительных льгот». Однако вопрос: сколько это — слишком маленькая оплата и сколько — слишком большая — остается, и осмелюсь предположить, что он всегда будет с нами. На него нельзя дать абсолютный ответ, потому что ценность денег меняется.

Однако одно неизменное остается: в контексте времени услуги человека стоят столько, сколько он отдает. Большинство людей в возрасте пятьдесят лет и старше могут оглянуться на доход, полученный от своей работы, и убедиться, что это верно.

Я часто вспоминаю историю, рассказанную мне Генри Фордом: она отлично иллюстрирует эту истину.

В самом начале своей деловой карьеры мистер Форд дал объявление, что ему нужен главный менеджер по продаже. Он просеивал желающих и разговаривал со многими из них. Говоря с одним из этих людей, он наконец перешел к вопросу о зарплате. Они не смогли договориться о сумме, и тогда мистер Форд спросил: «Допустим, вы поработаете с месяц, покажете, на что способны, и мы заплатим вам, сколько вы заслуживаете».

—Нет, — ответил проситель, — там, где я сейчас работаю, я получаю больше.

—И последующие события показали, что его оговорка содержала в себе истину, — со смехом закончил мистер Форд. — В конце первого же месяца нам пришлось его уволить.

Не знаю, почему Форд нанял этого человека: очевидно, тот обладал опытом и прочими качествами, необходимыми

происходит в Древнем Риме. По мотивам романа бьш снят знаменитый голливудский фильм. — ***Прим. перев.***

для этой работы. Но потом оказалось, что он способен лишь на «видимость отдачи», — соответствующим было и вознаграждение.

. 'ГА г- »г ' ' *\{ •- " ; - ♦ t-Л * J |

Невозможно подделать Золотое правило. Применимо ли в таком случае Золотое правило к найму и увольнению? Не стану утверждать, что это непременно так, однако в конечном счете — да, применимо. Закон компенсации, с которым Золотое правило действует рука об руку, применим ко всем формам компенсации. Применима и разумность не отдавать слишком мало и не хватать слишком много. Нет ни одного действительного правила жизни, которое было бы не связано с другими.

Не думайте, что сможете подделать Золотое правило. Если вы только делаете вид, что даете что-то такое, что нужно другим, в то время как сами преследуете какую-то эгоистическую и бесчестную цель, — ваш номер не пройдет. Эмерсон говорит:

«Человеческий характер проявляется во всем. Его невозможно скрыть... он прорывается на свет... я слышал, как опытный адвокат говорил: он не знает случая, когда защитник убедил бы присяжных и выиграл дело, если в глубине души не верит в невиновность своего подзащитного. Если он в нее не верит, его неверие передастся присяжным... и становится их неверием... То, во что не верим, мы не можем адекватно выразить, хотя можем часто повторять одни и те же слова...

Человек всегда выдает, чего он стоит. То, что он пишет на своем лице, в своей фигуре, в своем состоянии, написано горящими буквами, и все, кроме него, могут прочесть это... Каждое отступление от правды для лжеца не только своего рода самоубийство, но и удар в самое сердце человеческого общества... Верьте людям, и они будут верить вам; обращайтесь с ними как с достойными людьми, и они будут достойно вести себя».

Твердо усвойте:

Ключ к изобилию.

У многих фермеров земля содержит в себе потенциал богатства, но фермер остается бедным, потому что не реализует этот потенциал. В каждом человеке заключен потенциал процветания, но человек может оставаться бедным. Богатство приходит, когда вы осознаете свой потенциал — когда ваше сознание научится превращать сырье обстоятельств в возможность обретения богатства.

Душевное спокойствие -г- это уже богатство.

Душевного спокойствия лишены многие люди, которые считают себя богатыми, но на самом деде таковыми не являются. Когда человек обретает душевйое спокойствие, он понимает, чего ему не хватало, и с этого дня его жизнь меняется. Душевное спокойствие

приходит тогда, когда человек открывает, как делиться, не планируя получение в ответ; как давать без мысли о прибыли. В физическом смысле у такого жертвования могут быгь пределы, но в духовном оно не знает границ.

Что такое Золотое правило?

Золотое правило нужно понимать, как способность помогать другим, как вы хотели бы, чтобы помогали вам, если бы вы поменялись местами. Сосредоточивая ваше внимание на том, в чем нуждается другой, вы обретаете подлинно человеческое сочувствие. Золотое правило действует как великий уравнитель, обеспечивая такое положение, при котором у вас не очень много, но и не очень мало, однако при этом через ваши руки проходят огромные богатства. Человек, который живет только ради накопления денег, не может быгь счастлив, и нет подлинного успеха, если при этом не испытываешь счастья.

Волшебная сила веры

В силе веры заключена ёысшая тайна. Вера — это ключ главной силе сознания, превращающей концепции в реальность. Цели могут достигаться путями, которые покажутся чудесными, однако мы используем только естественные силы, доступные всем. Даже физические перемены в организме могут быть вызваны глубокой верой. Ключ к обладанию большими суммами часто заключен в простом самовнушении. Сконцентрируйтесь на том, чего вы хотите, и сразу увидите указатели к вашей цели. Сегодня силы эволюции находятся под нашим контролем, и вы можете сознательно становиться более успешным человеком.

Все, во что может поверить сознание, человек способен осуществить.

Пожалуйста, прочтите это еще раз медленно; все, во что может поверить сознание, человек способен осуществить.

Если бы вы познакомились с этим утверждением в начале книги, вам показалось бы, что его нелегко сразу переварить. Однако сейчас вы видели много примеров успеха и неудач, счастья и несчастья, душевного смятения и душевного покоя, — всего того, что человек сам вызывает у себя...

Теперь, когда вы читаете: ***все$_{у}$ во что может поверить сознание, человек способен осуществить***, вы знаете, что это концепция достижений, которая сама становится достижением, и это наша великая человеческая прерогатива.

Все$_{у}$ во что может поверить сознание, человек способен осуществить. Эю и есть Великая Тайна.

Поверьте искренне, в самой глубине души, в большое богатство

— и вы его обретете.

Поверьте искренне, в самой глубине души, в превосходное физическое здоровье — и вы будете здоровы.

Поверьте искренне, в глубине души, в душевный покой — и вы его обретете. А вместе с ним и все чудеса, которые его сопровождают.

Все, во что может поверить сознание, человек способен осуществить. Эго великая тайна, известная прошлым временам; это тайна, которой подчинены все современные достижения; это тайна, которая будет сопровождать человека к звездам. Эго тайна всех времен.

Что мы понимаем под ВЕРОЙ? «Одного хотения мало», — гласит древнее утверждение. Эго справедливо и помогает вам помнить, что ***желание*** не есть ***вера.***

Если желание есть, оно находится на поверхности сознания. Вы можете сказать: ***«Хочу»*** — и пожелать всего, что представляет себе ваша фантазия... чтобы вам в руки упал миллион долларов... чтобы вы смогли взмахнуть руками и полететь. Желание не ограничено природными законами. Однако этот факт — не главное отличие желания от веры.

Вера, когда она возникает, находится в глубине сознания. Вера становится частью вас. Вот почему искренняя глубокая вера способна изменить действие ваших желез внутренней секреции и произвести такие физические изменения в организме, которые не в состоянии объяснить медицина. Вера на волне неведомой длины исходит от вашего мозга и доходит до глубин другого мозга, и этим объясняется «сила личности» и многое другое, к чему мы можем привесить только простейший ярлычок. Вера в свое дело — гораздо более сильная, чем стремление остаться живым, — заставляет людей преодолевать даже инстинкт самосохранения. На вере основана религия, она поддерживает народы, она стоит за всяким великим достижением. Повторяю: вера — это часть вас; именно поэтому вы способны достичь того, во что верите. Больше того, когда у вас есть великая вера, вы верите постоянно, как постоянно живете.

Сознание и подсознание. Как выразился кто-то, сознание поставляет мысли, «которые мы знаем». Например, вы хотите обуться или послушать радио; зная мысль, рожденную сознанием, вы предпринимаете действия.

Нет никаких физических причин, почему бы не обуться или не включить радио, если вы этого хотите и у вас есть руки. Но предположим, существует какая-то причина, не позволяющая не включать радио. Предположим, сейчас можно услышать передачу

зарубежной радиостанции, и ваше правительство — а у вас оно тоталитарное — наказывает того, кто слушает эту станцию. Больше того, вы знаете, что не можете спокойно слушать эту станцию, потому что подозреваете наличие в своем доме доносчиков.

Протянете ли вы руку и включите запрещенную передачу или нет? Во многом это зависит от вашего подсознания.
Главные страхи и мужество не в сознании, а гораздо глубже. Подсознание незаметно для вас даст указания сознанию, и сознание породит известную вам мысль: Не делай этого — окажешься в тюрьме!

Или: Я собираюсь утвердить свое право слушать то, что хочу, при любых обстоятел1>ствах.

Или даже компромисс: Проверю, дома ли тот подозрительный тип в меблированных комнатах наверху, и, если его нет, включу радио.

Сделаем еще один шаг. Предположим, в своем сознании вы говорите: ***«Я обязательна включу радио в 9 вечера — независимо ни от чего»***. Вы этого хотите, но не чувствуете уверенности, в вашем подсознании живет страх, подталкивающий вас к тому, чтобы ***не*** включать радио. И подсознание снабдит вас всевозможными предлогами и уловками для того, чтобы не включать радио. Вы умудритесь прийти домой позже или вбежите в дом в последнюю минуту и при этом «случайно» натолкнетесь на стол, уроните приемник и разобьете его. (Совершенно честно вы полагаете происшедшее случайным.) Или вы можете назначить на время передачи встречу или другое дело и потом неожиданно, когда подсознание позволит вашему сознанию, вспомнить, что эго как раз время передачи, и как ***глупо*** было с вашей стороны назначить на это время другое дело.

Не ищите в этом намек на нечестность и не думайте, что не может бьгть ничего важнее, чем включить радио. Посмотрите на эго шире. И вы поймете, что ваш тайный хозяин — именно подсознание, о чем вы, вероятно, уже много раз догадывались, когда говорили, что просто не сделаете того, что противоречит вашим принципам. Истинный принцип — эго твердая вера, которая является частью вас и, конечно, может быть очень полезной и необходимой.

Итак, ваше подсознание — ваш тайных босс, оно дает приказы сознанию. Но, как вы уже поняли из этой книги, подсознание — совершенно особый босс. Оно, так сказать, готово совещаться с вами, обдумывать возможность перемены распоряжений, отменять их, заменять при необходимости.

Твердо решите, во что вам нужно верить, внедрите веру в подсознание, и оно прикажет вашему сознанию жить в соот-

ветствии с этой верой.

Пусть ваша вера включает концепцию достижения, и ваше подсознание найдет такие способы и средства к его осуществлению, которые, если бы вы этого просто желали, ни за

что не пришли бы вам в голову. Вы можете говорить о «везении», .но на самом деле это обострение всех ваших чувств и способностей, направленных на достижение цели, фокусирование всех сил на этой цели, отвлечение от других дел — это могучий источник сил и возможностей — настроенность на другие сознания, чья помощь в ином случае для вас совершенно недоступна, и еще гораздо большее! Слов не хватает, когда говоришь о силе веры. Только вера продвигает вас к достижению цели, и только с верой вы осознаете, какие силы имеются в вашем распоряжении.

Есть ли у **веры пределы достижимого?** Если такие пределы и существуют, никто их не знает. **Я** иногда упоминал, что временами мы можем рассчитывать на силы, выходящие за границы наших обычных чувств. (Не сверхъестественные, а естественные силы, которые мы только начинаем понимать.) Глубокая подсознательная вера чрезвычайно помогает получению помощи этих невидимых сил.

Однажды, еще ребенком, я заболел тифом — это была единственная серьезная болезнь, которую я пережил. Несколько недель я болел, и не было никаких признаков улучшения. В конце концов, как рассказал мне много лет спустя отец, я впал в кому. Два врача, приехавшие на нашу ферму, сказали отцу, что ничего не могут сделать: я умру через несколько часов.

Отец ушел в лес. Здесь он встал на колени и начал молиться другому Врачу, который превосходит всех врачей. И в этой молитве почерпнул могучую, всеобъемлющую веру в то, что я выздоровею. Час или больше он простоял на коленях, и наконец на него снизошел мир... такое состояние душевного мира, в котором лучше всего работает сознание. И неожиданно, непонятно отуда, к нему пришло знание — без малейших сомнений: он твердо знал, что я выздоровею.

Не знаю, где была услышана молитва моего отца и была ли она услышана вообще; возможно, молитва послужила фокусирующим и усиливающим средством, которое есть часть глубокой подсознательной веры. Но знаю: когда он вернулся домой, я сидел в постели, что несколько часов назад было совершенно невозможно. Сидел и просил пить. Температура спала.

Другое поколение, другая цель. Я имел возможность видеть на примере собственного поколения и поколения моего сына, как глубокая вера способна совершить «невозможное».

Когда мой сын Блэйр родился без ушей и без некоторых необходимых частей слухового аппарата, я решил, что он ***будет*** слышать. Коротко перечислю препятствия, которые вставали на нашем с Блэйром пути: обвинения, которые пришлось выслушивать, когда я не разрешил ему учиться языку глухонемых; попытки сломать ему жизнь, внушив убеждение, что он «не такой», как другие, и так далее. Во всяком случае я знал, что подсознание способно творить чудеса, возвращая здоровье и правильное функционирование органов когда оно подготовлено и направлено.

Сознание часто является чем-то вроде часового, который охраняет вход к подсознанию. Поэтому мы и говорим: «Если человека убедили насильно, в глубине души он сохраняет прежнее мнение», потому что согласие было только сознательным, может, чтобы избежать неприятностей, но в подсознании ничего не изменилось. Или чрезвычайные обстоятельства «увлекают» нас и мы действуем не так, как обычно, однако впоследствии возвращаемся к обычному способу действий, потому что впечатление оказалось недостаточно глубоким.

Возможно, иногда и у некоторых людей гипноз помогает обойти сознание. Однако существует другой, лучший и более безопасный способ миновать барьер сознания и внедрить инструкции в подсознание, где они будут усвоены и вернутся в виде действий. Этот способ — передача указаний спящему человеку. Сознание засыпает, но подсознание никогда не спит. Недавние исследования показали, что на определенных этапах сна мозг более восприимчив, и я с радостью вижу современные усовершенствования этой техники.

Возможно, я много времени потратил зря, но мои усилия были такими долговременными и подкрепленными такой верой, что достигли результатов, которые многим казались невозможными. Я разговаривал с Блэйром, когда он спал. Я обращался непосредственно к его подсознанию и говорил, чего ожидаю от него. А дополнительное стимулирование его нервная система получала путем хиропрактики.

С помощью такого метода я заставил природу выработать дополнительные слуховые нервы, которые соединяли мозг Блэйра с внутренней поверхностью черепа. Уши у него не выросли, но он получил 65 процентов нормального слуха, и этого ему вполне хватило. Некоторые называют это чудом излечения, но я скорее назвал бы демонстрацией возможностей природных сил.

Как же слышит Блэйр? С помощью костей, с которыми соединяются нервы. Именно на этом принципе основаны некоторые современные слуховые аппараты. * >

·j *

Можно ли шире применять этот метод? Мой **метод** сработал, но для этого потребовалось, чтобы преданный человек потратил много

ночных часов. Позже я экспериментировал с фонографом, который повторял записанное сообщение в слуховой аппарат, расположенный под подушкой спящего. И такое приспособление принесло мне большое облегчение.

Нам известно, что аналогичные приспособления иногда бывают в продаже. Они усовершенствованы современными методами записи и передачи, но принцип у них прежний. Я также в курсе других недавних исследований в области техники обучения во сне, при применении результатов которых можно столкнуться с трудностями.

Прежде всего, одного механизма недостаточно. Должна быгь глубокая ***вера*** в то, что подсознание способно получать указания и получит их, в то время как сознание спит. Такой способ ничего не даст скептически настроенному сознанию. Сознание, полное страха или чувства своей неполноценности, очень быстро решит, что с новым прибором не стоит возиться.

Некоторых так тревожит появление рядом с постелью аппарата, что их сознание никогда не оставляет сцену действия. Многие стараются отрицать всякий положительный результат, полученный при обучении во сне. Подсознанию требуется время, чтобы полученная инструкция укоренилась, так сказать, в мириаде клеток мозга. Оно не сделает этого, если сознанию позволено — его даже побуждают к этому — в часы бодрствования заполняться отрицательными мыслями, например, воспоминаниями о прошлых неудачах, мыслями о том, что подумают другие, и так далее.

И наконец я обнаружил: записанное послание должно под-крепляться, когда человек бодрствует. Он должен выучить наизусть это послание, в котором, разумеется, не должно быть ничего постороннего, никаких упоминаний о возможных препятствиях, только формулировка цели. Эго полностью положительное, сконцентрированное стремление к цели, выраженное в послании, должно повторяться много раз за день, чтобы сознание к нему привыкло, чтобы оно, благодаря многочисленным повторениям, могло проникнуть в подсознание.

Со временем обучение во сне способно принести новые огромные достижения. Оно может помочь и сейчас, но я упоминаю его скорее как иллюстрацию тех методов, с помог щью которых можно передавать приказы подсознанию, а эти приказы будут впоследствии руководить вами и, как я показал, способны произвести удивительные перемены в организме.

В этой книге подчеркивается, что в каждом из нас есть возможности и способы достичь успеха. Зная Великую Тайну — ***то, во что способно поверить сознание, человек может совершить,*** — вы видите, что у вас есть все необходимое для этого: сознание, а также

полный изобилия мир, кишащий возможностями.

Сведите их вместе.

Искусство самовнушения. В Кливленде живет человек, который сегодня стоит десять миллионов. Он заработал деньги, вначале поместив в супермаркетах телевизоры и передавая для покупателей особую рекламную программу. Для этого не потребовались новые изобретения, не нужно было миллионы людей приучать к новому образу жизни. Не было даже начального большого капитала или особого положения. Этот человек — его зовут Apr Моделл — начинал как рабочий-кораблестроитель. Он выработал идею и довел ее до реализации.

Человек по имени Маквикер, из Цинциннати, известен своим любимым высказыванием: «Вы должны верить так сильно, чтобы преодолеть сомнения окружающих». Он поверил, что тестообразный материал, который использовался при клейке обоев, понравится детям — и их родителям — как материал для лепки. Ему говорили, что он ошибается. Но он создал бизнес, который приносит четыре миллиона в год.

Подобно Генри Форду и Томасу Эдисону, эти преуспевшие люди ***поверили*** и ***достигли.*** Вера показала им путь к достижениям. То же самое произошло с Колумбом. И с Павлом из Тарсуса*. И то же самое может произойти с вами.

Искусство самовнушения зависит только от вас. Мы очень скоро увидим это. Вначале спросите себя: ***Чего я хочу***? На такой вопрос ответить нелегко. Чего вы хотите? Снова дам вам список, чтобы помочь в размышлениях.

~ Улучшение общего состояния здоровья.

Улучшение здоровья в конкретных случаях или в работе конкретных органов.

***По преданию, апостол Павел родился в городе Тарсус. — *Прим. перев*.**

Избавление от вредных привычек.

Избавление от страха.

Способность преобразовывать сексуальную энергию. ,

Способность найти нужного партнера в браке.

Уменьшение или прибавка веса.

Способность порвать с устаревшими обычаями или вышедшим из моды образом жизни.

Способность лучше ладить с людьми.

Способность убеждать других.

Внутреннее руководство в выборе бизнеса или профессии.

Деньги.

Если вы знаете, чего хотите, вы готовы добиваться этого. Вам нужна определенная главная цель. Смутные представления немногим

лучше праздных мечтаний. Решите, ***куда вы направитесь,*** и тогда и только тоща вы увидите указатели на своем пути.

Вы собираетесь делать деньги и, вероятно, видите в них единственную форму богатства, — но, как я указывал, форму богатства, которая позволяет достичь многих других целей. Очень вероятно, что вы в качестве цели автоматически выберете именно деньги, поэтому давайте возьмем эту цель как прототип, иллюстрирующий возможности самовнушения.

Сколько денег вы хотите заработать? Вспомните истории У. Клемента Стоуна и других, которые обозначили в качестве своей цели определенную сумму денег и завладели ею. Они не заполняли сознание мыслями о трудностях, которые им предстоит встретить, о конкуренции. Они поверили, что сделают деньги... и достигли того, чего хотели.

Вот способ использовать самовнушение, чтобы оно помогло вам получить нужную сумму. Достигается это шестью ступенями стимуляции подсознания.

Первая ступень. Найдите тихое место, где вы можете быть одни и где вас никто не потревожит. Многие считают, что в постели, перед самым сном, сознание становится особенно восприимчивым. Закройте глаза и называйте вслух, прислушиваясь к своим словам, сумму, которую вы хотите заработать, назовите также срок, за какой надеетесь заработать эти деньги, и опишите услуги или товары, которые предоставите в обмен на эти деньги.

Вторая ступень. То же самое запишите. (Можете сделать это вначале, если хотите.) Напишите тщательно и подробно. Запомните наизусть. Оказавшись в тихом уединенном месте, повторяйте слово в слово то, что написали. Текст можно время от времени изменять, пока он не будет абсолютно точно выражать ваши стремления. Добавьте к своим словах утверждение примерно такого характера:

> . • +

Я верю, что буду обладать этими деньгами. Моя вера так сильна, что я уже вижу эти деньги перед собой. Я знаю, что эти деньги существуют и только ждут возможности перейти ко мне в обмен на мои услуги, предоставленное честно, со всем мастерством и усердием. Существует план, который позволит мне получить сумму (назовите эту сумму) ко времени (назовите время), и мое сознание воспримет этот план и даст мне возможность выполнить его.

Вы должны увидеть себя предоставляющим услуги или доставляющим товары. Увидеть себя получающим плату. Это важно!

Третья ступень. Поместите написанный текст вашего утверждения в такое место, чтобы вы могли его видеть вечером и утром. Читайте

его, когда встаете. Читайте, ложась спать. Можете носить этот текст с собой и читать его несколько раз в день, но особенно важно это делать по утрам и вечерам.

Когда будете читать, почувствуйте деньги в своих руках. Простое чтение слов (или произнесение их про себя) ничего не значит, если слова не заряжены сильной эмоцией желания. Хорошо известно, что подсознание скорее реагирует на ***чувство,*** чем на ***разум.***

Четвертая ступень. Заставьте работать принцип сверхразума. Не всегда возможно создать группу сверхразума в соответствии с теми указаниями, которые вы прочли раньше, и вам лучше совсем не иметь такой группы, чем иметь неправильно подобранную группу. Однако вы можете хорошо использовать этот принцип, советуясь с нужными людьми. Существуют люди, которые могут помочь вам и которым при этом поможете вы. Не забывайте, что если вы хотите попросить банкира финансировать ваш бизнес, вы помогаете ему в его бизнесе. (И не забывайте, что многих «хладнокровных» банкиров тронула уверенность, вера и энтузиазм просителя, они поверили ему — и не ошиблись.)

Чем с большим количеством людей вы поговорите, тем больше информации получите. Чем больше знают они, тем больше знаете вы. Однако правильно подбирайте людей. Время от времени среди них встретятся такие, чье сознание настроено на ваше.
Разговор с таким человеком — мощное тонизирующее средство, которое побуждает ваше подсознание вести вас в нужном направлении. > , . ***ч*** . ,

Пятая ступень. Когда у вас возникнет план, действуйте в соответствии с ним. Подсознание подобно плодородной почве, в которой прорастет любое семя — и семя сорняка, и семя вашего богатства. Самовнушение помогает вам пропалывать сорняки. Однако когда семя богатства падает на почву подсознания, оно растет в соответствии с тем вниманием, которое вы ему уделяете.

Не сидите без дела в ожидании появления плана. Например, вы можете точно не знать, каким именно будет ваш бизнес, но пока такого знания у вас нет, вы можете связываться с источниками снабжения, больше узнавать о бизнесе и еще сотнями способов способствовать поступи достижений. Вспомните, как у меня появились издатели, когда я в них нуждался.

Шестая ступень. Когда у вас появился хороший план со всеми необходимыми подробностями, запишите его. Перечитывайте каждое утро и каждый вечер. Придерживайтесь плана, но будьте готовы изменить его, если обстоятельства укажут на разумность изменений. Вы не должны постоянно переходить от одной альтернативы к другой. Ваше подсознание просеет альтернативы и покажет вам, ***что***

вы должны делать, чтобы достичь цели...

Я мог бы назвать ***веру*** в качестве седьмой ступени самовнушения, но вера всепроникающа. В одной из моих книга вера названа химиком мозга. Когда вера сливается с мыслью, она становится необходимым ингредиентом для подсознания. Когда вера становится частью вас, она входит в каждое послание, которое вы повторяете для себя. Она становится частью вашего характера, частью вашей личности. Вера помогает вам пронизать мысли эмоциями, вывести их за пределы разума в другое царство мысленного существования, где мысли обретают свой физический эквивалент.

А теперь с ***верой*** прочтите снова все шесть ступеней самовнушения.

Новый взгляд на ваше сознание и ваш организм. Великая **Тайна** такова: ***всего, во что может поверить человеческое сознание, человек может достичь.*** Можно было бы просто сказать: ***всего, во что поверит сознание, сознание способно достичь,*** но я хочу подчеркнуть силу ***человеческого сознания.*** Ни одно другое живое существо не владеет своим сознанием, как мы, не может чувствовать и исследовать его возможности, наращивать эти возможности так, что они превосходят воображение.

Вы привыкли быть человеком. Остановитесь и подумайте об уникальности своего человеческого состояния.

Одним из замечательных исследователей человека и его сознания является доктор Пьер Леком дю Нойе. У меня есть любимое место из его великой книги «Предназначение человека», которое я люблю показывал, людям, не понимающим, как сознание способно лечить организм. Процитирую эго место.

«Человеческий организм состоит из множества самостоятельных существ — клеток, каждая из которых наделена совершенно особыми свойствами. Среди них есть многочисленные и вездесущие плебеи — фибробласгы; есть независимые химики печени и костного мозщ есть химики, подчиняющиеся приказам, переданным нервной системой из мозга, которые умеют мгновенно на кончиках нервов создавать ацегилхолин, приводящий к сокращению мышц, и адреналин, расслабляющий их. Есть благородные клетки, пирамидальные клетки мозга, живущие в гордой стерильности и никогда не воспро-> изводящиеся; есть нервные клетки, которые передают приказы и реакции; есть клетки, которые защищают, клетки, которые обороняются и которые лечат. Из координации всего этого возникает автономная личность человека».

В этом кратком описании едва затрагивается огромное количество факторов мозга и организма, которые доступны человеку для организации, проецирования и использования силы мысли.

Величайшим обвинением против существующей системы об-

разования является то, что большинство людей приходят в этот мир, живут в нем и уходят из него, так и не осознав силы своих мыслей и того факта, что все в жизни создается и разрушается силой мысли. Хуже того, нас учат всему, чему угодно, но почти никогда не учат использовать силу мысли для достижения единственной необходимой формы богатства — душевной гармонии.

Величайшим обвинением против религиозных деятелей является то, что они так стараются готовить нас к жизни в раю, но почти ничего не сделали, чтобы подготовить нас к процветающей, мирной и счастливой жизни здесь и теперь. * ***4*** Величайшим обвинением против нашей цивилизации является то, что огромное большинство людей сосредоточивает мысли на страхах, а не на глубокой вере, которая одна **способна** принести им желаемое — а не то, чего они боятся.

Каждый человек может превзойти себя. Доктор дю Нойе драматично описывает возможности человеческого существа выйти за свои «границы» и тем самым многократно увеличить свои силы: «Нам всем приходится играть свою индиви-* дуальную роль. Но мы играем ее хорошо, если стараемся играть еще лучше и превзойти себя. Именно эти усилия составляют наш вклад в эволюцию, это наш долг... Если у нас есть дети, мы участвуем в эволюции скромно, чисто статистически, но если мы не развиваем свою личность, то не оставим никакого следа в истинной эволюции человека».

*

Очевидно, доктор дю Нойе признает важность для каждого индивида пользоваться своим правом выбора мысли как средства умственного и духовного роста, потому что продолжает: «Каждое разумное существо несет в себе средства для того, чтобы превзойти себя». Важно, чтобы человек понимал это и пытался реализовать свои возможности. Несравнимый дар мысли, удивительная способность к абстрагированию сделали нелепыми, устаревшими и часто неуклюжими механизмы, разработанные эволюцией. Благодаря только своему разуму человек за три поколения завоевал воздушное царство, в то время как животным для достижения того же результата в процессе эволюции потребовались сотни тысяч лет.

Только благодаря разуму возможности наших органов чувств увеличились миллионнократно, превзойдя самые буйные мечты; мы на. тридцать миль приблизили к себе Луну (Дю Нойе — современный автор, но смотрите, как быстро его сведения устаревают!), мы видим бесконечно малое и бесконечно далекое; мы сокращаем расстояния и уничтожаем физическое время.

Мы покорили силы вселенной, даже еще не поняв их до конца. Мы высмеяли утомительный и поглощающий время метод проб и ошибок, используемый природой, потому что природе в конечном счете удалось создать шедевр — человеческий мозг. Но великие силы эволюции по-прежнему живы, хотя применительно к нам приспособление утратило свое значение. Теперь мы отвечаем за прогресс эволюции.

Мы свободны уничтожить себя, если неправильно поймем смысл и цель наших побед; и мы свободны идти вперед, продолжить эволюпию, сотрудничать с Богом, если поймем этот смысл, если усвоим, что цель может быть достигнута только путем искренних стремлений к моральному и духовному развитию».

Мир в душе и сила сознания. Поскольку ваши достижения в жизни зависят от того, что вы вначале представите **себе** мысленно, а это в свою очередь зависит от глубокой внутренней укорененной в

подсознании веры, — очевидно, что вся ваша жизнь зависит от способности верить.

Нет, сам по себе ваш жизненный процесс не зависит от этой силы. Вечное сделало возможным, чтобы высший продукт эволюции — человек — оставался живым, не сознавая, что он жив. Биение сердца, работа легких, процесс пищеварения и другие жизненные функции осуществляются под руководством части мозга, которая сама о себе заботится.

Помимо этого, человек делает себя все лучше. Он стремится ввысь — достигает высот своего стремления. Видя еще большие высоты, устремляется к ним — и вздымается на вершину, но за ней открывается новая, еще более высокая.

Философы всегда признавали силу спокойного мышления, силу душевной гармонии. Это совсем не означает сознание, не знающее стремления ввысь. Напротив, это сознание, которое способно создать и оценить самые высокие стремления. Душевное спокойствие не является признаком только тех, кто не странствует по миру и не интересуется его разнообразными делами; напротив, многие люди, обладающие душевным покоем, относятся к числу самых занятых. Помните, мы говорим о внутреннем мире как о некоем центре, вокруг которого, подобно большому электромотору, вращается все остальное, наполняется энергией, выполняет полезную работу, но всегда передает вращение неподвижной точке опоры в центре.

Душевное спокойствие позволяет сознанию создавать великие творения. Оно не знает конфликтов с подсознанием, которые могут помешать сознанию и, следовательно, сознательным действиям. Сознание, полное душевного покоя, это ***свободное*** сознание. Его возможности безграничны.

Сформируйте свою веру на основе мира в душе, и она будет поистине великой — и достижимой. Не для всех, возможно, но для человека, который знает, что душевное спокойствие и сила сознания — это одно и то же.

Кто сказал вам, что это невозможно? Какие великие достижения есть у человека, который позволяет себе использовать слово ***невозможно***?

Твердо усвойте:

Все, во что может поверить сознание, человек способен осуществить.

Такова Великая Тайна, вечная основа стремлений человека контролировать свою судьбу. Осознайте этот большой шаг вперед в вашей жизни, создайте глубокую подсознательную веру, и вера станет основанием реальности. «Хотеть недостаточно», потому что

простое желание не проникает в глубины сознания; но подлинная вера становится частью вашего существа.

Подсознание — ваш тайный хозяин.

Хотя сознательными действиями руководит сознание, направление этих действий определяет подсознание. Если вы подсознательно чего-то боитесь, вы можете найти множество предлогов, которые помешают вам совершить действие. Но подсознание можно переубедить, заставить изменить любой его приказ и тем самым полностью изменить вашу жизнь. Ваше подсознание — вместилище глубокой веры, которая становится вашим постоянным проводником.

Подсознание не знает пределов своей силы.

Правильное использование подсознания дает возможность пользоваться силами, недоступными обычным органам чувств. Мысли можно передавать в подсознание спящего человека, обходя при этом преграду сознания. В этом тайна случаев излечения, которые кажутся чудом. Методы обучения во сне могут так усовершенствоваться, что со временем откроют новые горизонты силы мысли.

Самовнушение определяет ваш успех.

Зная, что все, во что может поверить сознание, человек способен осуществить, вы видите, что глубокая вера открывает огромные возможности. Чтобы получить желаемое, вы должны сосредоточить свою веру на определенной главной цели. Деньги — это цель, к которой нужно относиться рассудительно, но это приемлемая и определенная цель. Техника самовнушения должна быть сосредоточена на том, сколько точно денег вы хотите, и на средствах получения этой суммы. Душевное спокойствие и сила мысли идут рука 96 руку, и сознание, исполненное душевным покоем, наиболее способно к созданию великих мыслей, глубокой веры и претворению этой веры в реальность.

Энтузиазм — и кое-что еще

Энтузиазм — замечательное орудие убеждения. Попросите о чем-нибудь с энтузиазмом, и это приведет в действие определенные психологические факторы, которые сделают вашу просьбу неотразимой. Энтузиазм должен быть основан на искреннем желании быть полезным, и услуга, оказанная вам, должна принести пользу и тому, кто ее оказал. Если вы ищете работу, следуйте главным правилам.: старайтесь получить такую работу, которая открывает перед вами возможности быстрого роста. Убедитесь, что в этой работе вы способны выразить себя, потому что это

большой шаг к богатству и душевному покою.

Я просматривал старые письма. Некоторое время назад я привел их в книге, и полученные комментарии убедили меня, что эти письма стоит привести снова.

Письма приводились в ходе обсуждения фактора энтузиазма — это обсуждение я веду много лет, постоянно его углубляя и совершенствуя. Однако главный принцип я никогда не менял. Этот принцип таков: Энтузиазм — это состояние сознания, которое вдохновляет на ДЕЙСТВИЯ для осуществления задачи. Это самая заразительная из всех эмоций, и она дает всем, кто вас слышит, толчок к согласию и поддержке ваших действий.

Приведу эти письма точно в том виде, в каком написал их. Вы можете, прочитав их, сказать: «Так письма больше не пишут». Совершенно верно: стили меняются. Надеюсь, я всегда сознавал это. Но помните сформулированный выше принцип, он важнее стиля. Сначала прочтите письма, затем я расскажу вам их историю.

Мой дорогой мистер...

Я только что закончил рукопись новой книги, названной «Как продавать ваши услуги». Предполагаю, что книга разойдется в нескольких сотнях тысяч экземпляров, и считаю, что продаже будет способствовать ваше письмо о лучших методах маркетинга личных услуг.

Не уделите ли несколько минут вашего времени и не напишете ли краткое письмо для опубликования в моей книге? Это будет большой услугой для меня лично, и читатели высоко оценят ваш вклад.

Заранее благодарен за любое оказанное вами внимание.
Искренне ваш...

Мой дорогой мистер...

Не будете ли вы так добры подбодрить и прислать слово совета нескольким тысячам ваших сограждан, которые не сумели добиться в жизци такого успеха, как вы?

Я заканчиваю рукопись книги, озаглавленной «Как продать ваши услуги». Главная мысль книги в том, что предоставляемая услуга — это причина А плата за нее есть результат этой причины; и что плата определяется пропорционально эффективности услуги.

Книга не будет закончена без нескольких слов совета от тех, кто, подобно вам, поднялся с самого низа и достиг видного положения в жизни. Поэтому если вы изложите свои взгляды, чтобы их знали тысячи людей, предлагающих свои личные услуги, я с помощью своей книги передам им это ваше послание. И ваше слово, несомненно, попадет к тем честным людям, которые стремятся найти свое место в жизни.

Я знаю, мистер..., что вы очень занятой человек, но не забывайте,

что, продиктовав вашему секретарю короткое письмо, вы обратитесь с посланием к полумиллиону граждан. В финансовом отношении это будет вам стоить двух центов, которые вы потратите на марку, но если оценивать с точки зрения пользы, которую ваши слова могут принести, они означают разницу между поражением и успехом для тех, кто их прочтет, поверит в них и будет руководствоваться ими.
Сердечно ваш...

В письмах говорится одно и то же... **Но.** Во втором письме чувствуется спокойный, взвешенный энтузиазм и другие факторы убеждения, которые я объясню ниже. Второе письмо подействовало. Оба письма были направлены восьми или десяти людям, которые действительно оставили след в мире и были очень заняты; это такие люди, как Генри Форд и Томас Р. Маршалл, тогдашний вице-президент США. На первое письмо я не получил ответов. На второе письмо, которое я написал, осознав ошибки первого, пришли ответы от всех, кому оно было послано. Некоторые из этих ответов оказались шедеврами и стали чем-то большим, чем простым введением в мою книгу.

Нельзя сказать, чтобы в первом письме совсем не было энтузиазма. Но о чем это письмо? О моих интересах. Конечно, люди часто отзываются на просьбы, но справедливо и то, что они охотней откликнутся, если услуга полезна и им или какому-то третьему лицу, достойному такой услуги.

Например, если бы я продавал по почте неизнашиваемую обувь (если таковая возможна), я мог бы послать вам письмо и попросить оказать мне услугу — носить эту обувь десять даей и убедиться, что она не изнашивается. Вы сделали бы это на мой риск — но если бы вы проносили обувь десять дней и убедились, что она действительно не изнашивается, вы оказали бы большую услугу себе самому, обнаружив эту удивительную обувь. Или я мог бы написать отцу семейства и попросить его взял» на тридцать дней «Энциклопедию Х», чтобы он убедился, как она удивительно подействует на школьные оценки детей... в данном случае услуга оказывается третьему участнику.

Теперь посмотрите на заключительный абзац первого письма. На что намекают строки «Заранее благодарен за любое оказанное вами внимание»? Здесь очень заметно предчувствие отрицательного результата. И почему бы не отказать? Автор письма не выдвинул убедительных причин для того, чтобы занятой человек ответил ему. Адресат, конечно, прочел, что те, кто купит книгу, будут приветствовать такую возможность, но вряд ли это на него подействовало, к тому же этот намек теряется в общем тексте.

Эго письмо напоминает мне об одном распространителе, который хотел, чтобы я подписался на «Сатердей ивнинг пост». Он протянул мне экземпляр журнала и сказал «Не подпишетесь ли на «Пост», чтобы помочь мне?»

Так вот, именно я написал это первое письмо. По крайней мере, признайте, что я догадался его усовершенствовать!

Теперь посмотрим на второе письмо. Обратите внимание на то, что в первом абзаце содержится вопрос — и на него может быгь получен только один ответ. Больше того, вопрос задается таким образом, чтобы читатель сразу понял, о чем идет речь.

Теперь читатель подготовлен. Второй абзац захватывает его. В нем я кратко упоминаю себя и свои дела, но **главное** утверждение этого абзаца заставит читателя кивнуть головой

и понять, что я владею его языком. Даже если он никогда не думал о конверте с зарплатой в терминах причины и следствия, он поймет, что такой подход отличается ясностью и полезностью.

Можно сказать, что в третьем абзаце содержится лесть, а можно — что в нем полная правда. Люди, к которым я обратился, действительно поднялись с самого низа и достигли завидного положения в мире. Признавая это, я делаю вместе с читателем еще один шаг на психологическом пути, который ведет прямо к согласию на мою просьбу. Но услуга, о которой просят читателя и на которую он способен благодаря своей подготовке, оказывается третьему участнику, достойному такой помощи.

В заключительном абзаце тактично указывается, что получатель письма не может отказать в просьбе, которая будет стоить ему (в те дни) двух центов на марку, особенно если сравнит себя **с** теми, кому меньше повезло. Невозможно отложить письмо в сторону, не испытав при этом чувства вины. В конце концов, к адресату обращаются во имя тех, кто ***прочтет его послание, поверит в него и будет им руководствоваться.***

На мое письмо не только ответили, но — за одним исключением — ответили лично. Исключение — Теодор Рузвельт, ответ от которого пришел за подписью его секретаря. Замечательные письма прислали Джон Уонамейкер и Фрэнк ***А.*** Ван- дерлип. Прекрасные письма пришли от Уильяма Дженнингса Брайана, лорда Нортклиффа и всех остальных. Больше того, только с четырьмя из этих людей я был знаком лично, так что большинство ответило явно не для того, чтобы оказать услугу мне; они писали, чтобы сделать приятное себе, потому что знали, что оказывают достойную услугу.

Позвольте сказать здесь, что десять человек меньшего масштаба, вероятно, просто выбросили бы мое письмо в мусорную корзину. Истинно значительные люди, с которомн я был знаком, отличались своей готовностью оказать услуги другим. Может, именно поэтому они и стали великими.

Эшузиазм и самовнушение. Возможно, вы не занимаетесь торговлей. Но вы всегда продаете — себя.

Возможно, вам кажется, что вам ни в чем не нужно убеждал» других, но на самом деле ваш успех и счастье во многом зависят от того, как ваши идеи воспринимаются окружающими. Проведите хотя бы поверхностный анализ своих дел, и вы в этом убедитесь.

Вполне вероятно, что вы не видите причин и для того, чтобы убеждать ***самого себя,*** но именно процесс убеждения самого себя вызывает глубокую подсознательную веру и позволяет вам овладеть Великой Тайной жизни.

Именно поэтому я начал главу разговором об энтузиазме.

Энтузиазм — могучее средство убеждения, независмо от того, нацелен ли он на других или на вас самого.

Энтузиазм часто равносилен автоматическому самовнушению. Энтузиазм не приходит «ниоткуда», но, возникнув, способен овладеть всем.

Много лет я писал в основном по вечерам. Естественно после нескольких часов я уставал. Однажды вечером я был занят работой, вызывавшей у меня энтузиазм. Немного погодя^я посмотрел в окно и увидел за Мэдисон Скуэр в Нью-Йорке небоскреб страховой компании «Метрополитен». Башня была залита необычным серебристым светом. Луна, подумал я, но мне никогда не приходилось видеть такой странный оттенок у лунного света. Эго была не луна, а солнце! Энтузиазм позволил мне проработать всю ночь, не замечая усталости. Больше того, этот же энтузиазм помог мне проработать весь день и весь следующий вечер, прерываясь только на прием легкой пшци. И, завершив работу, я ощущал лишь нормальную усталость.

Энтузиазм — это жизненная сила, которая дает энергию вашему сознанию и организму. Сделайте энтузиазм частью процесса самовнушения, частью вас самого.

Настройте сознание других на гармонию с вашим. Мы говорили о «мысленном радио». Теперь же я говорю о чем-то таком, что может оказаться тем же самым или во всяком случае близким. Это заразительность энтузиазма, его почти волшебная способность «продавать» идеи другим.

Всякий выступавший перед аудиторией чувствует, **когда** он ее «захватывает». На несколько волшебных моментов его энтузиазм передается каждому человеку в зале, и то, что он говорит в такие моменты, остается со слушателями, они уносят эти слова с собой.

Правильно используемый энтузиазм — незаменимый инструмент продавца. Он устанавливает ***раппорт,*** или гармонию, между сознанием продавца и покупателя. Он позволяет продавцу заставить покупателя ощутить необходимость предлагаемого товара, оценить его достоинства, побудит расстаться с деньгами, чтобы сделать жизнь полнее и счастливее, — если покупатель поймет, что товар поможет ему в этом.

То, что вы говорите, конечно, важно. Но никакой набор слов не сработает, если в этих словах нет убеждения, веры, ***энтузиазма.***

Чтобы это стало яснее, давайте посмотрим, что происходит, когда действует противоположный эффект. Энтузиазм по своей природе положителен; а что происходит, когда передается негативная мысль?

Вот пример. Однажды я зашел в офис компании диктофонов,

чтобы взглянуть на новую звукозаписывающую машину этой компании. Даже старые машины тех дней, когда еще не использовались пластики, казались очень полезными, и я был склонен согласиться с продавцом, который указывал, как полезна будет такая машина в моей работе. Однако я ничего не купил. Рядом с продавцом секретарша перепечатывала его письмо со старомодного блокнота для стенографирования! С самого начала мне внушили негативное впечатление.

Или, предположим, вы что-нибудь продаете — назовем это «штучкой». Вы приходите к перспективному покупателю и с энтузиазмом описываете, как дсвольны Джонсы ниже по улице, купившие штучку вашей компании. Клиент замечает, что ввдел рекламу штучки другой компании, и ему кажется, что она лучше.

Любой продавец в такой момент испытывает желание раскритиковать товар конкурента. Но все продавцы, которые учились у меня, знают, что это ошибка. Вы заставите клиента ***мыслить негативно.*** Вы внушите ему недоверие к любой штучке. Желание, готовность покупать сменятся опасениями, настроением «оставьте меня в покое»; контакт сознаний прерван.

Вот что вам нужно помнить всегда, когда вы говорите с человеком или пишете ему, стараясь склонить его на свою сторону. ***Все полученные нами — с помощью внушения или самовнушения — идеи делятся на две группы', негативные и позитивные.*** И размещены они в различных участках памяти.

Предположим, ваши слова доедали сознания другого человека и были определены как ***негативные.*** Раскрывается тот участок памяти, в котором содержатся другие ***негативные*** впечатления и мысли, и оттуда приходят воспоминания аналогичной природы; вы словно потянули за одно звено цепи и вытащили всю цепь.

Предположим, незнакомый человек просит вас обналичить чек. Если банк никогда не возвращал вам чек как необеспеченный, вы без всяких опасений выдаете наличные. С другой стороны, если вы уже теряли деньги, обналичивая чеки незнакомцам, просьба вызовет в вашей памяти сомнения и страх.

Вот почему одно негативное слово, легкая негативная мысль, даже зрелище (причем с точки зрения логики не обязательно негативное: может быть, ту девушку только что приняли на работу и она просто еще не освоилась с диктофоном) могут привести в движение большой механизм отрицания. Вот почему любой успех зависит от положительного склада ума... в вас самих, переданного окружающим.

Энтузиазм — единственная эмоция, которая автоматически гарантирует, что ваша точка зрения будет позитивной.

Означает ли это, что вы никогда не должны упоминать негативные проблемы, признавать существование болезней, нищеты, несчастных случаев, войн? Конечно, нет. Но мы советуем избегать негативных тем в разговорах; подчеркивать положительное, говорить о той стороне, победы которой мы желаем. Но реальность есть реальность. Принимайте ее такой, какова она есть, и если она негативная, найдите выход. Тогда ваше утверждение — и для вас самого и для других — полезно, оно показывает путь к лучшей жизни.

Возможно, лучшая иллюстрация — самая простая. Старый рекламный лозунг, все еще сохраняющий свое действие, таков: ***«Болит голова ? Прими аспирин X».*** Негативное состояние признается; позитивный, ведущий к счастью выход указывается немедленно. Не аспирин, которого я принимал немало, а душевное спокойствие избавляло меня от головной боли, поэтому я не указываю название фирмы-изготовителя аспирина, но не могу придумать лучшего примера трансформации негативного в позитивное, которая была бы сформулирована всего в пяти словах Поняли принцип: ***«Что-то неправильно? Вот как исправить!».***

Хорошая продажа — это честная продажа. Я говорю **о** продаже в смысле представления идей, которые впоследствии могут бггь претворены в реальность.

Вспоминаю тог памятный момент, кош а моя новая мачеха — меня **предупреждали,** чтобы я ожидал от нее зла, — взяла меня за подбородок и провозгласила, что Наполеон Хилл совсем не плохой мальчик, он умный мальчик, и нуждается только в руководстве. Искреннее убеждение и нежный энтузиазм этих слов уничтожили всю ложь, которой кормили мое **юное**
сознание. С этого момента я искал возможности стать лучше; и когда начал искать, то стал и находить.

Хорошая продажа — это честная продажа. ***Ни один человек не может своими действиями или мыслями убедить в том, во что не верит сам; если он попытается это сделать, то пострадает от неспособности убедить других.***

Я знаю, что только когда говорю от сердца, могу убедить аудиторию принять мои олова.

Однажды я мог получить большие деньги, поскольку было известно, что я не связан с Большим Бизнесом или с какими-либо политическими партиями. Ко мне обратился представитель одного латиноамериканского правительства, которое в то время Соединенные Штаты отказывались признавать. Этот представитель хотел, чтобы я побывал в его стране, изучил положение в ней и затем написал серию статей, в которых рекомендовалось бы

признание правительства страны.

. Однако я знал, что не смогу написать убедительно и с энтузиазмом. Причина проста: я не верил в это дело, И ценил свою цельность больше денег, которые мог бы заработать, если бы окунул перо в грязные чернила.

Прочтите внимательно: ***если вы вступаете в компромисс с собственной совестью, вы ее ослабляете. Скоро совесть окажется не в состоянии вести вас, и вы никогда не обретете подлинное богатство, основанное на душевном спокойствии.***

Говоря так, я считаю вас взрослым, разумным человеком, способным воспользоваться своим разумом. Вы понимаете, что этот рецепт, еще лучше выраженный в словах Эмерсона или других великих мыслителей, не просто «красивые слова». Это непреложный закон жизни. И этот закон действует.

Позвольте добавить еще один очень важный рецепт относительно передачи вдей от одного человека другому.

Вы не подействуете на другого человека устным или письменным словом или любым действием, если сами не верите.

Это очень прямой и простой рецепт.

На чем сосредоточен ваш энтузиазм? Если вы подготовленный продавец, вы встречаете сотни людей, которых можно приблизительно отнести к одному типу — типу продавца. Они заметны прежде всего своим энтузиазмом. За всем, что они говорят, чувствуется энергия и напор. В каждом их действии, даже когда они просто садятся, заметен какой-то внутренний источник энергии убеждения.

Я видел, как некоторые из таких людей добивались огромных успехов, но был свидетелем того, как они терпели неудачу за неудачей и наконец сдавались.

Как сказал Эмерсон: «Я понял всю мудрость слов святого Бернарда: “Никто не способен причинить мне вред, кроме меня самого; причиняемый мне вред я всегда несу с собой и страдаю только по собственной вине”».

_^-Беда людей, обладающих энтузиазмом, но терпящих неудачи, в том, что у них ничего нет, кроме энтузиазма. Неудачи в их карьере объясняются неспособностью подкрепить энтузиазм планом, хорошими знаниями, готовностью пройти лишнюю милю, искренним интересом к кому-то, кроме них самих.

Снова и снова видел я, как люди продавали товары, просто потому что увлекли клиента силой своей личности. А потом приходили в офис и хвастали, сколько денег сделали сегодня. А потом заказы отменялись или выяснялось, что навязанный продавцом товар просто не может быть оплачен, — и продавцу

стало бы это известно заранее, если бы он умел наблюдать, слушать и понимать.

Энтузиазм нуждается в фокусировке, точке сосредоточения. Само наличие фокуса дает возможность предложить что- то еще, помимо энтузиазма.

В честной (и успешной) продаже товаров или услуг такой «точкой наводки» являются ***интересы клиента.*** Хотите, чтобы клиент усвоил из вашего сознания мысль о том, что ему стоит приобрести ваш товар или услугу, чтобы его жизнь стала лучше? Очень хорошо.

Готовьтесь ответить на его вопросы. Досконально знайте; свой товар или услугу. Знайте, как ему приспособить товар к своим нуждам. (Вы можете говорить с ним с энтузиазмом, но энтузиазм не заменяет информацию.)

Если назначаете встречу, приходите вовремя. Признавайте в клиенте человека, время которого ценно. (Ваш рассказ с энтузиазмом о том, что вас задержало, — неприемлемая замена.)

Если вы пообещали услугу, убедитесь, что клиент ее пот лучил. Нет лучшего клиента чем постоянный клиент.

Это не курс обучения торговому мастерству, поэтому не стану сообщать вам перечень, который занял бы много страниц. Но принцип вам понятен: ***энтузиазм должен быть чем- то подкреплен.***

Как сфокусировать энтузиазм, если вы ищете работу. Всякому нанимателю нравится говорить с человеком, который относится к предстоящей работе в компании с энтузиазмом. Наниматель знает, что этот энтузиазм может быть вложен в работу, а это бесценный ингредиент.

Но помните закон отрицания. К тому времени как человеку отказали в нескольких десятках мест, он уже усваивает урок: бесполезно просить о работе, если ничего, кроме энтузиазма, предложить ле можешь.

Большая издательская, фирма сочла полезным проверять истинную готовность просителей к работе, показывая им табельные часы. При этом объяснялось, что никакие объяснения задержек и опозданий не принимаются. И это производило замечательный охлаждающий эффект на многих кандидатов, говоривших быстро и с энтузиазмом.

Энтузиазм дает человеку работу, позволяет получить кредит, совершить сделку только в том случае, если тот, с кем вы говорите, чувствует, что за вашим энтузиазмом что-то есть. Работодатель или банковский клерк могут согласиться не обращать внимания на некоторые формальные требования. Но нацеленный энтузиазм подлинно неотразим. Давайте посмотрим, как фокусировать

энтузиазм, когда вы просите о работе. Мы рассматриваем процесс поисков работы, но вы увидите, что эти же способы можно с успехом применить и в других ситуациях.

Подготовьте тщательно написанное изложение причин, почему вам нужна эта работа. Возможно, вас не попросят предъявить резюме, но написанный текст фокусирует информацию в вашем сознании.

Расскажите о своем образовании. Что вы кончили, какие курсы посещали. Обязательно расскажите о том, как продолжали учиться после окончания учебных заведений, например, на вечерних курсах. Особенно подчеркните те виды обучения, которые практически подготовили вас к работе, о которой вы просите.

Расскажите о своем опыте. Назовите имена предыдущих нанимателей и даты найма Постарайтесь рассказать об опыте работы, который повысит вашу ценность в глазах работодателя.

Сошлитесь на имена. Отнеситесь к этому с осторожностью. Подумайте о том, что скажет о вас этот ваш бывший наниматель будущему.

Назовите работу, которая вам нужна. Иногда при обращении в большую компанию получаешь не ту работу, которую хочешь, потому что компания предпочитает поставил» на вакантное место кого-то другого. Примете ли вы в таком случае предложение, — ваше дело. Но сосредоточьте энтузиазм именно на той конкретной работе, о которой вы просите.

Отметьте свою подготовку к данному конкретному виду работы. Если вы сосредоточите свой энтузизам на конкретной работе, компания может «найти» вакансию, ранее не существовавшую, или расширить штат, чтобы включить вас.

Покажите, что вы много знаете о своей будущей работе и в целом об этом бизнесе. Не делайте это путем подсматривания, но покажите, что вы кое-что знаете о рынке, источниках поставки, клиентах в бизнесе своего нанимателя. Час или два со специальными журналами — они есть в библиотеках — может многому научить вас.

Предложите возможность работы с испытательным сроком. Дайте ясно понять, что это ваше предложение основано на уверенности в вашу способность выполнять работу, на уверенности в том, что вам дадут постоянную работу, если вы получите возможность проявить себя. (Даже это следует изложить в письменном ввде, чтобы закрепить в сознании.)

Теперь вы готовы к интервью, готовы продемонстрировать энтузиазм, который перенесете на работу. Давайте посмотрим, что вы еще при этом продемонстрируете — или уже

продемонстрировали, представляя свое резюме.

Вы показали будущему нанимателю, что перед ним образованный человек. Если вы посещали вечерние курсы, он поймет, что ваше образование не закончилось с окончанием школы.

Вы показали, что у вас многообразный опыт и что вы умеете на нем учиться, — правильный опыт, с точки зрения нанимателя.

Вы показали, что знаете, чего хотите, а в этом содержится явный намек на то, что вы способны помочь нанимателю получить то, что он хочет.

Вы показали, что знаете не только предстоящую работу, но и бизнес в целом. Это свидетельствует, что в будущем стоит подумать о вашем повышении.

Вы показали, что настолько хотите получить работу, что готовы рискнуть и работать с испытательным сроком, — и, конечно, что вы верите в себя.

Совершенно очевидно, что работа вам нужна, чтобы получать деньги и улучшить свои жизненные условия. Но прежде всего вы показали, что нанять вас — в интересах самого нанимателя. Не забывайте об этом. Вы продаете себя на условиях, которые удовлетворяют интересам другого человека. Еще раз просмотрите указанные пункты и увидите, к чему все они сводятся. Не просто ПОСМОТРИТЕ, КАКОЙ Я ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫЙ ЧЕЛОВЕК, а ПОСМОТРИТЕ, КАК МНОГО Я МОГУ ПРЕДЛОЖИТЬ ***ВАМ.***

Энтузиазм приподнимает ваши слова над обычным уровнем и вырабатывает у нанимателя ***веру*** в то, что вы и есть нужный ему человек!

Прекрасно, можете сказать вы, но мне особенно нечего сообщить в своем устном или письменном резюме. Учиться я кончил еще подростком, никаких вечерних курсов, кроме курсов игры на гитаре, не посещал и так далее. Вы зациклились на отрицательных чувствах и считаете, что вам нечего предложить.

У вас есть многое, что предложить, если вы в это поверите, — так покажите это!

Возьмем, например, просьбу о конкретной работе. Возможно, вы не сумеете пока продемонстрировать, что имеете необходимую подготовку для этой работы, но можете показать, что знаете, какие требования предъявляет эта работа. Покажите, что вы сориентированы на эту работу. Это производит хорошее впечатление на нанимателей, которые привыкли платить работнику только за то, чтобы он приходил каждое утро, пока он не поймет, что ему нужно делать. Если компания организует курсы подготовки, дайте ясно понять, что готовы учиться на таких курсах, если понадобится, в свое свободное время.

Возьмем вопрос об общей ориентации в деле. Для того чтобы просмотреть торговые журналы, специальной подготовки не нужно. Но способность показать, что вы владеете языком данного дела, производит сильное впечатление. Любой разумный наниматель со здоровым пессимизмом относится к формальному образованию. Если не считать тех видов работы, где требуется специальный диплом и лицензия, наниматель знает, что многие высокие посты занимают люди, не получившие высшего образования, точнее высшего формального образования.

Возьмем вопрос о работе с испытательным сроком. Пусть наниматель увидит в вас ***что-нибудь***, и это может решить дело в вашу пользу. Предложите это в письменном виде!

Упустил ли я такие вопросы, как необходимость надеть свежую рубашку, погладить костюм и начистить обувь?
Мы не походим на Барнса, пришедшего на интервью к Эдисону, так что не упускайте и это. Однако уверяю вас, что если человек светится ***изнутри,*** на его одежду часто не обращают внимания.

А теперь отступите на шаг, чтобы иметь более широкий обзор!
Посмотрите, как пишет картину художник. Вы увидите,, что он время от времени отрывается от работы и делает несколько шагов назад, чтобы увидеть свое произведение в перспективе. Ему нужен более широкий взгляд.

Я подробно рассказал вам, как обращаться за работой, но воздерживался от «широкого взгляда». Теперь займемся этим. Сделайте шаг назад (не совсем отступите — это уже другое дело!), и вы увидите самого себя, как вы просите и получаете работу. Отлично. Но зачем вам эта работа?

Вот где необходим широкий взгляд — так же необходим, как композиционные наброски, которые художник делает перед тем, как начать писать картину.

Как я уже сказал, вашему предполагаемому нанимателю ясно, что работа вам нужна, чтобы зарабатывать деньги и удовлетворять свои интересы в жизни. Здесь вы служите себе, служа ему. Хорошо. А теперь подумайте, удовлетворит ли эта работа ваши жизненные интересы.

Вы можете увидеть здесь тесную связь с главной целью, о которой мы говорили выше. Как эта работа будет способствовать достижению вашей главной цели в жизни?

Больше того: как эта работа поможет вам раскрыть себя как человека, способного работать с радостью и эффективно, способного достичь успеха? Эти вопросы очень важны.

Слишком многие занимаются работой, которая им не нравится.

Они приведут множество причин, почему им пришлось взяться за такую работу, почему они связаны с этой работой — по семейным причинам и тому подобному. Они могут указать на то, сколько денег зарабатывают, на то, как могут отдыхать и развлекаться на заработанные деньги. Но они не смогут честно сказать, что обладают душевным спокойствием и, следовательно, добиваются успеха.

Часы работы становятся короче, но человек по-прежнему проводит на работе значительную часть жизни. Если эта часть вашей жизни лишена естественных свойств и счастья, она. оказывает отрицательное воздействие на остальное время и вообще на всю жизнь. В любом случае — зачем позволять этой части вашей жизни не давать вам осуществиться, ***если в***

этом нет необходимости? Если вы увидите перспективы работы, прежде чем браться за нее, это позволит вам осуществиться как личности.
t т

Прежде чем принять работу, сделайте следующие шага. ***Точно решите, какая именно работа вам нужна.*** Само по себе это нуждается в тщательном самоанализе, и если у вас нет главной цели, это обстоятельство очень скоро привлечет ваше внимание. Вернитесь к предыдущим страницам этой книги. Вы должны идти в жизни своим путем, закрыл» дверь вашего прошлого, кроме тех его моментов, которые позволяют вам жить без страха, стать богатым... и-все это силой своего сознания и своими собственными усилиями. Вы — это ВЫ, и есть такая работа, в которой ВЫ способны выразить себя, как писатель выражает себя в своих книгах, как мастер выражает себя в любимом творении. Одно из преимуществ Америки — широкий спектр занятий по свободному выбору гражданина. Все в нашей экономике помогает вам найти работу, которую вы хотите; и если именно такая работа не существует, создайте ее!

Выбирайте компанию или человека, с которым будете работать. И опять здесь очень большой выбор. История компании обычно известна, и стоит постараться узнать ее. История отдельной личности тоже может быть известна или о ней можно судить по многим признакам, особенно если лично знаком с этим человеком. Найдите компанию или личность, с которыми можете сотрудничал». Найдите не только работу, но и возможность.

Если личность, на которую вы хотите работать, вы сами, — произведите такой же тщательный анализ!

Решите, что вы можете предложить. Здесь холодный анализ может выявить немало пробелов. Вы можете вначале заполнить их или найдите возможность компенсировать эти пробелы чем-то другим, пока их не заполнит опыт работы. В данном пункте забудьте о «работе». Сосредоточьтесь на том, можете ли вы дать то, что нужно другому человеку. И вам поможет Золотое правило.

Представьте себя и свою квалификацию человеку, который может дать вам работу. Именно здесь мы стояли недавно, когда решили отступить на шаг и обрести более широкую перспективу. Знание того, какая работа вам нужна, подготовка к ее получению и само получение — не отдельные процессы, но широкий честный взгляд здесь очень способствует, и если ваши действия подкреплены энтузиазмом, никакое препятствие вас не остановит.

Относитесь ли вы к самому себе с энтузиазмом? Энтузиазм заразителен и переходит от одного сознания к другому, и именно

так мы видим его в действии. Но все же — пробовали ли вы испытать энтузиазм по отношению к самому себе? ***Энтузиазм, за которым что-то стоит?***

Интересно и полезно сделать шаг назад ***от самого себя,*** словно посмотреть со стороны на человека, который носит ваше имя.

Если вы испытываете энтузиазм по отношению к этому парщо — отлично! Если даже ваш энтузиазм основан на ***обещаниях,*** на ***вере,*** на ***готовности*** и еще не подкреплен никакими достижениями, — все равно отлично! Настройтесь на этот дух. Оцените способности этого парня давать. Заметьте, как он может воспользоваться качествами, данными ему Богом. И если увидите, что это человек, которого вы можете высоко оценить, — приветствуйте его!

Если вы видите, как он делает себе уступки и всячески оправдывается, погрозите ему пальцем. Скажите ему, что жизнь отражает тот образ, который мы ей демонстрируем. Нельзя винить зеркало в том, что оно отражает.

Понял ли он? Увидел ли себя как хозяина своей судьбы?

Отлично! Приветствуйте его!

Как насчет этого?

Успех не требует объяснения. Неудача не признает алиби.

Твердо усвойте:

Энтузиазм побуждает к действиям.

Энтузиазм рождает импульс к согласию и действию, продаете ли вы товар, услугу или самого себя. Письмо, исполненное энтузиазма, побудило больших людей потратить время на оказание услуги, в то время как те же слова без энтузиазма не принесли результата. Просите об одолжении во имя третьего участника, если это возможно, и во всех случаях тот, что оказывает услугу, должен видеть выгоду и для себя. Энтузиазм помогает много работать, не испытывая усталости.

Позитив должен преобладать над негативом.

В сознании есть банк памяти, в котором хранятся отрицательные воспоминания, и такой же банк с положительными воспоминаниями. Порождая отрицательную мысль или действие, вы открывает банк отрицательной памяти и можете утратить свои способности убеждать. Негативное может играть положительную роль, если за ним следует позитивное утверждение, которое преодолевает отрицательное чувство. Хорошая продажа — это честная продажа. Если вы идете на компромиссы со своей совестью, вы ослабляете свою совесть, она перестает быть вашим проводником, и вы утрачиваете душевное спокойствие.

Энтузиазм нуждается в фокусировании,

Многие энтузиасты проигрывают, если за их энтузиазмом ничего не стоит, Честная и эффективная продажа требует обязател1х- ных знаний, с которыми следует подходить к клиенту, и твердого желания бьпь ему полезным. Процесс поисков работы — хорошая модель для других случаев «продажи себя». Этот процесс требует, чтобы вы показали, что действительно хотите работу, что холите к ней подготовиться и — прежде всего — что учитываете интересы своего будущего нанимателя.

i

Жизненные проблемы требуют широкого взгляда.

Широкий взгляд позволяет увидеть проблемы в перспективе. Сюда входит оценка работы, прежде чем вы на нее согласитесь, и соотнесение ее с вашей главной целью. Добрая часть вашей жизни проходит на работе, и если у вас верно подобранная работа, вы можете бьпь счастливы в ней и с ее помощью выражать себя. К тому же вы можете шире взглянуть на самого себя и понять, испытываете ли вы энтузиазм по отношению к этому человеку (то есть к себе самому). Если он нуждается в предупреждении, предупредите и сердечно приветствуйте его.

От вас зависит, будете ли вы жить той жизнью, которую дал вам Творец

Золотое правило может применяться повсеместно, что улучшит нашу экономику. Когда человеку помогают претворить его идеи в реальность бизнеса и производства, все в Соединенных Штатах обретают больше богатства и счастья. Большинство из нас верит в сотворенных людьми богов и дьяволов. Страху нет места в хорошо прожитой жизни. Верьте в Творца не как в вашего босса и господина, а в Того, кто делает возможным для вас, как для человека, достигать успеха в жизни собственными усилиями. Отныне богатство может принадлежать вам. И в то же время вашим может быть и душевное спокойствие, но помните, что это величайшее из всех богатств известно только тому, кто им обладает.

—Помогите мне обрести душевное спокойствие, — сказал богатый человек.

Эго было немало лет назад. Тогда нельзя было перебраться на другой край страны за шесть часов на самолете, но этот человек приехал, чтобы поговорить со мной.

—У меня есть все, что можно купить за деньги, — сказал он, — и я прожил достаточно долго, чтобы понять, что душевный покой за деньги не купишь. Пожалуйста, помогите мне найти его.

Значительная часть главы представляет наш разговор, который я и представлю в виде беседы. Вначале мы поговорили о том, что содержится в этой книге — эту часть я опушу, — а затем перешли к тому, что многие годы было моим наиболее заветным проектом.

Это проект бизнеса — и одновременно проект достижения душевной гармонии. Он способен принести радость и процветание миллионам мужчин и женщин, особенно тем, кому нужно помочь найти место в жизни. Он будет работать рука об руку с нашей американской экономикой. Это не проект «создания рабочих мест», поскольку он будет предоставлять услуги, необходимость в которых уже осознана. Он будет
приносить прибыль — это незаменимый фактор, достоинства которого осознаны наконец повсюду в мире. Это бизнес- проект, который в первую очередь является человеческим проектом, цель которого — сделать богатыми миллионы, научившись делиться богатством.

Работа для преданного человека.

—Прежде чем рассказывать о своем проекте, — сказал я своему посетителю, — я хочу дать ясно понять, что для осуществления этого проекта необходим преданный делу человек. Человек, у которого есть много денег, много времени, богатый организаторский опыт и знание «ноу-хау», ибо все это потребуется для претворения идеи в реальность. Эго должен бьгть человек, который работает и не думает о том, что ***он*** получит от своих усилий. Я говорю, что у него должно бьгть много денег, потому что часть их он может потерять и должен психологически воспринять этот факт, не утрачивая душевного спокойствия, которое даст ему этот проект.

—Расскажите подробнее, — попросил гость из Калифорнии.

—В таком случае я имею в виду национальную организацию, которую назвал бы «Голден рул Индастриз ов Америка».

Гость удивился.

—А какое отношение к этому имеет Золотое Правило?

—Предположим, ваших средств хватает только на жизнь или даже не всегда хватает, но вы хотите открыть бизнес и развивать его. Вы хотели бы получить от кого-то помощь?

—Конечно, хотел бы, чтобы кто-нибудь дал мне капитал.

—Эго я и имею в виду. «Голден Рул Индастриз ов Америка» будет отыскивать людей с новаторскими идеями в области бизнеса, снабжать начальным капиталом и помогать этим людям

Примерный перевод: «Американская промышленность Золотого правила». — *Прим. перев.*

начать свое дело. И далее помогать советами по управлению, если в этом возникнет необходимость. Организация должна устранять две главных причины неудач в бизнесе: отсутствие капитала и неправильное управление. Она будет помогать честным людям, которые хотят идти вперед, но не могут сами преодолеть эти два препятствия.

Гость задумался.

—Таких людей должны быть тысячи:

—***Я в*** этом уверен. Позвольте привести несколько знакомых мне примеров.

Молодая женщина — очень хороший дизайнер. Она хочет начать производство женской одежды для розничной продажи. «Голден Рул Индастриз» может помочь ей начать дело, убедиться, что дело развивается правильно, и следить за его ростом. Со временем эта женщина даст работу сотням людей. Не забывайте, что она и все остальные, кому «Голден Рул Индастриз» помогает капиталом и советами, должны руководствоваться Золотым правилом по отношению к окружающим, особенно к своим наемным работникам. Золотое правило для этого и предназначено.

—Понимаю.

—Механик создал модель автомобиля, который можно производить и продавать по тысяче долларов за штуку. Этот автомобиль проходит пятьдесят миль на одном галлоне бензина, вмещает трех человек — идеальная машина для небольшой семьи — и так прост по дизайну, что его содержание обходится очень дешево. «Голден Рул Индастриз» поможет механику открыть небольшую мастерскую, и пусть он покажет, что способен расширить свой бизнес. Несомненно, вся автомобильная промышленность отзовется производством более дешевых моделей.

Умный старшеклассник собирает отличные модели самолетов. Он хочет превратить свое мастерство в национальный бизнес и нанять других старшеклассников после окончания ими школы. «Голден Рул Индастриз» может помочь этому юноше и его друзьям начать свой бизнес и развить его.

—Это было бы отличное начало продуктивной жизни! —. воскликнул мой гость, Ч

—Конечно. Я имею в виду также одного бедного фермера. Я вообще сочувствую бедным фермерам. Этот человек хочет выращивать некое волокнистое растение, которое сейчас выращивают в Африке, но которое может расти в наших южных штатах. У этой идеи несомненное будущее, и «Голден Рул Индастриз» могла бы предоставить этому человеку землю,

машины и рабочих, которые ему нужны.

Молодой писатель написал хороший роман о жизни горцев в Теннесси. Он не смог его напечатать, но «Голден Рул Издастриз» могла бы предоставить капитал для публикации.

Молодая секретарша изобрела рабочее кресло, которое движется взад и вперед в соответствии с движениями тела и приспосабливается к изгибу спины. Такое кресло уменьшает усталость, улучшает работу и пользовалось бы огромным спросом. Для «Голден Рул Индастриз» это было бы очень выгодное дело.

—Откуда приходят все эти идеи? — спросил мой посетитель.

—Многие я почерпнул, занимаясь делами своих клиентов. В своих попытках помочь людям встать на ноги я встретил множество плодотворных идей; людям для начала, нужен только некоторый капитал и полезный совет. Теперь позвольте рассказать вам об особой сфере, в которой «Годден Рул Индастриз» способна принести много добра.

В каждой тюрьме есть немало хорошо, образованных людей, способных руководить бизнесом и вести образовательные курсы для других заключенных. И заключенные, желающие и способные исправиться, освобождаясь, могли бы вести честную полезную жизнь. Группа бизнесменов попыталась осуществить этот план в тюрьме шата Огайо, и сработал он, словно по волшебству. Организация «Международные школы по переписке» предоставила учебников на тридцать пять тысяч долларов. Этот план можно значительно расширить, и обществу это принесет большую пользу. ***Я лито был свидетелем осуществления этой идеи во многих тюрьмах и того>, какие чудеса она производила.***

Механик создал модель сборного дома из алюминиевых секций. Любой человек с двумя помощниками может за день возвести стены и крышу этого дома и поселиться в нем с семьей, одновременно заканчивая внутреннюю отделку. Аналогичные дома есть на рынке, но этот можно так же легко разобрать и перевезти на другое место без вреда для компонентов.

—В этой идее есть перспектива, — сказал человек из Калифорнии.

—Да, и у меня есть еще немало не менее перспективных идей. Некоторые из них нуждаются лишь в первоначальном толчке, чтобы преодолеть сопротивление тех, кто видит только, как это затронет их бизнес, но не видят, какую пользу это принесет обществу в целом. Теперь отойдем от самой идеи бизнеса и посмотрим на общую политику «Годден Рул Индастриз».

«Голден Рул Индастриз» нужно развивать с мыслью о том, что эта организация будет приносить прибыль. Поэтому я бы подумал о

том, как использовать эту прибыль. Каждое предприятие будет платить «Голден Рул Индастриз» десять процентов своего чистого дохода. Половина этой прибыли
пойдет на использование капитала и на менеджмент. Оставшиеся пять процентов можно инвестировать в оригинальные идеи. Когда инвестированная сумма полностью возвращена, предприятие будет платить «Голден Рул Индастриз» пять про- центов своего дохода за услуги по менеджменту и другие услуги, которые могут понадобиться.

Вы видите, что такая организация создает постоянно обо-рачивающийся фонд, который можно использовать снова и снова, помогая начаться все большему количеству предприятий. Но никакое предприятие не будет вечно приковано к «Голден Рул Индастриз». Выплатив полученный первоначальный капитал, оно может покинуть «Голден Рул Индастриз». Нам не нужна монополия. Но я уверен, что, даже покинув «Индастриз», предприятие будет продолжать действовать на основе Золотого правила, делясь получаемой прибылью с наемными работниками, ибо для всех станет очевидно, что именно так можно добиться, чтобы процветал бизнес и все, кто в нем занят.

Посетитель вошел в мой кабинет с хмурым лицом. Сейчас он оживился и выглядел намного моложе.

—Великолепно! — воскликнул он. — И я вижу, как один бизнес за другим стремится присоединиться к этому предприятию. Да, я не слышал о лучшем способе предотвратить забастовки и другие неприятности с рабочими.

—Я верю, что это создаст мир и гармонию в сознании тех, кто в этом отчаянно нуждается, — ответил я. — И даст удовлетворение от помощи конкретным людям, вместо того чтобы жертвовать средства обществу в целом. План способен оживить всю нашу экономику.

Больше того, «Голден Рул Индастриз ов Америка» должна иметь собственные радио- и телестанции. В их передачах не будет рекламы. Все время будет отдано обучению людей дома всему необходимому для личных достижений. Люди наконец поймут, что успех приходит изнутри, что каждый должен создать его в себе, а не ждать, что кто-то даст ему все необходимое. Наш народ не будет искать каких-нибудь «измов», чтобы они принесли ему счастье, это будет народ, много работающий, чтобы создать богатства, в счастливой уверенности, что получит их добрую долю.

—Боже! — вмешался мой гость. — Вы говорите о тысячелетии.

—Нет, — ответил я, — я представляю практичный план, который спасет наш народ от угнетения теми алчными людьми,

которые еще не поняли необходимости делиться своими богатствами. >

«Голден Рул Индастриз» пойдет и дальше в совершенствовании нашей страны, не ограничиваясь только промышленностью. Она организует школу по подготовке мужчин и женщин к занятию государственных должностей всех рангов — от собаколова до президента. Надеюсь, эта школа когда-нибудь приобретет такой статус, что обеспечит избрание людей на общественную службу в соответствии со способностями, а не благодаря их умению привлечь голоса количеством денег.

—Аминь, аминь, — сказал мой гость.

—Помимо этой школы политической экономии, будет организован и гражданский комитет, члены которого — мужчины и женщины — будут способны экзаменовать и оценивать кандидатов на общественные должности. И народ снова станет полным хозяином своего правительства.

—Здорово! Но не думаете ли вы, что ваш план встретится с сильным сопротивлением — и со стороны промышленности, и со стороны правительства? В конце концов, вы закрываете немало отличных возможностей для эксплуатации.

—Я ожидаю встретить сопротивление, — ответил я. — Сопротивление — это нормальное состояние. Оно заставляет доказывать разумность плана или обнаруживает его слабости. И я собираюсь по ходу дела вносил» изменения в план.

Есть другие особенности «Годден Рул Индастриз», которые могут вызвать еще более сильное сопротивление. Возможности централизованных закупок «Индастриз» будут такими, что мы услышим вопли тех, кто думает только о прибыли. Когда мы поможем нашим членам покупать дома, — а я верю, что это будет сделано, — послышатся крики о ***социализме.***

Когда мы начнем предоставлял» членам «Индастриз», включая наемных работников, услуги врачей, дантистов, юристов, даже косметологов, и позаботимся, чтобы эти услуги были первоклассными и дешевыми, крики достигнут уровня крещендо. Однако в конце концов будет признано, что этот план представляет демократию, действующую на максимально высоком уровне. Все, кто хочет жить сам и давать жить другим, будут приветствовать этот план, который так обогатит жизнь. Наша сила в том, что таких людей гораздо больше, чем тех, кто стремится господствовать и эксплуатировать других.

Мой гость ненадолго задумался.

—И начнется все это с поиска людей с хорошими деловыми идеями и помощи им в бизнесе?

—Верно. Это переведет достойную человеческую веру в план реальных достижений. Чем больше людей мы вовлечем в это! **уруцесс,** тем **ЛУЧШИЙ** мир построим.

Посетитель еще немного посидел. Наконец встал и положил на мой стол несколько крупных купюр.

—Это ваш гонорар за оказанную мне помощь. Я начну действовать с новой верой и идеями, каких никогда раньше у меня не было. Не знаю, тот ли я человек с деньгами, временем, философией и деловым опытом, чтобы начать организацию «Голден Рул Индастриз». Но теперь я вижу, какой может стать жизнь, когда люди будут сотрудничать в производстве товаров и услуг друг для друга, Я понимаю, почему зарабатывал деньги, но так и не обрел мира в душе. Я вижу, чего мне не хватало всю жизнь, и чувствую себя гораздо лучше, доктор Хилл. Да, сэр, уже много лет я так хорошо себя не чувствовал. Вы сделали для меня больше, чем множество врачей.

Мой гость больше ко мне не возвращался. «Голден Рул Индастриз» по-прежнему остается мечтой — да, это мечта, но есть признаки, что она мало-помалу будет становиться реальностью. Наша экономика постепенно перестает быть охотничьей территорией для промышленных пиратов. Лишь в отдельных случаях я вижу начало сотрудничества, но вижу и растущее понимание того, что ***нужно делиться богатством.*** И эта философия, основанная на Золотом правиле, сохранит величие Америки; а не практика предоставления высоких правительственных должностей людям, которые ничем этого не заслужили.

Душевное спокойствие против созданных человеком богов и дьяволов. Мы приближаемся к концу книги. Теперь вы видите, что сила прочной свободной веры исходит от сознания, не связанного путами; способность превратить то, во что верит человек, в действительность, редко можно встретить у тех, кто скован страхом и предрассудками.

Конечно, и в наши дни вы можете встретить немало бизнесменов, зарабатывающих деньги, принося при этом вред другим, но люди такого типа встречаются сегодня реже, чем пятьдесят лет назад.

К несчастью, человеческое сознание способно поверить в созданные им самим образы, представляя их Великой Истиной. Такая вера может привести к так называемым духовным достижениям; таковы, например, достижения больших человеческих сообществ, известных как религии, которые учат нас, что мы будем гореть в аду, если не поверим в определенные положения.

Я пишу эту книгу для сильных людей — для тех, кто понимает, что самая сильная вера может быть ложной, если препятствует развитию человеческого духаГ Такая вера утверждает, что развивает дух человека, но результат таков, как если бы человек всю жизнь шел по узкой дороге между двумя высокими стенами.

Независимо от форм вашей веры, вы знаете и то, что Творец предоставил вам контроль над вашим сознанием, и то, что дал возможность любому человеку лишить вас такого права — если вы ему позволите.

В своих многолетних исследованиях основ личных достижений я однажды наткнулся на книгу.под названием «Каталог богов». В ней давались краткие описания ТРИДЦАТИ ТЫСЯЧ созданных человеком богов, которым люди поклонялись с начала цивилизации. Да, ТРИДЦАТИ ТЫСЯЧ.

Эти священные существа очень разные — от земляного червя до солнца, согревающего нашу землю. Они включают в себя почти все мыслимые объекты между этими двумя крайностями: рыб, змей, тигров, коров, птиц, реки, океаны и детородные органы человека.

Кто превратил их в богов? Сам человек. А какие из них подлинные боги? Если б вы спросили тех давних верующих, то и получили бы список из тридцати тысяч «подлинных богов», причем один так же подлин, как другой.

Если бы я попробовал описать все несчастья человечества, которые можно положить к ногам (если у них есть ноги) этих тридцати тысяч богов, все страхи, бедствия и неудачи, которые они вызвали в сознании людей, мне потребовалось бы несколько жизней, чтобы завершить эту работу.

Человек сделал большой шаг вперед, когда увидел не богов, а одного Творца — единого Творца, возвышающегося над всем земным. Эту услугу человечеству оказали древние евреи. (Кажется, один из египетских фараонов пришел к такому же выводу за несколько столетий до евреев, но его жрецы позаботились, чтобы он умер молодым.)

Но что мы сделали с этой верой? Лучше всего я знаю собственный случай. Пока мой отец не женился на женщине, которая спасла меня, наша семья жила в страхе. Она поддерживала религиозную организацию, распространяющую страх и известную как нетерпимые баптисты. Проповедник приезжал к нам в общину только раз в месяц, но в этих случаях я должен был выслушивать четыре-пять часов проповеди. На нас обрушивались картины ада, который ждет нас с огнем и серой, и временами я начинал ощущать

Речь идет об Эхнатоне, который пытался ввести в Древнем Египте культ единого бога солнца. — *Прим. перев.*

запах горящей серы.

Однажды, когда мне было семь или восемь лет, мне приснилось, что я прикован к железному столбу. Тело мое почт полностью покрыто серой. Ко мне подходит Сатана, помахивая хвостом, и со злобной улыбкой поджигает серу. Я проснулся с криком. Не нужно обладать знаниями психологии, чтобы понять, насколько это плохо для ребенка. Но когда я пытался не ходить в церковь, которая вызывала у меня ночные кошмары, меня безжалостно били.

Творец, которого я знаю. Однажды я подслушал, как мачеха говорила отцу: «Единственный настоящий .дьявол, который есть в нашем мире, это человек, который создает дьяволов». Я сразу поверил в эти слова и никогда их не забывал.

Я постарался описать в книге случай, когда молитва моего отца произвела более целебное действие, чем медицина, и спасла мне жизнь, когда я заболел тифом. Но это было время его ***веры,*** а не страха.

Говоря, что мне нечего бояться, я в то же время считаю, что никто не обладает определенными знаниями о том, что же правит вселенной.

Теолог мог бы сказать — хотя сегодня многие уже предпочитают так не говорить: «Где-то на небесах живет Бог, и все Его верные дети отправляются туда, когда покидают свои земные тела, и окружают Его».

Ученый может сказать: «Я нацеливал свой телескоп в пространство во всех направлениях. Я заглядывал на расстояния в миллионы световых лет, но нигде не увидел ни малейшего признака того, что можно было бы назвать раем».

Творец, которого я знаю, не отделен от меня ни световыми годами, ни другими расстояниями. Я вижу доказательства Его существования в каждом стебле травы, в каждом цветке, в каждом дереве, в каждом земном существе, в звездах и планетах, плывущих в космосе, в электронах и протонах в глубине материи и особенно в замечательных принципах работы человеческого сознания и организма, в котором это сознание действует.

Если вы предпочитаете говорить не о Творце, а о некой Силе, или Безграничном Разуме, — это одно и то же. Действует ли щ него наше преклонение? Сомневаюсь. Можем ли мы иногда настроиться так, чтобы получить помощь от универсальных колебаний мысли? Я считаю, что это несомненно так. »iC M i/t», AoJ

Я даже не пытаюсь строить догадки о вездесущей цели «ли плане вселенной. Насколько я могу судить, никакого плана для человека нет; он приходит в мир, какое-то время живет в нем и уходит. Пока он живет, у него есть возможность сделать себя и окружающих

лучше, возможно, создать более совершенную форму человека, как предполагает Леком дю Нойе. Но — высшая и конечная цель? Не думаю, чтобы кто-нибудь знал о ней больше меня, а я о ней ничего не знаю.

*

Баше величие — здесь и сейчас. Ваше счастье — здесь и сейчас. Да, успех в жизни и процветание — один из факторов, способствующих душевному спокойствию. Но на время оставим это. Приведем духовные факторы; внимательно ознакомьтесь с ними; заметьте, что вы встречались с ними в книге, в той или иной форме; ***отметьте, что вы слышали о них и из других источников.***

Вы должны понять, что у вас есть совесть, которая ведет вас, и вы должны находиться в хороших отношениях со своей совестью, чтобы она могла хорошо вести вас.

Вы должны овладеть своим сознанием, мыслить самостоятельно, идти в жизни своим путем.

Вы должны быть заняты своей жизнью, и тогда у вас не появится искушения вмешиваться в жизнь других.

Вы должны научиться освобождаться от лишних помех и препятствий, и материальных, и духовных.

Вы должны установить гармонию в своей семье и гармонию с теми, с кем работаете.

Вы должны делиться благами с другими и делать это искренне.

Вы должны принимать реальности жизни такими, каковы они есть, а не такими, какими вы желаете их видеть, — и правильно их оценивать.

Вы должны помогать другим развивать способности, чтобы эти люди стали такими, какими хотят стать.

Не я изобрел эти способы обретения душевного покоя. Они известны издавна. Эти способы доказали свою истинность, силу и постоянство. Если я сделал их более ясными для вас, если показал вам практические возможности их приложения, очень хорошо; но мудрость, стоящая за ними, — это мудрость всего человечества.

И вы уже слышали об этих способах. Может, вам представляли их как ***способы помочь себе попасть в рай.*** Но такая вера приводит вас к глухой стене. Я даю их вам как ***испытанные истинные методы, которые помогут вам жить более здоровой, богатой, лучшей жизнью здесь, на этой земле, сейчас.*** Разве этого не достаточно?

Творец в вашей жизни. Вы видите, что я не отрицаю концепцию Творца как вечного всепроникающего Разума или космической силы. Но Творец, с которым я много лет назад заключил мир, не требует, чтобы я Его боялся; и не предлагает мне Себя через

посредство какой-нибудь религии.

Мой Творец дал мне величайшее благо, когда создал меня человеком.

Он дал мне способность выбирать между добром и злом и сделал все дела человечества моими делами. Он выпустил меня на свободу в мир, чтобы я узнал, что мои добрые деяния вознаграждаются добром, а злые дела неизбежно приносят наказания в соответствии со своей природой. Он дал мне сознание, превосходящее сознание всех других Его творений, и дал мне свободу пользоваться своим сознанием, как способен это делать только человек.

Я могу молиться, возносить благодарные молитвы, не требуя никаких особых благ. Я могу обрести веру, которая многократно увеличивает мои силы. Но я всегда хозяин своей жизни, капитан своей души, ибо таким создал меня Творец. Поэтому я не должен постоянно обращаться к Нему за руководством. Заметили ли вы, что ***тот, кто молится, чаще всего сам отвечает на свои молитвы***? Я допускаю, что молитва уходит куда-то в Запредельность; но я верю, что большинство молитв остается с молящимся и укрепляет его в сознании его собственных человеческих возможностей.

Роль Творца в вашей жизни — помочь вам полнее овладеть самим собой, стать хозяином самого себя. Творец дал вам возможность мыслить, быть самим собой, верить в возможность великих достижений и осуществлять эту возможность! Если вы делаете меньше этого, то, значит, не используете все возможности своей великолепной человеческой природы.

Сознание человека полно сил, которые нужно использовать. Их нельзя не использовать. Эти силы, эти возможности либо используются — и тогда результаты приносят пользу всем, —г или вы навлекаете на себя кары за то, что ими не воспользовались.

Если вам нужен дом и вы знаете, как его построить, и у вас есть все необходимые материалы для строительства, есть участок, на котором можно построить дом, а вы так его и не построили, — вы поймете, как наказаны, когда будете сидеть под дождем и снегом.

Слишком многие из нас не пользуются своими возможностями обретения богатства и душевного покоя — возможностями, окружающими нас. И тогда нас наказывают бедность, несчастья, тревоги и болезни. И мы виним кого угодно, только не себя самих.

Все, во что может поверить сознание, человек способен осуществить.

Поверьте в бедность — и будете бедны.

Поверьте в богатство — и будете богаты.

Поверьте в любовь — и у вас будет любовь.

Поверьте в здоровье — и вы будете здоровы.

Вы видели, на чем основаны эти утверждения. Неплохо было бы перечитать книгу и освежить понимание. Ни одна книга не может передать вам всю свою суть при первом чтении. Подружитесь с этой книгой, перечитайте ее, отложите на время, потом достаньте и снова прочтите, и вы увидите между строк гораздо больше — и многое будет применимо к вам.

Я поделился с вами тем, что может остаться просто словами, а может превратиться в богатство и удовлетворенность достигнутым — в зависимости от того, как вы используете эти слова. Я рад, что не могу заставить вас использовать знания, которые сообщил вам. Я рад, что именно вы должны улучшить свою жизнь.

Теперь без особых церемоний я вас покидаю.

Помните: в мире нет ничего такого, что не было бы доступно для вас, если вы этого захотите.

И помните: что бы ни видели другие в вашем богатстве, когда оно у вас будет... как бы ни уважали ваше положение, влияние и способности... как бы ни восхищались вашей щедростью, добротой, готовностью жить и давать жить другим... только вы можете сохранить своей величайшее богатство и наслаждаться им. Это богатство — мир в душе.

Пестуйте свои видения и мечты. Они дети вашей души, наброски ваших будущих лучших достижений.

ИТАК, ТВЕРДО УСВОЙТЕ:

, Познайте себя — идите в жизни своим путем.

Вы можете сделать свою жизнь такой, какой хотите, — но это должна быть ваша жизнь. Мы все влияем друг на друга, но мечта, которую вы претворяете в реальность, это ваша мечта. Пусть ваше воздействие на окружающих помогает им понять их собственные силы, способность найти свое высокое предназначение. Назначение определенного временного предела для достижения цели всегда помогает в ее достижении и преодолении препятствий. Перечитайте, как создавать линии обороны в сознании, чтобы ваши мысли оставались вашими, настроенными на великую силу.

Закройте двери прошлого.

Оглядывайтесь в прошлое только в поисках жизненных уроков. Многих великих людей преследовали неудачи, но дух прежних ошибок никогда их не удерживал. Для душевного покоя нам необходимо процветание, потому что бедняки страдают от тревог и отсутствия безопасности; но погоня за богатством может лишить вас душевного покоя, когда богатство становится самоцелью. Работа, создающая ваше будущее, — ***эю*** работа, которой вы отдаете всего себя. Неважно, с чего вы начали, важно, куда идете. Начните с прохождения лишней мили. Вернитесь назад и перечтите, что

значит пройти лишнюю милю.

Позитивная настроенность сознания приносит богатство и душевное спокойствие.

Постарайтесь, чтобы ваше сознание всегда отвечало жизни ДА. Позитивный склад ума позволяет сознанию сосредоточиться на цели и показывает дорогу к ней. Нами руководят девять основных мотивов, семь из которых прочно связаны с душевным спокойствием. Когда вы преодолеваете искушение поступить нечестно, вы делаете для своего душевного спокойствия больше, чем способны сделать любые деньги, и вы можете выработать привычку к позитивным эмоциям, которая укрепится во всем, что вы делаете. В положительном складе ума часто скрыта тайна «гениальности». Вернитесь назад и перечитайте, как установить десять сгражей-хранителей, которые не пропустят в ваше сознание отрицательные влияния.

Освобождаясь от страха, вы обретаете свободу жить.

Страх — это молитва наоборот; страх обращен к негативным силам, которые причиняют нам вред, а не к позитивным, которые помогают нам и поддерживают. Страх нищеты приносит нищету; страх осуждения лишает инициативы. Чтобы освободиться от страха перед неудачами, помните, что в любой неудаче скрываются семена равной или большей удачи. Осторожность в опасных обстоятельствах желательна, но покопайтесь в своих страхах, и вы убедитесь, что они созданы вами самим. Это дьявол, созданный человеком. Уверенность в себе — незаменимый компонент хорошей жизни.

Вы владеете деньгами — или от владеют вами.

Слишком настойчиво гоняясь за деньгами, вы можете потерять душевное спокойствие. Человек, создавший «большой всплеск», возможно, свалился за борт. «Достаточно» денег — это всегда относительное понятие. Тот, кто способен удовлетвориться комфортом, безопасностью и лишь некоторыми возможностями для «прихотей», часто достигает большего. Работа необходима для человека, и всякий, кто получает деньги без работы — как это часто бывает с сыновьями богатых отцов, — лишается права рассчитывать на самого себя. Часть денег, которые вы заработаете, должна оставаться у вас, ибо бережливость приносит многие блага, помимо банковского счета. Вернитесь назад и вспомните основные ступени, которые могут привести к увеличению вашего дохода и пригодны почти в любых обстоятельствах.

Благословенное искусство делиться своим богатством.

Богатство, которым делятся, создает новые богатства. Помощь, которую вы оказываете другим, может умноженно вернуться к вам.

Многие сегодняшние миллионеры понимают, что справедливо распределяемое богатство создает новые возможности. Недовольство людей труда сменяется инициативой и целеустремленностью, если они овладевают наукой личных достижений. Делясь богатством в своей семье, вы создаете душевное спокойствие в самой важной сфере своей жизни. Говорят, что миром правят три главных мотива: любовь, секс и деньги. Если вы делитесь своими богатствами, вам никогда не нужно спрашивать себя: «Каким богатством я могу поделиться?» Вернитесь и перечитайте страницы о способах жертвования — это путь к богатству.

Здоровое эго преодолеет любые препятствия.

Эго — это «тенденция человека, установленная им самим». Эго способно преодолеть любые препятствия и даже помочь человеку получить работу, когда он выглядит бродягой. Задайте себе вопросы о вашем детстве, и вы сможете понял», что причиняло вред вашему эго, и преодолел» эти вредаые влияния. Здоровое эго делает вас более восприимчивым к влияниям, которые выводят за пределы, известные пяти органам чувств. Продавец действует с помощью своего эго. Когда эго сильное, оно обеспечивает успех. Если эго слабое, его можно усилил». Вернитесь и перечитайте страницы о том, как люди находят собственные усилители эго. Научить находить свои усилители.

Сексуальные эмоции можно преобразовывать в силу достижений.

В отличие от других млекопитающих, человек способен постоянно испытывать сексуальные порывы. Эти порывы могут быть истрачены напрасно, но могут бьгть преобразованными в энергию, которая проявляется во всем, что делает человек. Многие используют эту энергию в неверном направлении, но если она нацелена верно, то способна творить чудеса. Вы должны убедиться, что получаете пользу от своих сексу-, альных порывов, а не являетесь их жертвами. Сексуальная энергия способна побудить подсознание по-новому воспринимать известные факты и тем самым создавать новые возможности. Смотрите, что может сделать для вас интуиция.

Чтобы преуспеть в жизни, будьте самим собой.

Пусть не будет в вашей жизни более важной задачи, чем бьгть самим собой. Многих «подкупом» заставили отказаться от работы, в которой они самоутверждались, и теперь такие люди обладают богатством, но лишены душевного спокойствия, Вы можете помочь другим, не мешая им оставаться собой; не ожидайте, что другие обязательно согласятся с вашим представлением о «совершенстве». Практикуйте самоконтроль как средство проявлять свои лучшие

черты, и вы не будете страдать от результатов гнева и вражды. Ваше сознание — ваш единственный хозяин. Живите своей жизнью, так, как хотите жить; каждый день хоть какое-то время делайте только то, что вам нравится. Будьте терпеливы в своих поисках душевной гармонии; это великое качество требует долгих усилий. Вернитесь и перечитайте страницы о путях и способах, которые помогут вам быть самим собой.

Группа сверхразума — сила, необъяснимая наукой.

Знания других могут быпь перенесены в ваше сознание. Вы можете «настроиться» на сознание, сочувствующее вашему, и

тем удвоить силу своей мысли. Современные открытия увязываются со старыми теориями о том, как одно сознание способно контактировать с другим, и когда-нибудь мы сможем настраиваться на сознание, как сегодня настраиваем радиоприемник. Когда вы видите свои проблемы глазами других людей, вы часто находите и их решение. Образуйте группу сверхразума, включив в нее друзей, которые разделяют ваши интересы, и все члены группы получат большую пользу от высказанных и невысказанных мыслей, которыми вы обменяетесь. Вернитесь назад и перечитайте правила создания успешной и приносящей выгоду группы сверхразума.

Воспользуйтесь помощью вечного закона компенсации.

Эссе Эмерсона о компенсации — обязательное чтение для тех, кто стремится к пониманию и богатству. Когда вы делитесь с кем-то, закон компенсации обеспечивает получение вами награды, хотя на это может потребоваться много времени. И всякое зло будет компенсироваться наказанием. Невидимые и неслышимые силы постоянно воздействуют на нас. Когда вы познаете закон компенсации, исчезает тенденция к зависти или к нечестному использованию своих преимуществ. Философия бывает «не от мира сего», но она способна бьпь практичной и позитивной. Истинный философ доказывает своей жизнью, что можно не поддавался всему, что сокрушает людей и обрекает их на поражения. Вернитесь назад и перечитайте все цитаты из Эмерсона

Вы очень важны — но лишь на время.

Никто не достигает успеха только своими собственными усилиями. Самолюбование вредно совести, но верная самооценка способствует достижению душевного спокойствия. В конечном счете ничто не имеет значения. Однако этот мир имеет для вас значение сейчас, и прежде чем его покинуть, нужно подвести итог. В Джунглях жизни есть невидимые наблюдатели. И тот, кто победит врагов человека, пройдет через Джунгли невредимым и готовым сделать следующий шаг вверх. Ваш жизненный опыт должен подготовить вас к обретению богатства и душевного покоя, которыми вы сможете делиться с другими. Вернитесь назад и перечитайте список врагов. Подумайте, сколько из них вы встретили сегодня.

Богатея, проявляйте разумную умеренность.

Богатство приходит к человеку, который видит свой потенциал и использует его. Но потенциал — это еще не богатство, пока вы не реализуете его в действительности. Польшей «захватить» богатство могут привести к его утрате. Щедро делитесь, но, богатея, проявляйте разумную умеренность. Истинным проводником остается Золотое правило, которое было древним уже во времена

Христа. Дайте другому то, в чем он нуждаетесь, и вы будете действовать в соответствии с Золотым правилом. Вы можете заметить, как изменяется характер человека, который никогда не следовал в своей жизни Золотому правилу. Услуги, предоставляемые человеком, обычно адекватны получаемому вознаграждению, и человек способен сам определять себе цену. Золотое правило невозможно обмануть. Вернитесь назад, перечитайте страницы о Золотом правиле и запомните его в такой форме, которая позволяет ему действовать.

Волшебная сила веры.

Все, во что может поверить сознание, человек способен осуществить; это Великая Тайна. Желание возникает на поверхности сознания; истинная вера становится частью вас. Решите, какая вера вам нужна, внедрите ее в подсознание, и оно позаботится о том, чтобы вы всегда действовали в соответствии с этой верой. Никто не знает пределов силы веры. Она способна даже вызвать физические изменения в организме. Сегодня человеческое сознание преобразует человечество и мир, в котором мы живем. Вы можете принять участие в этом могучем процессе, используя свою человеческую силу. Вернитесь назад и перечитайте, как внедрять веру в подсознание с помощью искусства самовнушения.

Энтузиазм — и кое-что еще.

Если вы говорите без энтузиазма, это может не дать никакого результата, но те же слова, произнесенные с энтузиазмом, приведут к стопроцентным достижениям. Энтузиазм помогает продавать все, но он не заменяет отсутствие честности и искренней заботы об интересах клиента. Энтузиазм дает выход таящимся в вас запасам энергии. Любая негативная мысль или действие препятствуют процессу продажи, но отрицательное может быть преобразовано в положительное. Сосредоточьте свой энтузиазм на какой-то цели, но знайте, что если ваша цель нечестная, вы не сможете использовать волшебство энтузиазма. Шире взгляните на себя и проверьте, вызываете ли вы энтузиазм в себе самом. Вернитесь назад и перечитайте формулу, которая способна принести вам желанное.

От вас зависит, будете ли вы жить житью, которую дал вам Творец.

Богатый человек, не знавший душевного спокойствия, нашел возможность начать бизнес, который способен принести душевный покой и богатство миллионам. Это Золотое правило, примененное в нашей экономике. Слишком многих из нас растят по правилам, которые требуют жить в страхе и верить, что Творца можно побудить к милости. Люди создали тридцать тысяч богов, — могут ли все эти боги быть подлинными? Некоторые пути обретения

душевного спокойствия могут быть похожи на пути достижения рая, но они касаются счастья здесь и сейчас — счастья, которое вы можете обеспечить себе сами. Сознание человека полно сил, и их нужно использовать, а не оставлять в бездействии.

Подумайте, какая часть этой книги больше всего вам запомнилась? Вернитесь назад и внимательно перечитайте эту часть. Вы перенесли ее в подсознание; значит, где-то в ней есть послание, имеющее для ВАС особое значение.

СОДЕРЖАНИЕ

)Ш

Предисловие.....
Наполеон Хилл Клемент Стоун
«КЛЮЧ К УСПЕХУ».....5
Часть 1
С чего начинается дорога к достижениям.....6
1.Познакомьтесь с самым важным из живущих людей.....6
2.Вы можете изменить свой мир..... 18
3.Стряхните паутину со своих мыслей.....32
4.Возьметесь ли исследовать силы своего разума?.....46
5....И кое-что еще.....59
Часть 2
«Бомбы мысли» для штурма успеха..... 70
1.«У вас есть проблема? Это хорошо!».....70
2.Учитесь видеть.....81
3.Наука действий.....93
4.Мастерство мотивации..... 103
5.Как мотивировать других.....113
Часть 3
Ваш ключ от Цитадели Богатства.....125
1.Есть ли краткий путь к богатству?.....125
2.Притягивайте — не отталкивайте успех.....127
3.Если у вас нет денег, используйте ДД!.....137
4.Как находить удовлетворение в работе.....151
5.Ваша благородная одержицость..... 162
Часть 4
Будьте готовы к успеху!.....,.....175
1.Как повысить свой энергетический уровень.....175
2.Вы можете всегда быть здоровым и жить долго.....184
3.Можете ли вы стать «притягательным» для счастья? 198
4.Избавьтесь от чувства вины.....210
Часть 5
Действуйте!..... 221
1.Пора проверить ваши способности достичь успеха.....221

2: Разбудите спящего в вас гиганта.....230
Поразительная сила библиографии. .233«НЕ УПУСТИ СВОЙ ШАНС!».....237
1.Познайте себя, идите в жизни своим путем.....238
2.Закройте двери вашего прошлого.....251
3.Склад ума, который приносит богатство и мир в душу.....265
4.Освободившись от страха, вы обретаете свободу в жизни.....275
5.Владеете ли вы деньгами — или деньги владеют вами? 284
6.Благословенное умение делиться.....297
7.Как развивать собственное здоровое эго.....305
8.Как преобразовать эмоцию секса в силу достижений ..315
9.Чтобы преуспеть в жизни, будьте самим собой.....323
10.Группа сверхразума — сила, необъяснимая наукой.....335
11.Вечный закон компенсации.....342
12.Вы очень важны — но лишь на какое-то время.....349
13.Не слишком много, не слишком мало.....356
14.Волшебная сила веры..... 366
15.Энтузиазм — и кое-что еще.....380
От вас зависит, будете ли вы жить той жизнью, которую дал вам Творец 396Наполеон Хилл Клемент Стоун

Ключ к успеху

Наполеон Хилл

Не упусти свой шанс

Редактор М *Немненко* Корректор С. *Никитина* Художник *А. Морозов*
Компьютерная верстка *Л. Кайсин*
Лицензия JIP 065309 от 25.07.97.
Подписано в печать 25.09.2002. Формат 84xl08y$_{32}$. Гарнитура Newton.
Печать офсетная. Бумага газетная. Уел. печ. л. 21,9.
Тираж 50 000 экз. (1-й завод: 1—15 000 экз.).
-Заказ № 537.
ЛИТУР
620026, г. Екатеринбург, ул. Декабристов, 51 Тел. (3432) 62-57-88, 61-29-38 Интернет: http://www.litur.ru E-mail: litur@r66.ru
Отпечатано с готовых диапозитивов в ГИПП «Уральский рабочий»
620219, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 13

