



ПЛЮС <sup>1</sup> ПОБЕДА

НАПОЛЕОН ХИЛЛ  
ДУМАЙ  
И БОГАТЕЙ

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА УСПЕХА

ПРОДАНО  
70 000 000  
ЭКЗЕМПЛЯРОВ

**Наполеон Хилл**  
**Думай и богатей:**  
**золотые правила успеха**  
**Серия «Психология. Плюс 1 победа»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=17197226](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17197226)*

*Думай и богатей: золотые правила успеха / Наполеон Хилл: Э; Москва;  
2017*

*ISBN 978-5-699-92767-8*

**Аннотация**

Перед вами самая значимая, самая популярная и эффективная книга для достижения богатства, вдохновившая миллионы читателей на успех! На протяжении уже почти 80 лет «Думай и богатей» является бестселлером по саморазвитию и самосовершенствованию – философия Наполеона Хилла выдержала проверку временем и не потеряла своей актуальности. Эту книгу должен прочитать каждый, кто стремится к личностному росту, финансовой независимости и хочет превратить идеи в деньги!

# Содержание

ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА	11
Предисловие автора к оригинальному изданию	14
Предисловие к настоящему изданию	23
Мысли материальны	27
Человек, который «придумал» способ стать партнером Томаса А. Эдисона	27
В трех шагах от золота	33
Урок настойчивости ценой в пятьдесят центов	36
Сначала было «нет»	39
«Я хочу – и я получу!»	44
«Властелин своей судьбы, капитан своей души»	48
13 шагов к богатству	54
I. Желание	54
Он сжег свои корабли	57
Шесть шагов, которые превратят идею в деньги	59
Большие мечты превращаются в богатство	64
Мечты превращаются в жгучее желание реализовать их	66
Желание может перехитрить мать- природу	74

Мы нашли выход	76
Его было уже не остановить	78
Прорыв	80
II. Вера	89
Вера ждет того момента, когда вы ее обретете	90
Вера наделяет мысль силой	93
Господствующие мысли	95
Формула уверенности в себе	97
Закон самовнушения	99
Великая сила любви	102
Как аукнется, так и откликнется	104
Речь на миллиард долларов	106
Богатство зарождается внутри человека	115
III. Самовнушение	120
Сила эмоций	121
Поверьте: вы уже обладаете желаемой суммой денег	124
Общие инструкции	126
Вы – хозяева своей судьбы	128
IV. Специальные знания	132
Достаточно «невежественный», чтобы сделать состояние	133
Овладеть знаниями несложно	135
Где получить знания	138
Наиболее востребованные	140

специальности	
Вечерняя и заочная формы обучения	141
Самодисциплина	142
Передвижная бухгалтерия	143
Как получить работу?	145
Как сэкономить десять лет своей карьеры	146
Мир любит победителей	147
Не задерживайтесь «внизу»	149
Выгодно представьте себя на рынке услуг	153
V. Воображение	156
Две формы воображения	157
Стимулируйте воображение	159
Природа подсказывает секрет успеха	160
Как использовать воображение на практике	162
Волшебный чайник	163
Неделя на то, чтобы добыть миллион	167
Конкретная цель + конкретный план	172
Благоприятные «обстоятельства»	173
VI. Организованное планирование	180
Трудности закалят вас	182
Маркетинг личных услуг	184
Основные качества лидера	186
Почему некоторые лидеры терпят	189

поражение	
Перспективные сферы, в которых потребуется лидеры «нового типа»	192
Когда и как искать работу	194
Информация, которую следует включать в резюме	195
Как получить именно ту работу, которой вы добиваетесь	199
Теперь «работа» – это «партнерство»	201
Три принципа, по которым нужно оценивать себя	203
Основной капитал ваших услуг	205
Тридцать способов потерпеть поражение	206
Как занять свое место на рынке?	214
Проведем инвентаризацию	215
28 вопросов, очень личных вопросов	216
Анкета самоанализа	216
Где и как найти возможность для накопления богатства	220
Доверяйте капиталу	223
Капитал – краеугольный камень цивилизации	226
Изобилие гарантирует возможность	230
VII. Решение	235
Мнение посторонних не стоит внимания	236
Свобода или смерть	239

Происшествие в Бостоне	240
Одна голова – хорошо, а две – лучше	242
Мгновенное решение изменило ход истории	244
Сила разума	250
VIII. Настойчивость	257
Слабое желание дает слабые результаты	258
Магическая сила	260
Поражение – это временное явление	263
Как развить в себе настойчивость	265
Симптомы недостатка настойчивости	267
Критиковать может каждый	269
4 Шага до настойчивости	274
Можно ли рассчитывать на помощь Высшего разума?	275
IX. Движущая сила «мозгового центра»	280
Секрет успеха Эндрю Карнеги	282
Не ограничивайтесь только своими умственными способностями	284
Бедности не нужен план	291
X. Сексуальная энергия	295
Движущая сила секса	297
Десять интеллектуальных стимулов	298
Гений появляется благодаря шестому чувству	300
Источники вдохновения	300

Внутренний голос	302
Движущая сила любви	307
Почему мужчины редко добиваются успеха до сорока	309
Тонкости личного «магнетизма»	312
Сила сексуальной энергии	315
XI. Подсознание	326
Семь главных позитивных эмоций	332
Семь главных негативных эмоций, которых следует избегать	333
XII. Разум	338
Величайшие силы всегда	340
Драматическая история мозга	342
Что такое телепатия?	343
XIII. Шестое чувство	348
Укрепление характера через самовнушение	351
7 преград на пути к богатству	364
Шесть призраков страха	364
Читая эту главу, проанализируйте, сколько призраков стоит на вашем пути	364
Шесть основных страхов	366
Страх бедности	368
Симптомы страха бедности	373
Страх критики	375
Страх нездоровья	376
Страх потери любви	378



Страх старости	378
Страх смерти	379
Беспокойство	380
Седьмое основополагающее зло: мастерская дьявола	385
Как защититься от негативных влияний	386
Вопросы для самоанализа	388
Оправдываете ли вы себя?	396

# **Наполеон Хилл**

## **Думай и богатей:**

### **золотые правила успеха**

Napoleon Hill

Think and Grow Rich

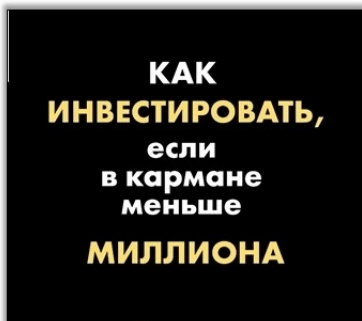
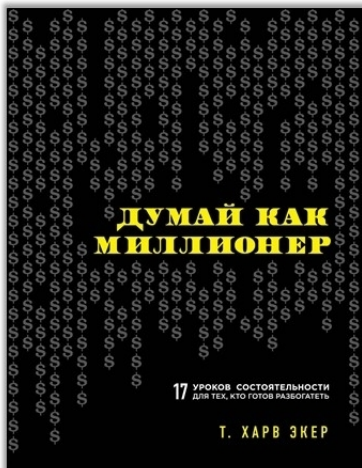
© JMW Group, Inc. Larchmont, New York. Rights licensed exclusively by JMW Group Inc., Larchmont, New York

© Новикова Т. О., перевод на русский язык, 2016

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

\* \* \*

# ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА



## **Думай как миллионер. 17 уроков состоятельности для тех, кто готов разбогатеть**

В своей книге Харв Экер, финансовый психолог и консультант, не предлагает никаких авантюрных схем с чужими деньгами. Он работает с тем, что вы имеете на данный момент: вашими укоренившимися убеждениями относительно денег и вашим текущим доходом. Следуя его простым правилам, вы перепрограммируете себя на гораздо более высокий уровень доходов и достижений.

## **Трансформатор. Как создать свой бизнес и начать зарабатывать**

Если вам не хватает мотивации, ресурсов, понимания того, как создать бизнес с нуля и раскрутить его до лидерских позиций – эта книга лучший подарок, который вы можете себе сделать. Бизнес-блогер № 1 в России Дмитрий Портнягин выводит ключевые правила для достижения результатов в бизнесе, вдохновляет лидерским мышлением и невероятной энергетикой.

## **Как инвестировать, если в кармане меньше миллиона**

Станислав Тихонов прошел путь от офисного работника до крупного инвестора и на своем опыте доказал, что для создания капитала не нужны миллионы на счете. В его книге

вы найдёте принципы эффективного управления деньгами, а также информацию о высокодоходных финансовых инструментах и инвестиционных стратегиях.

## **Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего**

Как перестать бояться «монстров» – руководителей, чиновников или гуру бизнеса, и грамотно вести с ними переговоры? В своей книге Игорь Рызов раскрывает многие возможные сценарии и даёт действенные техники общения, следуя которым, вы научитесь удачно завершать сделки на условиях двойного выигрыша.

# **Предисловие автора к оригинальному изданию**

В этой книге я поделюсь с вами секретом зарабатывания денег, который помог пятистам невероятно богатым людям сделать свои состояния. Их опыт я тщательно анализировал на протяжении долгих лет.

Этот секрет поведал мне Эндрю Карнеги более четверти века назад. Хитроумный, обаятельный старый шотландец поразил меня, тогда еще совсем мальчишку. А он уселся в свое кресло и с хитрой искоркой в глазах стал наблюдать, хватит ли мне мозгов, чтобы понять истинный смысл того, что он мне сказал.

Почувствовав, что я понял основную идею, он спросил, готов ли я потратить двадцать или больше лет жизни на подготовку к тому, чтобы донести эту идею до мира, до мужчин и женщин, которые без нее влачат жизнь неудачников. Я ответил, что готов. И с помощью мистера Карнеги мне удалось сдержать обещание.

Эта книга раскроет вам секрет, прошедший испытание практикой. Его проверяли тысячи людей – и делали это во всех сферах жизни. Мистер Карнеги предложил, чтобы магическая формула, принесшая ему колоссальное состояние, стала достоянием людей, у которых нет времени размыш-

лять, как другие зарабатывают деньги. Он надеялся, что я смогу проверить и показать действенность этой формулы на опыте мужчин и женщин, трудящихся в самых разных областях. Он считал, что этой формуле следует обучать во всех публичных школах и колледжах. Он полагал, что правильное преподавание произведет настоящую революцию в образовательной системе и тогда время, проводимое в школе, можно будет сократить вдвое.

Общение с Чарльзом М. Швабом и другими молодыми людьми схожего типа убедило мистера Карнеги, что

большая часть того, чему учат в школе, совершенно бесполезна. Эти знания не помогают ни зарабатывать на жизнь, ни накапливать богатства.

Он пришел к этому выводу, потому что принимал на работу одного молодого человека за другим, и многие из них не имели высшего образования. Но мистер Карнеги обучал их использованию своей формулы, и они становились настоящими лидерами. Мало того, его советы помогли всем этим молодым людям сделать собственные состояния – если они были готовы им последовать.

В главе о вере вы прочтете поразительную историю создания гигантской сталелитейной корпорации, узнаете, как этот план был задуман и осуществлен одним из тех молодых людей, которым мистер Карнеги доказал, что его формула работает для всех, кто готов ею воспользоваться. Чарльз М. Шваб воспользовался секретом мистера Карнеги и получил нема-

ло денег – и *возможностей*. Применение формулы Карнеги принесло ему шестьсот миллионов долларов.

Эти факты – а они прекрасно известны всем, кто знал мистера Карнеги, – показывают, что может дать вам чтение этой книги при условии, что *вы знаете, чего хотите от жизни*.

Еще до того, как формула прошла двадцатилетние практические испытания, она была передана более чем ста тысячам мужчин и женщин, которые использовали ее для личной пользы, как и планировал мистер Карнеги. Некоторым с ее помощью удалось сделать состояния. Другие успешно использовали ее для обретения семейной гармонии.

Секрет, о котором я говорю, будет упоминаться в этой книге не меньше сотни раз. Я не буду называть его напрямую, потому что он гораздо более эффективен, когда слегка завуалирован, но оставлен на виду, чтобы *те, кто готов и ищет его*, могли его найти. Вот почему мистер Карнеги передал его мне так тонко, не давая ему точного названия.

Если вы *готовы* использовать этот секрет, то узнаете его в каждой главе хотя бы раз. Как хотелось бы мне рассказать вам, как понять, готовы ли вы, но тем самым я лишу вас той радости, которую принесет вам собственное открытие.

Когда я работал над этой книгой, мой сын, который как раз заканчивал колледж, взял рукопись второй главы, прочел ее и открыл этот секрет для себя. Он использовал полученную информацию настолько эффективно, что нашел себе первую работу с заработком, значительно превышающим



средний уровень. Я вкратце рассказал об этом во второй главе. Когда вы ее прочтете, то, возможно, избавитесь от ощущения, которое могло возникнуть в начале книги – не думайте, что я обещаю слишком много!

Если вы когда-либо отчаивались, если вам трудно преодолеть негативный взгляд на жизнь, который уже укоренился в вашей душе, если вы устали и опустили руки, если вас когда-либо лишала сил болезнь или физическая травма, то история моего сына и рассказ о том, как он использовал формулу Карнеги, может стать для вас оазисом в пустыне Утраченной надежды, к которому вы так стремитесь.

Этим секретом постоянно пользовался во время Первой мировой войны президент Вудро Вильсон. Этот секрет передавали каждому солдату, отправлявшемуся в окопы, во время подготовки перед отправкой на фронт. Президент Вильсон говорил мне, что эта подготовка помогала собирать средства, необходимые для ведения войны.

Самое удивительное в этом секрете то, что люди, узнавшие о нем и использовавшие его, оказались на волне успеха. При этом им пришлось прикладывать минимум усилий! А все их неудачи остались в прошлом! Если сомневаетесь, запомните имена всех, кто использовал этот секрет, проверьте их достижения – и убедитесь сами!

В нашем мире не бывает такого, чтобы что-то доставалось нам совершенно даром!

Секрет, о котором я расскажу, тоже дается не бесплатно.

У него есть цена, хотя цена эта несоизмерима с его ценностью. Те, кто не станет сознательно стремиться овладеть им, не смогут его получить ни по какой цене. Его невозможно отдать, его невозможно купить за деньги, потому что состоит он из двух частей. И одной частью уже обладают те, *кто к нему готов*.

Этот секрет одинаково полезен всем, кто готов к нему. И это никак не связано с образованием. Задолго до моего рождения секретом этим овладел Томас А. Эдисон. И использовал его он так разумно, что ему удалось стать ведущим изобретателем мира, хотя за его плечами было всего три месяца школы!

Этот секрет узнал деловой партнер мистера Эдисона. И он сумел использовать его настолько эффективно, что, зарабатывая всего 12 000 долларов в год, ему удалось сделать огромное состояние и отойти от активных занятий бизнесом еще в молодости. О нем я расскажу вам в начале первой главы. Этот рассказ должен убедить вас, что богатство достижимо, что вы можете стать тем, кем хотите стать, что деньги, слава, признание и счастье всегда в пределах досягаемости тех, кто готов использовать эти знания и преисполнен решимости.

Откуда я это знаю? Вы получите ответ, прежде чем перевернете последнюю страницу этой книги. Может быть, вы найдете его уже в первой главе.

Я двадцать лет проводил исследования, начатые по прось-

бе мистера Карнеги. Я проанализировал жизнь и достижения сотен известных людей, и многие признавались, что сделали свои огромные состояния именно с помощью секрета Карнеги. Среди этих людей были:

*Генри Форд*, основатель автомобильной компании Ford

*Теодор Рузвельт*, президент США во время Второй мировой войны

*Уильям Ригли*, производитель жевательной резинки Wrigley's

*Джон Уонамейкер*, изобретатель супермаркетов и фиксированных цен

*Джеймс Дж. Хилл*, глава крупнейшей железнодорожной компании США

*Уилбур Райт*, вместе с братом Орвиллом Райтом построивший первый самолет

*Вудро Вильсон*, президент США во время Первой мировой войны

*Уильям Говард Тафт*, президент США

*Элберт Г. Гэри*, основатель сталелитейной корпорации U.S. Steel

*Кинг Жиллетт*, изобретатель многоразовой бритвы и основатель The Gillette Company

*Александр Белл*, изобретатель телефонной связи и основатель крупнейшей телефонной компании в США

*Джон Д. Рокфеллер*, первый долларовый миллиардер в мире

*Ф. У. Вулворт*, создатель первой крупной розничной

сети

*Кларенс Дарроу*, знаменитый американский адвокат

И это лишь некоторые из сотен знаменитых американцев, чьи достижения в финансовой и иных сферах доказывают, что те, кто понимает и использует секрет Карнеги, могут добиться огромного успеха в жизни.

Я не знаю человека, который бы пользовался этим секретом и не добился успеха. Я не знаю людей, которые достигли успеха *без* помощи этого секрета.

И на этом основании я делаю вывод: секрет этот, будучи частью знаний, необходимых для самоопределения, более важен, чем любые знания, полученные через систему, носящую название «образование».

Ведь что такое образование? Это мы знаем во всех подробностях. Но если говорить об учебе, то многие из этих людей почти не учились. Генри Форд никогда не учился в университете и даже в колледже. Я не пытаюсь принизить значение формального образования, но хочу высказать свое абсолютное убеждение в том, что люди, овладевшие секретом и применившие его на практике, смогут достичь высокого положения, разбогатеть и жить по своему усмотрению, даже если за их плечами не будет образовательного багажа.

Когда вы будете читать эту книгу, секрет, о котором я говорю, просто спрыгнет со страницы и встанет прямо перед вами – *если вы к нему готовы!* И когда он появится, вы узнаете его. Получите ли вы этот знак во время чтения первой

или последней главы, при его появлении остановитесь на минуту и поднимите бокал за событие, которое станет главной поворотной точкой вашей жизни.

И вот мы подходим к первой главе нашей книги – к истории моего близкого друга, который увидел этот мистический знак. Его достижения в бизнесе доказывают, что секрет он сумел использовать в полной мере. Читая историю этого человека и многих других, помните, что они имели дело со сложными жизненными проблемами, как и все мы. Эти проблемы бывают связаны с желанием заработать на жизнь, обрести надежду, смелость, сосредоточенность и душевное спокойствие, накопить богатство и наслаждаться свободой – физической и духовной.

Читая эту книгу, помните также и о том, что в ней описаны факты, а не вымысел. И главная ее цель – донести великую истину до всех, кто *готов* ее воспринять. Я расскажу вам не только, *что делать*, но и *как это сделать*! Это станет для вас полезнейшим стимулом для прекрасного начала.

И еще пара слов в заключение. Прежде чем вы приступите к первой главе, я хочу дать вам ключ, по которому вы сразу узнаете секрет Карнеги. И вот этот ключ:

Все достижения, все богатства на земле начинались с идеи!

Если вы готовы узнать секрет, то уже владеете половиной его. И теперь вы с легкостью узнаете вторую половину, как только увидите ее перед собой!

*Наполеон Хилл, 1937*

# **Предисловие к настоящему изданию**

Книга «Думай и богатей» увидела свет в 1937 году и сразу же стала одной из лучших вдохновляющих книг своего времени. Наряду с книгой Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей и влиять на людей» и «Силой позитивного мышления» Нормана Винсента Пила она стала обязательным чтением для мужчин и женщин, которые стремились добиться успеха в работе и жизни.

Было продано более 15 миллионов экземпляров этой книги. Она стала настольной для многих миллионов людей и позволила им вырваться из лап нищеты в эпоху экономического спада, а потом добиться процветания и богатства для себя, своих семей, а во многих случаях – и для своих работников.

Кем же был Наполеон Хилл и в чем суть его философии?

Наполеон Хилл родился в 1883 году в бедной семье, в крохотном доме в сельском районе Виргинии. В возрасте 12 лет Наполеон осиротел. Его взяли к себе родственники. Ему пришлось преодолевать нищету, бунтарский дух заставил его бороться за образование. И он сумел стать одним из прагматических гениев своего времени.

В возрасте 13 лет он начал писательскую карьеру.

Сначала Хилл писал для небольших городских газет – он рассказывал о том, что происходило вокруг, за несколько пенни за строчку. Поскольку ему самому пришлось бороться с нищетой, более всего его занимала мысль о том, почему некоторым людям никак не удастся добиться финансового успеха и счастья в жизни. Чтобы заработать на жизнь, он выбрал юриспруденцию и журналистику. Репортерская работа помогла ему собрать средства для учебы на юридическом факультете. Но звездный час его наступил, когда ему поручили написать серию статей о знаменитых и успешных людях.

Одним из тех, у кого он брал интервью, был всемирно известный стальной магнат Эндрю Карнеги. Молодой журналист произвел на Карнеги такое впечатление, что он дал ему заказ, который определил течение жизни Хилла на следующие двадцать пять лет. Хиллу было поручено пообщаться с 500 миллионерами и *вывести формулу успеха*, которой мог бы воспользоваться обычный человек.

Хилл беседовал с величайшими и богатейшими людьми своего времени. Среди них были Томас Эдисон, Александр Грэм Белл, Генри Форд, Чарльз М. Шваб, Теодор Рузвельт, Уильям Ригли-младший, Джон Уонамейкер, – Уильям Дженнингс Брайан, Джордж Истмен, Вудро Вильсон, Уильям Г. Тафт, Джон Д. Рокфеллер, Ф. У. Вулворт и многие другие, имена которых сегодня не так известны.

За это время Эндрю Карнеги стал наставником



Хилла. Он помог ему, опираясь на мысли и опыт успешных людей, сформулировать философию успеха.

После успеха книги «Думай и богатей» у Хилла началась долгая карьера бизнес-консультанта, лектора и писателя. Он написал еще несколько книг и сам стал миллионером.

Наполеон Хилл умер в ноябре 1970 года. За его плечами осталась долгая, успешная карьера. Его работа является символом личных достижений, а книги Хилла вдохновляют читателей на протяжении почти семидесяти лет.

Переработка классики – это монументальная задача. Основную философию писателя изменить невозможно. Эта книга всегда будет книгой Наполеона Хилла, а не моей. Я подошел к ней, как реставратор подходит к классической картине, которая пострадала от времени. Реставратор снимает грязь и пыль, накопившуюся на поверхности картины, стараясь минимально задеть красочный слой. А затем легкими мазками кисти он возвращает картине первоначальный блеск, не нарушая оригинального стиля художника.

Переработка книги требует такого же подхода. Я тщательно изучил текст и убрал из него истории и анекдоты, которые имели смысл для читателя 1930-х годов, но мало что говорят читателю XXI века. Их я заменил примерами мужчин и женщин, карьера которых в наши дни подтверждает правоту принципов, пропагандируемых Наполеоном Хиллом.

Вы узнаете об этих принципах и прочтете истории

успеха тех людей, которых изучал сам Наполеон Хилл. Это Карнеги, Эдисон, Форд и другие магнаты конца XIX – начала XX века. Вы познакомитесь и с успешными людьми нашего времени: Биллом Гейтсом, Мэри Кэй Аш, Арнольдом Шварценеггером, Рэем Кроком, Майклом Джорданом и многими другими.

Наполеон Хилл проложил нам дорогу к богатству. Его открытия актуальны для сегодняшнего читателя в той же степени, в какой были актуальны для его современников. Тот, кто узнает, поймет и применит на практике его философию, сможет обрести высокий стандарт жизни, который всегда отрицали и всегда будут отрицать все, кроме тех, кто к нему готов.

Когда вы начнете активно следовать рекомендациям Наполеона Хилла, ваше отношение к жизни претерпит кардинальные изменения, и вы должны быть к этому готовы. Зато вы сможете насладиться жизнью, полной гармонии и понимания, а также подготовить почву к тому, чтобы присоединиться к кругу по-настоящему богатых людей.

*Артур Р. Пелл*

# Мысли материальны

*Перед тем как человеку на пути встречается настоящий успех, он почти всегда сталкивается с временными преградами и поражениями.*

*Одна из самых больших ошибок – привычка бросать дело под влиянием временного поражения. Каждый из нас в тот или иной момент времени совершал эту ошибку.*

*Как заставить жизнь сказать «ДА» вашим планам и устремлениям?*

## Человек, который «придумал» способ стать партнером Томаса А. Эдисона

Мысли материальны. Мысль обладает поразительной силой, когда сопровождается конкретностью цели, упорством и жгучим желанием перевоплощения в богатство или иные материальные предметы.

Эдвин С. Барнс осознал справедливость этого утверждения. Он понял, что люди действительно могут *думать и богатеть*. Это открытие он сделал не в одночасье. К этой мысли он шел постепенно, шаг за шагом. Все началось со жгучего желания стать деловым партнером великого Томаса Эдисона.

Одной из основных характеристик желания Барнса была его *конкретность*. Он хотел работать с Эдисоном, а не *на* него. Я расскажу вам о том, как он превратил свое желание в реальность, а вы внимательно меня послушайте. И тогда вы лучше поймете тринадцать принципов, которые ведут к богатству.

Когда это желание, мысленный импульс впервые зародился в мозгу Барнса, он никак не мог его реализовать. На его пути стояли два препятствия. Он не знал мистера Эдисона, и у него не было денег на железнодорожный билет в Оранж, штат Нью-Джерси.

Этого было бы достаточно, чтобы большинство людей попросту отказались от каких бы то ни было попыток осуществить свое желание. Но желание Барнса не было обычным желанием! Он был преисполнен такой решимости, что в конце концов решил путешествовать товарным поездом, лишь бы не отказываться от мечты.

Он приехал в лабораторию Эдисона и заявил, что хочет заниматься бизнесом вместе со знаменитым изобретателем. Рассказывая о своей первой встрече с Барнсом, Эдисон говорил: «Он стоял передо мной – обычный бродяга. Но в выражении его лица было нечто такое, что я понял: он преисполнен решимости получить то, за чем пришел. Годы общения с людьми научили меня понимать следующее:

Если человек действительно *желает* чего-то так страстно, что готов поставить на кон все свое

будущее, лишь бы заполнить желаемое, он обязательно выиграет.

Я дал ему возможность, о которой он просил, потому что понял, что он будет настаивать на своем, пока не добьется успеха. И последующие события доказали, что я не ошибся».

Слова молодого Барнса имели куда меньшее значение, чем его мысли. Сам Эдисон об этом сказал! Вовсе не привлекательная внешность помогла Барнсу начать работу вместе с Эдисоном. Внешность говорила против него. Важна была лишь его *мысль*.

Если бы значимость этого утверждения дошла до каждого, кто его прочтет, то все остальное можно было бы и не писать.

После первой встречи Барнс не стал партнером Эдисона. Он получил возможность работать в лабораториях Эдисона за минимальную плату. Он выполнял работу, которая имела мало значения для Эдисона, но была очень важна для него самого, потому что давала возможность продемонстрировать свой «товар» там, где потенциальный «партнер» сможет его заметить.

Шли месяцы. Ничто не приближало Барнса к заветной цели, которую он хранил в своем разуме как свою *конкретную главную цель*. Но в его разуме происходило нечто важное. Он постоянно усиливал свое желание стать деловым партнером Эдисона.

Психологи справедливо говорят: «Когда человек действи-

тельно к чему-то готов, это что-то обязательно происходит». Барнс был готов к деловому сотрудничеству с Эдисоном. Более того, он был преисполнен решимости *сохранять* эту готовность, пока не получит то, к чему стремится. Он не говорил себе: «Какой в этом смысл? Думаю, стоит переменить точку зрения и попытаться стать хорошим продавцом». Нет, он твердил: «Я приехал сюда, чтобы заниматься бизнесом с Эдисоном, и я добьюсь этого, даже если придется потратить на это всю свою жизнь». И он действительно так думал!

Как изменилась бы жизнь людей, если бы они смогли сформулировать конкретную цель и стремиться к ней с такой страстью, чтобы она превратилась в настоящее наваждение!

Возможно, юный Барнс тогда этого не знал, но его бульдожья хватка, упорство в стремлении к реализации единственного желания смели все преграды и дали ему возможность, к которой он так стремился.

И когда возможность появилась, все произошло совсем не так, как ожидал Барнс. *Возможность оказалась другой и пришла с другой стороны* – с возможностями такое случается. Они часто проскальзывают через черный ход, а порой появляются в виде несчастий и временных поражений. Вот почему многие из нас не умеют их распознать.

Мистер Эдисон только что изобрел новое офисное устройство, которое в то время называли Эдисоновым диктофоном (позднее его стали называть эдифоном). Те, кто за-

нимался продажами, не пришли в восторг от новой машины. Они не верили, что ее будет легко продать. Барнс увидел свой шанс. Возможность подкралась незаметно, приняв вид странного вида устройства, которое не интересовало никого, кроме Барнса и самого изобретателя.

Барнс понял, что сможет продать Эдисонов диктофон. Он предложил Эдисону свои услуги и использовал свой шанс. Он продал эту машину. Он продал ее настолько успешно, что Эдисон подписал с ним контракт на распространение и продажу подобных устройств по всей стране. Из этого делового сотрудничества родился слоган: «Сделано Эдисоном и установлено Барнсом». Этот союз сделал Барнса богатым, но он добился большего: он доказал, что человек действительно может «думать и богатеть».

Я не знаю, сколько именно денег принесло это *желание* Барнсу. Может быть, два или три миллиона долларов. Но сколь бы ни была велика эта сумма, она бледнеет в сравнении с ценностью полученного Барнсом знания. Он понял, что нематериальный импульс мысли может перевоплотиться в нечто материальное с помощью известных принципов. Барнс в буквальном смысле слова придумал свое партнерство с великим Эдисоном! Он придумал себе состояние. Он начал с нуля – он обладал лишь способностью знать, чего он хочет, и упорно добиваться реализации этого желания.

У него не было денег. У него почти не было образования. У него не было влияния. Но у него была инициатива, вера и

воля к победе. Эти нематериальные силы сделали его полезнейшим человеком для величайшего изобретателя из всех живущих на Земле.

А теперь давайте рассмотрим другую ситуацию. Изучим опыт человека, у которого было множество материальных свидетельств богатства, но который их потерял, потому что остановился в трех шагах от поставленной цели.



## В трех шагах от золота

Одна из самых распространенных причин неудачи – привычка бросать дело под влиянием временного поражения. Каждый из нас в тот или иной момент времени совершал эту ошибку.

Р. А. Дерби, который впоследствии стал одним из самых успешных страховых агентов страны, рассказал мне историю своего дяди, который в свое время поддался «золотой лихорадке» и отправился на запад *копать и богатеть*. Он никогда не слышал о том, что в разуме человека можно добыть золота куда больше, чем в земле. Он застолбил участок и начал работать киркой и заступом. Работа была нелегкой, но жажда золота заставляла его снова и снова браться за кайло.

Через несколько недель он наконец нашел сверкающую жилу. Ему нужно было оборудование, чтобы доставлять руду на поверхность. Он спокойно закрыл шахту, вернулся домой в Вильямсбург и рассказал родственникам и соседям о золоте. Вместе они собрали деньги на оборудование, закупили его и отправили на место. Дерби с дядей вернулись на шахту.

И вот они добыли первую вагонетку руды и отправили ее на переплавку. Оказалось, что они владеют одним из самых богатых приисков в Колорадо! Несколько вагонеток позволили бы им полностью рассчитаться с долгами. А дальше уже можно было получать чистую прибыль.

Буры вбивались в породу! Надежды Дерби и его дяди росли! И вдруг произошло нечто неожиданное! Золотая жила исчезла! Они дошли до конца радуги – и не нашли горшка с золотом! Они бурили и бурили в надежде разыскать жилу, но безуспешно.

И тогда они решили бросить. Они продали оборудование старьевщику за несколько сотен долларов и сели на поезд, который увез их домой. Некоторые старьевщики глупы, но только не этот! Он вызвал горного инженера, чтобы тот обследовал шахту и провел расчеты. Инженер пришел к выводу, что прежние владельцы потерпели неудачу, потому что были незнакомы с теорией «ложных жил». Его расчеты показали, что истинная жила проходит всего в трех футах от того места, где Дерби прекратили бурение! Именно там и нашли золото!

«Старьевщик» получил миллионы долларов – и только потому, что он был достаточно умен, чтобы обратиться к специалисту, прежде чем сдаться. Большая часть денег, потраченных на оборудование, была получена благодаря усилиям Р. А. Дерби, который в то время был очень молод. Деньги дали родственники и соседи, потому что верили в него. И он вернул им каждый доллар, хотя на это потребовалось немало времени.

Впоследствии мистер Дерби не раз вспоминал свою ошибку. Но тогда он понял, что *желание* можно превратить в золото. И это открытие пригодилось ему, когда он начал зани-

маться страховым бизнесом.

Помня, что он потерял огромное состояние из-за того, что *остановился* в трех шагах от золота, Дерби использовал этот опыт в новой сфере деятельности. Он поступил очень просто. Он стал повторять себе: «Я остановился в трех шагах от золота, но я никогда не останавлиюсь из-за того, что люди говорят мне «нет», когда я предлагаю им купить страховку». Он твердо усвоил урок, полученный в золотой шахте.

Прежде чем добиться успеха, многие сталкиваются с временными поражениями и порой неудачами. Потерпев поражение, самым простым и логичным решением кажется все бросить. Именно так и поступает большинство людей.

Более пятисот самых успешных людей нашей страны рассказывали автору этой книги о том, что величайший успех поджидал их всего в шаге от жестокого поражения. Неудача – это трикстер<sup>1</sup>, хитрый и обладающий извращенным чувством юмора. Он радуется, когда удастся обмануть человека, находящегося буквально в шаге от успеха.

---

<sup>1</sup> **Трикстер** (англ. *trickster* – обманщик, ловкач) – архетип в мифологии, фольклоре и религии. (Из Википедии. – Прим. ред.)

## **Урок настойчивости ценой в пятьдесят центов**

Вскоре после того как мистер Дерби получил свою степень в «университете нокаутов» и решил добиться успеха, используя опыт, полученный в золотой шахте, ему подвернулся удобный случай убедиться в том, что «нет» не всегда означает «нет».

Как-то днем он помогал дяде молотить муку на старомодной мельнице. Дядя управлял большой фермой, на которой жили издолыщики. Вдруг открылась дверь, и на мельницу вошла маленькая девочка, дочь издолыщика. Она робко остановилась у порога.

Дядя поднял глаза, увидел ребенка и грубо рявкнул:

– Чего тебе нужно?

– Мама сказала дать ей пятьдесят центов.

– Ничего я ей не дам, – ответил дядя. – А теперь беги домой.

– Да, сэр, – кивнула девочка, но не тронулась с места.

Дядя продолжал заниматься своей работой. Он был так занят, что даже не заметил, что девочка не ушла. Когда же он поднял глаза и увидел, что она стоит на месте, то раздраженно крикнул:

– Я же сказал, чтобы ты шла домой! Иди, а то я тебе задам!

– Да, сэр, – пискнула девочка, но не сдвинулась ни на

дуюм.

Дядя бросил мешок с зерном, который собирался засыпать в мельничный бункер, схватил бочарную клепку и двинулся к девочке. Судя по его лицу, должно было произойти что-то ужасное.

Дерби затаил дыхание. Он был уверен, что сейчас станет свидетелем убийства: буйный нрав дядюшки был ему хорошо известен. Когда дядя приблизился к тому месту, где стояла девочка, она быстро отступила на шаг назад, посмотрела ему прямо в глаза и завизжала во всю мощь легких:

– МОЕЙ МАМОЧКЕ ОЧЕНЬ НУЖНЫ ЭТИ ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ!!!

Дядя Дерби остановился, посмотрел на ребенка, медленно положил клепку на пол, опустил руку в карман, достал полдоллара и протянул девочке.

Девочка схватила деньги и стала медленно пятиться к двери, не отрывая взгляда от лица мужчины, которого только что *победила*. Когда она ушла, дядя сел на ящик и целых десять минут молча смотрел в окно. Он поверить не мог, как его только что обвели вокруг пальца.

Мистеру Дерби тоже было о чем подумать. Впервые в жизни он увидел, как дочь издольщика сумела укротить взрослого и весьма сурового человека. Как ей это удалось? Что заставило дядю смирить свою ярость и стать кротким, как овечка? Какую удивительную силу использовала эта девочка, чтобы покорить того, кто старше и сильнее ее? Эти вопросы

мгновенно возникли в разуме Дерби, но ответы на них он нашел лишь много лет спустя.

Удивительно, но эту необыкновенную историю он рассказывал мне на старой мельнице – на том самом месте, где его дядя отступил перед напором маленькой девочки.

Мы стояли на пыльной старой мельнице. Мистер Дерби повторил мне историю необыкновенного противостояния, а в конце спросил:

– Что можно извлечь из этой ситуации? Какую необычную силу использовал ребенок, чтобы добиться своего от дяди?

Ответом на этот вопрос послужат принципы, описанные в этой книге. И ответ будет полным и абсолютным. В нем будет вся необходимая информация и советы, которые позволят любому понять природу этой силы и использовать ее с той же эффективностью, что и девочка.

Будьте внимательны, и вы поймете, что же это была за сила. *Она помогла ребенку, поможет и вам.* И об этой силе мы с вами поговорим в следующей главе.

## Сначала было «нет»

Читая эту книгу, вы найдете в ней идею, которая взбодрит вашу восприимчивость и наделит вас такой же непреодолимой силой, которую вы сможете использовать к своей пользе. Возможно, вы осознаете ее, читая самую первую главу. Может быть, озарение придет к вам в какой-то из последующих глав. Возможно, это будет некая идея, может быть, план или какая-то цель. Возможно, вам придется вернуться назад, к пережитым неудачам и поражениям. Обретя новую силу, вы сможете понять, что за урок нужно было усвоить после этих неудач и поражений. Усвоив урок, вы сможете вернуть все, что когда-то потеряли.

Когда я описал мистеру Дерби ту силу, которую бессознательно использовала маленькая девочка, он мгновенно проанализировал все тридцать лет работы в страховом бизнесе. И ему стало ясно, что своим успехом в этой сфере он был обязан уроку, полученному от ребенка.

— Каждый раз, когда клиент пытался выпроводить меня, не купив страховки, — сказал он, — я вспоминал ту девочку на старой мельнице, упорный взгляд ее больших глаз. И я говорил себе: я должен добиться успеха. *И большую часть продаж я совершил именно после того, как клиенты отвечали мне «нет».*

Не раз всплывал в его памяти и случай, когда он остано-

вился всего в трех шагах от золота.

— Тот опыт преподавал мне другой урок. Я научился продолжать свое дело, невзирая ни на что. И мне было неважно, насколько тяжел этот труд. Мне нужно было усвоить этот урок, прежде чем я смог добиться успеха хоть в чем-то.

Я не сомневаюсь, что историю мистера Дерби, его дяди, дочки издольщика и золотой шахты прочтут сотни людей, которые зарабатывают на жизнь продажей страховых полисов. И всем этим людям я хочу сказать, что именно эти два случая помогали Дерби каждый год продавать страховых полисов больше чем на миллион долларов.

Наша жизнь удивительна и часто непредсказуема! И успехи и неудачи коренятся в самых простых жизненных опытах. Жизненный опыт мистера Дерби был самым обычным и достаточно простым, но именно он определил его судьбу. Эти события были важны и для него, и для самой жизни. Два драматических события пошли ему на пользу, потому что он их проанализировал и понял, какой урок из них можно извлечь. Но что будет с человеком, у которого нет ни времени, ни желания изучать собственные неудачи в поисках знаний, которые могут привести к успеху? Как ему научиться превращать поражения в ступени, ведущие к успеху?

Эта книга написана именно для того, чтобы вы нашли ответы на эти вопросы.

Для ответов на них мы должны узнать тринадцать важных принципов. Но не забывайте, что при чтении книги ответы



на вопросы, которые заставили вас задуматься о странности жизни, могут сами появиться в вашем разуме. И ответами этими будут идеи, планы или цели, которые возникнут сами собой – в процессе чтения.

Главная идея заключается в том, что человек должен добиться успеха. Принципы, изложенные в этой книге, описывают лучшие и самые практичные из всех известных способы и средства рождения полезных идей.

Прежде чем мы двинемся дальше в изучении этих принципов, вам нужно усвоить нечто очень важное.

Когда богатство начинает приходить, это происходит очень быстро и в невероятных количествах. И остается только диву даваться: где же все эти блага были на протяжении всех предыдущих лет?

Это удивительно – и становится еще более удивительно, когда мы вспоминаем распространенное убеждение, что богатство приходит только к тем, кто упорно и долго трудится.

Когда вы *думаете и богатеете*, то замечаете, что богатство начинается с состояния разума, с конкретности цели – а это не требует никакого тяжелого и упорного труда.

Вы и любой другой человек должны заинтересоваться тем, как же достичь такого *состояния разума, которое привлекает богатство*. Я двадцать пять лет занимался исследованиями. Я проанализировал опыт более двадцати пяти тысяч человек. И делал я это потому, что тоже хотел понять,

«как богатые люди стали богатыми». Без этих исследований моя книга никогда не была бы написана.

Обратите внимание на очень важную истину: Великая депрессия началась в 1929 году и продолжала нести разруху стране вплоть до прихода к власти президента Рузвельта. И тогда депрессия начала постепенно исчезать. Вспомните, как медленно зажигается свет в театре – мрак постепенно превращается в яркий свет. Точно так же и постепенно исчезло в разумах людей проклятие страха, сменяясь верой.

Овладевая принципами этой философии и следуя советам по их применению, вы заметите, что ваше финансовое положение начнет улучшаться. И все, к чему вы станете прикасаться, будет нести вам пользу. Невозможно? Вовсе нет!

Одна из главных слабостей человечества – это слишком хорошее знакомство обычных людей со словом «невозможно». Человек знает все правила, которые *не* работают. Он знает все, что *нельзя* сделать. Эта книга написана для тех, кто ищет правила, которые помогут добиться успеха, и готов поставить на эти правила все.

Очень много лет назад я купил отличный словарь. Что же я сделал, взяв эту книгу в руки? Я нашел слово «невозможно» и вычеркнул его! И если вы поступите так же, это будет очень разумно.

Успех приходит к тем, кто культивирует в себе *сознание успеха*. Неудача приходит к тем, кто бездумно позволяет своему сознанию быть *сознанием неудачи*.

Цель этой книги — помочь всем, кто ищет помощи, кто хочет овладеть искусством превращения своего сознания из сознания неудачи в сознание успеха.

Еще одна слабость, свойственная сегодня многим, — это привычка мерить всё и всех по собственным впечатлениям и убеждениям. Некоторые из тех, кто прочтет эти слова, верят в то, что никто не может *думать и богатеть*. Они не умеют мыслить в категориях богатства, потому что их мыслительные привычки погрязли в бедности, несчастьях, неудачах и поражениях.

## «Я хочу – и я получу!»

Миллионы людей смотрят на достижения Генри Форда и завидуют ему. Им кажется, что ему улыбнулась удача, что ему просто повезло, что он – гений. Словом, они приписывают состояние Форда неким странным силам. И лишь один из сотни тысяч знает секрет успеха Форда. Люди, которые знают этот секрет, стесняются говорить о нем – слишком уж он прост. Я покажу вам его на одном-единственном примере, который прекрасно иллюстрирует этот «секрет».

Приступая к производству знаменитой машины V-8, Форд решил создать двигатель, в котором все восемь цилиндров располагались бы в одном блоке. Он поручил инженерам разработать такой мотор. Указания были получены, но инженеры считали, что расположить восемь цилиндров бензинового двигателя в одном блоке просто невозможно.

– Все равно делайте, – приказал Форд.

– Но это невозможно! – возразили инженеры.

– Работайте, – ответил Форд. – Работайте, пока не добьетесь успеха. И неважно, сколько времени для этого потребуется.

Инженеры начали работать. Им просто ничего не оставалось, если они хотели и дальше работать у Форда. Прошло полгода – и никакого результата. Прошло еще полгода – но результата все еще не было. Инженеры перепробовали все

возможные варианты выполнения поставленной задачи, но ответ оставался прежним – невозможно!

В конце года Форд решил познакомиться с работой своих инженеров, и они вновь сообщили ему, что так и не сумели выполнить его приказ.

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

Инженеры продолжили изыскания. И вдруг секрет открылся – словно по мановению волшебной палочки. *Упорство* Форда снова принесло свои плоды!

Возможно, я описываю эту историю недостаточно точно, но смысл передан абсолютно верно. Учитесь на этой истории! Учитесь все, кто хочет *думать и богатеть*! Секрет Форда принесет вам миллионы, если вы им овладеете. И вам не придется слишком сильно стараться.

Генри Форд добился успеха, потому что он понимал и применял на практике принципы успеха. И одним из этих принципов было *желание*: умение точно представлять, чего хочешь. Запомните историю Генри Форда и подчеркните строчки, в которых описывается секрет его головокружительных достижений. Если вы сможете сделать это, если сможете указать на те принципы, которые сделали Генри Форда богатым, то вам удастся добиться такого же успеха в любой сфере деятельности, какую вы выберете.

Генри Фордом конца XX века стал Билл Гейтс. Форд произвел революцию в автомобилестроении,

создав машину, которую мог позволить себе практически любой. Билл Гейтс произвел революцию в компьютерной индустрии. Он разработал программное обеспечение, которое позволило практически любому – а не только специалистам – пользоваться компьютерами. Ему удалось сделать персональный компьютер неотъемлемой принадлежностью каждого офиса, школы и большинства домов. Это принесло Биллу Гейтсу миллиарды долларов и сделало его богатейшим человеком Америки.

Впервые Гейтс заинтересовался компьютерами и программированием в возрасте тринадцати лет. В 1973 году он поступил в Гарвардский университет. Рядом с ним в общежитии жил Стив Балмер, ныне руководитель компании *Microsoft*. В Гарварде Гейтс разработал язык программирования BASIC для первого микрокомпьютера.

С первых дней учебы Гейтс был одержим мечтой – создать компанию по разработке программного обеспечения. Мечта эта так его захватила, что он бросил Гарвард и направил все силы на ее реализацию. Несколькими годами раньше он вместе со своим другом детства Полом Алленом создал компанию *Microsoft* – она и помогла Гейтсу добиться своего. Гейтс и Аллен были твердо убеждены, что компьютер должен стоять на столе в каждом офисе и каждом доме. Они начали разрабатывать программное обеспечение для персональных компьютеров. Предвидение и мечта Гейтса стали главным фактором, обеспечившим успех

*Microsoft* и индустрии программного обеспечения.

Добившись главной цели, Билл Гейтс продолжает ставить перед собой новые цели в бизнесе. Он неустанно совершенствует компьютерные программы и занимается благотворительностью. Вместе с женой Мелиндой он основал крупнейший благотворительный фонд мира.

## «Властелин своей судьбы, капитан своей души»

Когда английский поэт У. С. Хенли написал пророческие строки «Я – властелин своей судьбы, я – капитан своей души», ему следовало сообщить своим читателям, что они являются властелинами своих судеб и капитанами собственных душ, *потому что могут управлять своими мыслями*.

Он должен был сказать нам, что эфир, в котором плывет наша маленькая Земля и в котором живем и дышим мы сами, – это форма энергии, вибрирующая с невероятно высокой частотой. Эфир наполнен некоей универсальной силой, которая *приспосабливается* к характеру наших мыслей и *влияет* на нас, превращая наши мысли в их материальный эквивалент.

Если бы поэт сказал нам эту великую истину, мы знали бы, *почему* являемся властелинами своих судеб и капитанами собственных душ. Он должен был убедить нас в том, что эта сила не пытается провести различие между мыслями деструктивными и конструктивными, что она может физически воплотить и мысли о бедности, и мысли о богатстве.

Он должен был сказать нам,

что наш разум «намагничивается» мыслями,  
которые в нем преобладают.



Никто не знает как, но эти «магниты» притягивают к нам силы, людей и жизненные обстоятельства, которые совпадают с природой доминирующих в нашем разуме мыслей.

Он должен был сказать нам, что, прежде чем нам удастся накопить огромное богатство, мы должны «намагнитить» свой разум сильнейшим желанием богатства, должны воспитывать в себе «финансовое сознание», пока *желание* денег не заставит нас построить конкретный план обретения реального богатства.

Но Хенли был поэтом, а не философом. Он просто высказал великую истину в поэтической форме, предоставив своим последователям самим истолковывать философский смысл его слов.

И понемногу эта истина раскрылась. Сегодня очевидно, что принципы, описанные в моей книге, таят в себе секрет власти человека над собственной экономической судьбой.

Еще одним примером «властелина своей судьбы» является Стивен Спилберг, один из величайших кинорежиссеров всех времен. Стать режиссером он мечтал с самого детства. Любительские фильмы с помощью простенькой кинокамеры Стивен начал снимать еще ребенком. Он никогда не отказывался от своей мечты.

То, как Спилберг появился на студии *Universal Studios*, настоящая легенда киноиндустрии. Он приехал на обычную экскурсию. Тысячи людей приезжают на такие экскурсии, чтобы узнать, как снимается

кино. По студии туристов возят на трамвайчике. Стивен прыгнул с трамвайчика, спрятался между декорациями и стал ждать, когда экскурсии закончатся. В конце дня он вышел со студии, перемолвившись парой слов с охранником.

В течение трех месяцев он день за днем возвращался на студию. Он проходил мимо охранника, махал ему рукой, а тот махал ему в ответ. Стивен всегда приходил в костюме и с портфелем. Охранник считал его студентом, подрабатывающим на студии летом. Стивен общался со всеми, с кем удавалось. Он познакомился со многими режиссерами, сценаристами и редакторами. Он даже нашел свободный кабинет, занял его и внес свое имя в телефонный справочник. Стивен приложил все усилия, чтобы познакомиться с Сидом Шейнбергом, который в то время возглавлял телевизионное подразделение студии. Он показал Шейнбергу свой студенческий кинопроект, и работа эта произвела такое впечатление, что Спилберг тут же получил контракт со студией.

Первый полнометражный фильм Спилберга «Шугарлендский экспресс» был высоко оценен критиками. На Каннском кинофестивале 1974 года он получил премию за лучший сценарий. К сожалению, сборы фильма были не самыми хорошими.

Звездный час Спилберга настал годом позже, когда ему в руки попала книга «Челюсти». Студия уже приняла решение об экранизации и предложила эту работу известному режиссеру. Спилберг безумно хотел

делать этот фильм. Несмотря на финансовый провал «Шугарлендского экспресса», он сохранил уверенность в себе. И он сумел убедить продюсеров изменить решение и отдать картину ему.

Это была нелегкая работа. С самого начала группу преследовали проблемы. Немало было технических проблем, да и в бюджет уложиться не удалось. Однако, когда в июне 1975 года «Челюсти» вышли на экран, Спилберга ожидал двойной успех. Во-первых, были побиты все рекорды сборов. Во-вторых, фильм понравился критикам. За месяц проката фильм собрал 60 миллионов долларов – сумма немыслимая по тем временам. Впоследствии сборы составили почти полмиллиарда долларов.

В следующие несколько лет Спилберг успешно работал. Он снял популярнейшие фильмы об Индиане Джонсе, такие фильмы, как «Цветы лиловые полей», «Империя солнца», «Инопланетянин».

Позже Спилберг снял «Парк юрского периода», который на то время стал самым успешным фильмом в истории кино. Третья картина Спилберга побила все рекорды и собрала более миллиарда долларов в прокате и в виде дохода от продажи игрушек и других сувениров.

Спилберг не расстается со своими мечтами. Вместе с двумя другими голливудскими магнатами он создал собственную киностудию *Dreamworks*<sup>2</sup> – говорящее

---

<sup>2</sup> Dream works (англ.) – «мечта работает».

название!

Итак, мы с вами подошли к первому основополагающему принципу успеха. Будьте открыты и, читая эту книгу, помните, что перечисленные в ней принципы не являются изобретением какого-то одного человека. Они были сформулированы на основе жизненного опыта более пятисот человек, сумевших составить огромные состояния. Все эти люди были бедны, не имели ни образования, ни влияния. Но эти принципы помогли им добиться успеха.

Вы тоже можете заставить их работать на себя. Сделать это будет совсем не трудно, даже легко.

Прежде чем перейти к следующей главе, я хочу, чтобы вы запомнили: в этой книге содержится фактическая информация, которая может с легкостью изменить всю вашу финансовую судьбу, как изменила она судьбы двух описанных в ней людей.

Я хочу, чтобы вы знали, что отношения между этими людьми и мной таковы, что я не чувствовал себя вправе подтасовывать факты, даже если бы мне этого очень хотелось. Один из них на протяжении почти двадцати пяти лет был моим ближайшим личным другом. А второй – мой сын. Колоссальный успех этих людей, успех, которым они обязаны принципу, описанному в следующей главе, оправдывает мое эгоистическое желание проиллюстрировать силу этого принципа именно на их примере.

## **Подводя итоги:**

- **Поставьте перед собой четкую цель и стремитесь к ней.** Цель – вот критерий любого достижения, большого или маленького.

- **Чем дальше вы идете в правильном направлении, тем ближе успех.** Очень многие капитулируют в двух шагах от успеха, когда он становится достоянием другого.

- **Что бы вы ни задумали, верьте в то, что этого можно достичь.** Вы можете заразить своей верой и настойчивостью других и добиться «невозможного».

# 13 шагов к богатству

## I. Желание

*Стремление к богатству – это состояние разума, которое сродни наваждению.*

*Жгучее желание действовать – вот отправная точка для любого мечтателя.*

*Мечты не рождаются из безразличия, лени или отсутствия честолюбия.*

*Как реализовать ваши мечты и получить желаемое?*

Когда более тридцати лет назад Эдвин С. Барнс прыгнул с товарного поезда в Оранже, штат Нью-Джерси, кому-то он мог показаться бродягой. Но у него были мысли короля!

По дороге от железнодорожных путей к лаборатории Томаса А. Эдисона Барнс упорно думал. Он представлял себя стоящим перед своим кумиром. Он слышал, как просит мистера Эдисона дать ему возможность реализовать *всепоглощающую жажду своей жизни, жгучее желание* стать деловым партнером великого изобретателя.

Желание Барнса было не простой надеждой.

Это было страстное, пульсирующее *стремление*, которое превосходило по силе все остальные чувства.

Оно было *всепоглощающим*.

Когда Барнс начал работать у Эдисона, его желание не исчезло. Оно оставалось главным его стремлением в течение долгого времени. В самом начале, когда желание только появилось, оно могло быть – да, наверное, и было – простым желанием. Но когда Барнс приехал к Эдисону, оно уже превратилось в стремление.

Через несколько лет Эдвин С. Барнс вновь стоял перед Эдисоном, в той же самой лаборатории, где они впервые встретились. На этот раз его *желание* воплотилось в реальность. Он действительно стал партнером Эдисона. Главная мечта всей его жизни стала реальностью.

Сегодня те, кто знает Барнса, ему завидуют. Им кажется, что ему страшно повезло. Они видят его в дни триумфа и не задумываются над тем, в чем причина его успеха.

Барнс добился успеха, потому что *поставил перед собой конкретную цель и направил на ее достижение всю свою энергию, всю волю и все усилия*. Он стал партнером Эдисона не в тот же момент, как только увидел великого изобретателя. Он начал с самой мелкой и незначительной работы, поскольку она стала возможностью сделать первый шаг в направлении к великой цели.

Прошло пять лет, прежде чем ему представился реальный шанс достичь своей цели. За все эти годы перед Барнсом не блеснул ни один луч надежды. Казалось, ничто не предвещало, что его *желание* исполнится. Для всех он был всего лишь

винтиком в огромной машине бизнеса Эдисона. Только он сам знал, что это не так. В представлении Барнса *он уже был партнером Эдисона – каждую минуту* с того самого дня, когда впервые ступил на порог его лаборатории.

Это прекрасная иллюстрация силы *конкретного желания*.

Барнс добился своей цели, потому что хотел стать деловым партнером Эдисона больше, чем чего бы то ни было. Он создал план достижения этой цели.

И он сжег за собой все мосты.

Барнс жил своим желанием, пока оно не стало главной целью его жизни и в конце концов свершившимся фактом.

Приехав в Оранж, он не говорил себе: «Я попытаюсь убедить Эдисона дать мне какую-нибудь работу». Он твердил: «Я встречу с Эдисоном и сообщу ему, что приехал, чтобы заниматься бизнесом вместе с ним».

Барнс не говорил: «Я поработаю несколько месяцев и если ничего не выйдет, то брошу это занятие и поищу себе другую работу». Нет, он сказал себе: «Я готов взяться за любую работу. Я буду делать все, что скажет мне Эдисон, и со временем я обязательно стану его партнером». Барнс не говорил: «Я буду внимательно следить за разными возможностями на случай, если в компании Эдисона меня постигнет неудача». Он говорил: «В жизни я хочу добиться *одного*, и моя цель – стать деловым партнером Томаса А. Эдисона. Я сожгу за собой все мосты и поставлю на кон *все свое будущее*, но до-



бьюсь поставленной цели».

Он не оставил себе путей для отступления. Он был преисполнен решимости победить или погибнуть! Вот какова история успеха Барнса.

## **Он сжег свои корабли**

Давным-давно великому военачальнику пришлось принять решение, от которого зависел его успех на поле боя. Армия противника значительно превосходила его армию численностью. И тогда военачальник погрузил своих солдат и оружие на корабли и отправился во вражескую страну. Когда солдаты сошли с кораблей и вооружились, военачальник приказал сжечь корабли. Обращаясь к своим воинам перед началом битвы, он сказал: «Видите этот дым, окутывающий наши корабли? Это означает, что мы не сможем покинуть эти берега, не одержав победы! У нас нет выбора: мы или победим, или погибнем!» И он одержал победу.

Так должен поступать каждый, кто стремится к успеху.

Наутро после великого пожара в Чикаго торговцы стояли на Стейт-стрит и печально взирали на дымящиеся развалины своих магазинов. Они собрались, чтобы решить, стоит ли отстраивать город заново или лучше покинуть Чикаго и начать все сначала в более благоприятных условиях в другом месте. И все, кроме одного, решили переехать.

Торговец, который решил остаться и восстановить свой магазин, указал на развалины и сказал: «Джентльмены, на этом самом месте я построю величайший магазин мира, и мне неважно, сколько раз он будет гореть!» Магазин был построен. Он стоит на этом месте и по сей день. Это величественный памятник той силе духа, которую называют *жгущим желанием*.

Маршалу Филду было легко поступить так же, как его коллеге. В сложной ситуации, когда будущее представлялось весьма туманным, они предпочли все бросить и пойти простым путем.

Оцените разницу между Маршалом Филдом и другими торговцами. То же самое отличало Эдвина С. Барнса от тысяч других молодых людей, работавших в организации Эдисона. То же самое отличает практически всех, кто добился успеха, от неудачников.

Каждый человек, достигший возраста, в каком становится ясна ценность денег, желает их. Но желание не приносит богатства. А вот стремление к богатству – это состояние разума, которое сродни наваждению.

Стремление к богатству, составление четкого плана, выбор необходимых средств, а затем упорная и настойчивая реализация этих планов, несмотря на любые неудачи, всегда приводят к успеху.

# Шесть шагов, которые превратят идею в деньги

**Первый шаг.** Четко представьте, какую именно сумму вы желаете. Не следует ограничиваться расплывчатыми заявлениями: «Я хочу иметь много денег». Будьте конкретны – назовите точную сумму. (Это психологический аспект конкретности, о которой мы поговорим в следующей главе.)

**Второй шаг.** Точно определите, что вы намерены дать взамен желаемой денежной суммы. (Бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Получить что-то, ничего не давая взамен, невозможно.)

**Третий шаг.** Установите точную дату, к которой вы намерены обладать желаемой денежной суммой.

**Четвертый шаг.** Разработайте практический план осуществления своего желания и сразу же начните (вне зависимости от того, готовы вы или нет) воплощать его в действие.

**Пятый шаг.** Все запишите: точное количество денег, которое вы намерены получить, время получения, то, что вы готовы отдать в обмен на деньги. А также детально распишите план получения желаемой суммы.

**Шестой шаг.** Дважды в день вслух читайте свои записи – один раз перед сном, второй раз после пробуждения. *Читая, чувствуйте себя так, словно вы уже обладаете этими деньгами. Верьте в это.*

Очень важно точно выполнять все эти шесть шагов. Особенно важно выполнять инструкции шестого шага.

Вы можете сказать, что невозможно «почувствовать себя так, словно деньги уже ваши», пока денег все еще нет. И вот тут-то вам на помощь приходит *жгучее желание*. Если вы действительно страстно *желаете* получить эти деньги, если желание становится навязчивой мыслью, то для вас не составит труда убедить себя в том, что вы уже имеете эту сумму.

Ваша задача – желать денег, и желать их так страстно, чтобы суметь *убедить* себя в том, что они у вас обязательно будут.

Великого богатства добиваются те, кто обладает «денежным сознанием». *Денежное сознание* – это разум, буквально налитый желанием денег, налитый настолько, что человек уже начинает ощущать себя так, словно имеет эти деньги.

Тем, кто еще не изучил основные принципы действия человеческого разума, эти советы могут показаться непрактичными. Всем, кто не видит пользы в этих шести шагах, следует узнать, что информация, в них содержащаяся, была получена от Эндрю Карнеги – человека, который начинал

свою жизнь простым рабочим на сталелитейном заводе, но, несмотря на весьма скромный старт, сумел использовать эти принципы и составить колоссальное состояние – более ста миллионов долларов.

Полезно будет узнать также, что эти шесть шагов были тщательно проанализированы Томасом А. Эдисоном. И Эдисон одобрил их! Они важны не только для накопления денег, но и для достижения любой конкретной цели. Эти шаги не призывают вас к «тяжелому труду». Они не требуют жертв. Их выполнение не сделает вас смехотворным или легковверным. Нет, успешное выполнение этих шести шагов потребует всего лишь яркого воображения, способного увидеть и понять, что накопление денег нельзя доверять случайности или удаче.

Человек должен понять, что все, кому удалось сделать большое состояние, сначала мечтали, надеялись, хотели, *желали и планировали* – только потом у них появились деньги.

Вы должны прямо сейчас понять, что вам никогда не достичь богатства, если вы не приведете себя в состояние страстного желания денег и не поверите в то, что они у вас обязательно будут.

Вы должны знать, что все великие лидеры с момента зарождения цивилизации до наших дней были мечтателями. Если вы не можете увидеть великое богатство в своем воображении, вам никогда не увидеть заветной цифры на своем банковском счете.

Никогда еще в истории Америки не было таких потрясающих возможностей для практических мечтателей, как сегодня. Все, кто гонится за богатством, должны вдохновиться тем, что динамичный мир, в котором мы живем, постоянно требует новых идей, новых способов производства, новых лидеров, новых изобретений, новых методов преподавания, новых методов маркетинга, новых книг, новой литературы, новых сфер применения компьютеров, новых лекарств от болезней и новых подходов к каждой сфере бизнеса и самой жизни.

Чтобы удовлетворить эту потребность во всем новом и лучшем, необходимо одно качество, и качество это – *конкретность цели* и *жгучее желание* обладать тем, к чему человек так стремится. Достичь этого могут практические мечтатели, то есть люди, способные и готовые воплотить свои мечты в действительность.

Практически мечтатели всегда были и всегда будут творцами цивилизации. Люди, которые хотят накопить богатство, должны помнить о том, что истинными мировыми лидерами всегда были люди, способные укротить и направить в практическую колею неощутимые, невидимые силы не рожденных еще возможностей, а затем превратить эти силы (или мысленные импульсы) в небоскребы, города, заводы, самолеты, автомобили, систему здравоохранения и другие удобства, которые делают жизнь более приятной.

Толерантность и открытость – вот что жизненно необхо-

димому современному мечтателю. Люди, которые боятся новых идей, обречены еще до начала действий. Никогда еще не было более благоприятного для пионеров времени, как сейчас. Да, сейчас нет Дикого Запада, который можно было покорить. Но сегодня есть безграничный деловой, финансовый и промышленный мир, который можно переделывать, обновлять и направлять к иным достижениям.

Планируя получение своей доли богатств, не позволяйте никому влиять на себя и сдерживать ваши мечты. Чтобы получить джекпот в быстро меняющемся мире, вы должны проникнуться духом великих пионеров прошлого, мечты которых дали цивилизации все то, что мы ценим. Этот дух стал плотью и кровью нашей страны – ваших и моих возможностей, ваших и моих талантов. Не забывайте: Колумб мечтал о Новом Свете, поставил свою жизнь на кон – и открыл Америку! Великий астроном Коперник мечтал о множественности миров – и открыл их! После триумфа никого больше не называют непрактичным. Нет, мир начинает поклоняться этим людям, которые в очередной раз доказали, что *«успеху не нужны оправдания, у неудач нет алиби»*.

Если то, чего вы желаете, справедливо и вы в это верите, смело идите вперед и добивайтесь своей цели! Поставьте перед собой мечту и не обращайте внимания на то, что говорят «они». «Они» просто не подозревают, что *каждая неудача несет в себе зерно подлинного успеха*.

## Большие мечты превращаются в богатство

Бедный и необразованный Генри Форд мечтал о безлошадной повозке. Он работал, а не ждал, когда появится благоприятная возможность. Сегодня же воплощение его мечты завоевало всю землю. Форд привел в действие больше колес, чем любой из живущих, и это удалось ему, потому что он не боялся собственных желаний.

Томас Эдисон мечтал об электрической лампе. Он начал с того, что у него было, и воплотил свою мечту в жизнь. Несмотря на десять тысяч неудач, он хранил верность своей мечте, пока она не стала реальностью. Практические мечтатели *не сдают*ся!

Линкольн мечтал о свободе для черных рабов. Он начал действовать во имя своей мечты и положил жизнь на то, чтобы увидеть, как объединившиеся Север и Юг воплощают его мечту в жизнь.

Братья Райт мечтали о машине, способной летать по воздуху. Сегодня каждый видит, что их мечта не была безумной.

Маркони мечтал укротить нематериальные силы эфира. Каждый радиоприемник, телевизор и мобильный телефон подтверждает обоснованность его мечтаний. Более того, мечта Маркони сближает скромнейшую хижину и самый величественный дворец. Она делает соседями все народы и



всех людей мира. Его мечта создала средство, с помощью которого любое известие или произведение искусства можно мгновенно распространить по всему миру. Возможно, вам будет интересно узнать, что «друзья» Маркони отправили его в психиатрическую больницу, когда он объявил, что открыл способ передачи информации по воздуху, без проводов и других физических средств связи.

Сегодняшним мечтателям проще. Мир уже привык к новым открытиям. И он готов вознаграждать мечтателей, которые дают ему новые идеи.

Еще один мечтатель, сумевший воплотить свою мечту в жизнь, это Рэй Крок. Крок продавал миксеры для молочных коктейлей. Большинство его клиентов – рестораны и закусочные – приобретали одну-две штуки. Когда Крок получил от небольшого продуктового магазина в Сан-Бернардино заказ на восемь миксеров, Крок решил съездить туда, чтобы посмотреть, как им удастся продавать столько коктейлей. Он попал в самый заполненный людьми ресторан, какой только ему доводилось видеть. Владельцы ресторана предлагали очень скромное меню: гамбургеры, чизбургеры, картошка фри, молочные коктейли и газированные напитки, – но по самой низкой цене в округе.

Крок быстро понял, что ему предоставляется прекрасная возможность: если открыть сеть таких ресторанов, каждый из которых будет столь же эффективным и прибыльным, как этот, то деньги рекой потекут. Он предложил эту идею братьям Макдоналд

и согласился осуществлять ее вместе с ними. За несколько лет компания «Макдоналдс» не только стала самой успешной в своей отрасли, но еще и породила целую индустрию фастфуда. Позже Крок выкупил долю братьев Макдоналд и превратил свою компанию в международный феномен. Это сделало его одним из богатейших людей своего времени.

## **Мечты превращаются в жгучее желание реализовать их**

Мир полон *возможностей*, о которых не знали мечтатели прошлого. *Жгучее желание действовать* – вот отправная точка для любого мечтателя. Мечты не рождаются из безразличия, лени или отсутствия честолюбия. Мир более не презирает мечтателей и не называет их непрактичными. Смелость, необходимая для такого опыта, – это духовный металл, из которого созданы мы все. И смелость эта – ни с чем не сравнимая драгоценность. Помните, что все, кто добились в жизни успеха, начинали с фальстарта и проходили через огромные трудности, прежде чем «прибыть» в точку назначения. Поворотный момент в жизни успешных людей обычно происходил после неких кризисов, во время которых они открывали свое иное «я».

Джон Беньян написал «Путь паломника», который считается истинным шедевром английской литературы, после тюремного заключения и мучительных наказаний, которым его

подвергли за религиозные убеждения.

Гений О. Генри пробудился, после того как в его жизни произошло ужасное несчастье и он оказался в тюрьме Колумбуса, штат Огайо. Несчастье *вынудило* его познакомиться со своим иным «я» и использовать свое *воображение*. И он понял, что он – великий писатель, а не жалкий преступник, являющийся отбросом общества. Неисповедимы пути жизненные. Еще удивительнее пути Бесконечного Разума.

Порой людям приходится подвергаться тяжелым наказаниям, прежде чем они откроют силу собственного разума и поймут, что способны породить собственным воображением ценнейшие идеи.

Величайший изобретатель и ученый Эдисон работал телеграфистом неполный рабочий день. Он пережил множество неудач и провалов, прежде чем гений его разума проявил себя. Чарльз Диккенс начинал с наклеивания этикеток на баночки с ваксой. Трагическая первая любовь потрясла его до глубины души – и превратила в одного из величайших писателей мира. Из этой трагедии сначала родился «Дэвид Копперфилд», а затем и другие романы, которые обогатили мир людей, читающих книги.

Разочарование в любви чаще всего превращает мужчин в пьяниц, а женщин – в неудачниц. Это происходит потому, что большинство людей никогда не изучали *искусства превращения своих сильнейших эмоций в конструктивные мечты*.

Хелен Келлер<sup>3</sup> в раннем детстве потеряла зрение, слух и речь. Несмотря на это огромное несчастье, ей удалось вписать свое имя в великую историю человечества. Вся ее жизнь — доказательство того, что никто не побежден, пока не примет поражение как реальность.

Роберт Бернс был неграмотным крестьянином, обреченным на нищету, пьянство и погибель. Но мир стал лучше от того, что в нем жил этот человек, сумевший выразить прекрасные мысли в поэтических строках. Бернс выкорчевал терновник и посадил на его месте прекрасные розы.

Букер Т. Вашингтон родился в рабстве. Раса и цвет кожи могли стать непреодолимым барьером на его пути. Но он был терпелив, обладал открытым умом и готовностью учиться. И он был *мечтателем*. И он сумел добиться блага для всей своей расы.

Бетховен был глухим, Мильтон — слепым, но их имена будут жить в памяти человечества вечно. И это потому, что они мечтали и действовали ради своей мечты.

Еще один человек, который сумел превратить желание в реальность и достижения, это Арнольд Шварценеггер. Впервые мир обратил на него внимание, когда он стал Мистером Вселенная — великим культуристом.

Но Шварценеггер был не просто человеком с

---

<sup>3</sup> Хелен Келлер (1880–1968) — американская писательница, лектор и политическая активистка.

накачанными мышцами. У него были мечты и цели – и он всего добился, стал очень богатым бизнесменом и одним из самых высокооплачиваемых актеров мира, а потом и губернатором штата Калифорния.

Он родился и вырос в Австрии. Еще в детстве занялся тяжелой атлетикой. В восемнадцать лет Арнольд одержал первую победу на конкурсе бодибилдеров и получил первый титул «Мистер Вселенная» – первый из пяти. Он уехал в Соединенные Штаты и продолжил участвовать в таких же состязаниях.

Хотя в бодибилдинге Арнольд Шварценеггер добился больше, чем кто бы то ни было другой, эта сфера перестала его интересовать. Он стал искать другие сферы, где мог бы использовать свои таланты.

Занятия спортом и бодибилдингом научили его тому, что для победы нужно обладать знаниями. Он обладал этими знаниями и хотел ими поделиться.

И тогда он написал автобиографию «Арнольд: Образование бодибилдера». Книга тут же стала бестселлером. Следом Шварценеггер написал книгу по бодибилдингу для женщин. Он научил женщин поддерживать хорошую физическую форму.

За книгами последовало создание компании почтовой рассылки и компании, которая занималась организацией конкурсов бодибилдеров. Арнольд Шварценеггер уверенно шел к успеху в бизнесе, но решил поставить перед собой новую цель – стать кинозвездой. Еще до своей первой роли Арнольд решил

добиться в кино того же успеха, что и в бодибилдинге.

Он отклонил несколько неинтересных предложений и добился грандиозного успеха в главной роли в фильме «Конан-варвар». После этого последовали новые фильмы, которые сделали Арнольда Шварценеггера одним из самых высокооплачиваемых актеров Голливуда.

Успех в кино не сделал Шварценеггера самодовольным. Он продолжал ставить перед собой новые цели – на этот раз в мире коммерции. Он занялся недвижимостью, создал сеть ресторанов и активно занимался другими видами бизнеса. Шварценеггер стал мультимиллионером, но и после этого не стал почивать на лаврах. Он устремился к своей главной цели – служить обществу. Он путешествовал по всей стране, пропагандируя здоровый образ жизни и значимость хорошей физической формы. В первую очередь Шварценеггер обращался к молодежи. Он приезжал в самые маленькие городки и убеждал подростков забыть о насилии и преступности, об оружии и наркотиках. Он призывал их бросить банды и начать учиться.

Шварценеггер финансировал и возглавлял несколько организаций, занимающихся пропагандой здорового образа жизни и физической культуры. Он входил в президентскую комиссию по физической культуре и участвовал в разработке общенациональных стандартов.

В 2003 году жители штата Калифорния объявили

импичмент своему губернатору, и Шварценеггер решил участвовать в выборах. Одержав победу, он стал губернатором одного из крупнейших штатов США.

Вы можете многому научиться у этого человека. Шварценеггер мог ограничиться одним лишь бодибилдингом и добиться вполне впечатляющего успеха. Но он мечтал о большем, ставил перед собой более высокие цели и уверенно устремлялся к ним. Он учился на своих успехах и применял свои знания в других сферах жизни.

Пусть неудачи не обескураживают вас. Критики весьма желчно отзывались об актерских способностях Шварценеггера после первых его фильмов. Но он не опустил рук и продолжал идти к своим целям. Это и позволило ему стать одним из самых высокооплачиваемых актеров Голливуда, а впоследствии успешным бизнесменом и губернатором самого большого по численности населения штата США.

Прежде чем перейти к следующей главе, вы должны разжечь в себе огонь надежды, веры, смелости и терпимости. Если это вам удастся и вы изучите описанные в этой книге принципы, то все остальное придет к вам, когда вы будете к этому *готовы*. Эмерсон так сказал об этом: «Каждая притча, каждая книга, каждая поговорка, которые сулят помощь и поддержку, обязательно придут в дом путем прямым или извилистым. Каждый друг, не обладающий фантастической волей, но великой и нежной душой, должен принять их

в свои объятия».

В этом и заключается разница между *желанием* чего-либо и *готовностью* принять это. Человек не готов, если не верит, что может получить желаемое.

Разум должен находиться в состоянии *веры*, а не пустой надежды или желания.

Для веры необходима широта взглядов. Закрытость разума не способствует ни вере, ни смелости.

Помните, для стремления к высоким целям, изобилию и процветанию усилий требуется не больше, чем для *смирения* перед лицом несчастий и нищеты. Великий Роберт Бернс справедливо сказал когда-то:

*Я торговался с ней за грош – и получал на грош.  
А попроси я миллион – возьми и огорошь?  
Она хоть жила, эта жизнь, – но братъ дает свое.  
Мы у нее одни, но мы на службе у нее.  
Ты подрядился за пятак?  
Служи, не смей роптать.  
И не косись на богача, а научись мечтать.  
Кто миллионщик, кто лакей – ко всем она равна  
И жалуется сполна того, кто требует сполна.*

Основательница компании *Mary Kay Cosmetics*, Мэри Кэй Аш считает себя обязанной своим успехом уверенности в себе и *вере* в себя и во всех, кто трудится в ее огромной организации, которая



сегодня насчитывает более 250 000 самостоятельных консультантов-косметологов во всем мире.

Ее карьера началась двадцать пять лет назад, когда она пришла в компанию *Stanley Home Products*. Она часто рассказывает, что первый год сложился настолько неудачно, что она уже готова была все бросить. Все изменилось, когда она побывала на первом семинаре по продажам.

«Я увидела высокую, стройную, красивую, успешную женщину, которой вручали награду за победу в корпоративном соревновании. И в тот момент я решила, что в следующем году такой королевой стану я. Это казалось невозможным. Но я решила встать, поговорить с президентом компании и сказать ему, что я буду королевой следующего года. Мистер Беверидж не стал смеяться надо мной. Он заглянул мне в глаза, взял за руку и сказал: «Думаю, что когда-нибудь вам это удастся». Эти слова вдохновили меня, и в следующем году я стала королевой!»

Мэри Кэй на собственном опыте убедилась, что первый шаг на пути к успеху – это *умение поверить в то, что ты сам – прекрасный человек, который заслуживает успеха*. В журнале «Личное совершенство» она опубликовала статью, в которой предлагает читателям упражнения, помогающие создать образ совершенства и атмосферу успеха. Вот несколько ее предложений.

**Представляйте себя успешным.** Всегда представляйте себя успешным. Перед вашим

мысленным взором должен постоянно стоять тот, кем вы хотите стать. Каждый день выбирайте время, чтобы побыть в одиночестве там, где вам никто не помешает. Устройтесь поудобнее и расслабьтесь. Закройте глаза. Сосредоточьтесь на своих желаниях и целях. Вы должны мысленно увидеть себя в новой среде. Вы должны увидеть себя уверенным, успешным человеком.

**Сосредоточьтесь на успехах прошлого.** Каждый ваш успех, большой или малый, – это доказательство, что вы способны достичь новых успехов. Радуйтесь каждому успеху. Вспоминайте свои успехи, когда начнете терять веру в себя.

**Ставьте перед собой конкретные цели.** Вы должны четко представлять, куда хотите прийти и чего добиться. Замечайте, когда начнете отклоняться от намеченных целей, и сразу же возвращайтесь на верный путь.

**Позитивно реагируйте на жизнь.** Формируйте позитивное представление о себе. Ваш имидж, ваше хорошее отношение к жизни и ваши решения – все это целиком и полностью в вашей власти.

## **Желание может перехитрить мать-природу**

В качестве достойной кульминации этой главы я выбрал

историю одного из самых необычных людей из всех, кого я знаю. Впервые я увидел его через несколько минут после рождения. Он появился на свет без ушей. Когда я потребовал ответа от врача, тот сказал, что, по его мнению, ребенок на всю жизнь останется глухонемым.

Я не согласился с мнением врача и имел на то полное право, ведь я был отцом ребенка. В тот момент я принял решение и сформировал собственную точку зрения, но не стал о ней говорить. Мое решение было тайным, оно жило лишь в моем сердце. Я решил, что мой сын будет и слышать, и говорить. Как? Я был уверен, что способ есть, и знал, что найду его. Я думал о словах бессмертного Эмерсона: «Весь мир устроен так, что научает вере. И надо подчиниться и жить своей судьбой и напряженно ждать сквозь годы и потери, когда Господь людей заговорит с тобой».

Каким же будет слово Господа? *Желание!* Я желал, чтобы мой сын не был глухонемым, больше всего на свете. И от этого желания я не отступал ни на секунду.

Когда-то много лет назад я написал:

Единственные наши ограничения — те, что живут в нашем разуме.

Впервые в жизни я задумался, справедливы ли эти слова. Передо мной в кроватке лежал мой новорожденный сын, не имевший ушей. Даже если он научится слышать и говорить, он все равно останется изуродованным на всю жизнь. И это будет ограничением, которое поселится отнюдь не в ра-

зуме моего сына. Что я мог сделать? Мне нужно было найти способ пересадить в разум ребенка мое собственное *жгучее желание* найти способы и средства донесения звуков до его мозга без помощи ушей.

Когда ребенок подрастет, чтобы общаться, я заряджу его разум *жгучим желанием слышать* – и тогда природа собственными способами сумеет сделать это желание реальным. Я думал обо всем этом, но никому не рассказывал. Каждый день я клялся себе, что мой сын не будет глухонемым. Мальчик подрос и начал обращать внимание на то, что происходит вокруг него. И мы заметили, что у него есть слабый слух. Когда он достиг возраста, в котором дети обычно начинают разговаривать, он не заговорил. Но по его поступкам мы понимали, что он что-то слышит. Именно это я и хотел знать! Я был убежден, что если он может слышать, пусть даже чуть-чуть, то слух можно будет развить. А потом произошло нечто такое, что дало мне надежду. И надежда эта пришла с самой неожиданной стороны.

## **Мы нашли выход**

Мы купили фонограф. Когда ребенок впервые услышал музыку, он пришел в неопишуемый восторг и мгновенно завладел аппаратом. Мы заметили, что он предпочитает определенные записи, в том числе и марш «Долгий путь до Типперери». Как-то раз он ставил эту пластинку раз за разом по-

чти два часа. Он стоял перед фонографом, сжав зубами край звуковой трубы. Мы не понимали, в чем смысл этой странной привычки, пока спустя несколько лет не узнали о принципе «звуковой проводимости костей».

Вскоре после появления в нашем доме фонографа я заметил, что мальчик слышит меня довольно отчетливо, если я говорю, прикасаясь губами к сосцевидному отростку его височной кости. Эти открытия дали мне средства, необходимые для воплощения моего *жгучего желания* в реальность. Я понял, что мой сын научится слышать и говорить. К этому времени он уже умел произносить некоторые слова. Ситуация была не самой обнадеживающей, но для *желания, подкрепленного верой*, нет такого слова, как «невозможно».

Узнав, что сын может отчетливо слышать звук моего голоса, я сразу же начал прививать ему желание слышать и говорить. Вскоре я узнал, что мальчику нравится, когда ему читают сказки на ночь. И тогда я начал придумывать истории, которые должны были развить в нем уверенность в себе, воображение и страстное желание слышать и быть нормальным.

Среди этих сказок была одна особая, которой я каждый раз придавал новый драматизм. Она должна была укоренить в разуме малыша мысль, что его особенность не является недостатком. Напротив, это его ценнейшее достоинство.

Несмотря на то что вся знакомая мне философия утверждала, *что каждое препятствие несет в себе зерно столь*

*же мощного преимущества*, должен признаться, что сам я не имел ни малейшего представления, как такую особенность можно сделать достоинством. Однако я продолжал сочинять для сына сказки, основанные на этой философии. Я надеялся, что в свое время мой сын придумает план по превращению физического недостатка в достоинство, направленное на достижение некоей полезной цели.

Здравый смысл подсказывал мне, что в отсутствии ушей и естественного слухового аппарата нет никаких достоинств. *Желание*, подкрепленное *верой*, отвергало доводы здравого смысла и заставляло меня продолжать.

## **Его было уже не остановить**

Впоследствии, анализируя собственное поведение, я понял, что вера моего сына в меня привела к поразительным результатам. Он не сомневался ни в одном моем слове. Я внушил ему идею, что он обладает явным преимуществом над своим старшим братом и это преимущество проявляется разными способами.

Например, школьные учителя увидят, что у него нет ушей, и станут уделять ему особое внимание и относиться к нему с особой добротой. Они так всегда и поступали. Моя жена заметила это, когда ходила в школу, чтобы поговорить с учителями и попросить их более внимательно относиться к мальчику. Я внушил ему идею, что когда он станет старше и смо-

жет продавать газеты (его старший брат уже занимался этим делом), то у него появится преимущество над братом: люди будут платить ему больше, потому что увидят в нем яркого, предприимчивого мальчика, несмотря на то что у него нет ушей.

Мы замечали, что слух сына постепенно улучшался. Более того, он вовсе не становился замкнутым из-за своего физического недостатка. Когда ему было около семи лет, он впервые показал нам, что наш метод внушения приносит плоды. Несколько месяцев он умолял нас разрешить ему продавать газеты, но моя жена никак не соглашалась. Она боялась, что из-за глухоты ему будет небезопасно ходить по улицам в одиночку.

В конце концов сын взял дело в свои руки. Как-то днем, когда он остался дома со слугами, он выбрался через окно на кухне, спрыгнул на землю и отправился по собственным делам. Он занял шесть центов у нашего соседа, купил на них газеты, продал, на заработанные деньги купил новые газеты – и трудился так до самого вечера. Подведя итог и вернув соседу занятые шесть центов, он принес домой сорок два цента. Когда мы вернулись, он уже спал, крепко зажав в кулаке первые заработанные деньги. Моя жена разжала кулачок, взяла монеты и заплакала.

Ну надо же! Как можно плакать из-за первой победы, одержанной нашим сыном! Моя реакция была обратной – я расхохотался от всей души. Я понял, что мне удалось заро-

дить в сыне веру в свои способности. Я понял, что он сможет добиться успеха. В первом успешном бизнес-проекте сына мать увидела лишь маленького мальчика, который, рискуя жизнью, отправился на улицу, чтобы заработать деньги. Я же увидел нечто совсем другое: он самостоятельно занялся бизнесом и одержал победу. Я был счастлив, ведь мой сын доказал, что обладает настоящей силой и деловой хваткой, которые останутся с ним на всю жизнь.

И последующие события доказали мою правоту. Когда наш старший сын хотел от нас чего-либо, он падал на пол, начинал сучить ногами, рыдать и скандалить. И он получал желаемое. Когда же чего-то хотел наш «маленький глухой мальчик», он придумывал план, как заработать деньги, и покупал себе желаемое. Он до сих пор поступает точно так же!

Мой собственный сын научил меня тому, что недостатки можно превратить в достоинства, в ступеньки, ведущие к достойной цели. Нужно лишь не считать их препятствиями на пути и не использовать как оправдания.

## **Прорыв**

Глухой мальчик окончил школу и поступил в колледж. А ведь он не мог слышать своих учителей – он слышал их только тогда, когда они говорили очень громко и прямо ему на ухо. Он учился в обычной школе, а не в школе для глухих



детей. Мы не позволяли ему учить язык жестов. Мы твердо решили, что наш сын будет вести нормальную жизнь и общаться с нормальными детьми. И мы придерживались принятого решения, как бы ни возражало против этого школьное руководство.

В старших классах мы попробовали воспользоваться электрическим слуховым аппаратом, но ему он не пригодился. Когда ему было шесть лет, доктор Гордон Уилсон из Чикаго сделал ему операцию и обнаружил, что у него просто нет естественного слухового механизма, поэтому аппарат оказался бесполезен.

В последнюю неделю учебы в колледже (спустя восемнадцать лет после операции) с моим сыном произошло нечто такое, что стало важнейшим поворотным моментом его жизни. Казалось бы, случайно в его руки попал другой слуховой аппарат – его прислали на пробу. Он не спешил испытывать его: разочарование в первом подобном устройстве было слишком велико. В конце концов он все же взял устройство, закрепил его на голове и включил. И о чудо! Словно по мановению волшебной палочки, *желание нормально слышать стало реальностью!* Впервые в жизни он слышал все практически так же, как человек с нормальным слухом!

Пути Господни неисповедимы, и чудесам Его неть числа. Слуховой аппарат полностью изменил жизнь нашего мальчика. Вне себя от радости, он бросился к телефону, чтобы позвонить матери. И он прекрасно слышал ее слова. На

следующий день он так же хорошо слышал голоса преподавателей – впервые в жизни! Раньше он слышал их, только когда они кричали ему на ухо. Он услышал радио. Он услышал голоса актеров в кино. Впервые в жизни он мог свободно беседовать с другими людьми, не прося их говорить громче. Его мир изменился навсегда. Мы отказывались признавать ошибку природы, и наше *настойчивое желание* заставило природу исправить эту ошибку посредством чисто практических средств.

*Желание* начало приносить дивиденды, но победа была еще не полной. Мальчику все еще предстояло найти конкретный и практический способ превратить свой недостаток в *достоинство*. Еще не понимая значимости своего достижения, но пребывая в восторге от новообретенного мира звуков, он написал письмо производителю слуховых аппаратов. В нем он с восторгом описывал свои впечатления. В его письме было нечто особенное – может быть, то, что он писал не по линейкам, а поперек? – и компания решила пригласить его в Нью-Йорк. Когда он приехал, его провели по всей фабрике. Он поговорил с главным инженером, рассказал ему о том, как изменился его мир. И в этот момент в его мозгу мелькнула идея – или вдохновение. Этот мысленный импульс превратил его недостаток в достоинство и принес дивиденды – и деньги, и счастье тысячам обездоленных.

Суть этого мысленного импульса была следующей. Мой сын понял, что он мог бы помочь миллионам глухих, кото-

рые жили без этого замечательного слухового аппарата. Для этого нужно было лишь рассказать им свою историю, рассказать, как изменился его собственный мир. И он принял решение посвятить себя изобретению новых средств, которые облегчили бы жизнь людям, лишенным слуха.

Целый месяц он занимался исследованиями. Он проанализировал систему маркетинга фабрики, производящей слуховые аппараты, и создал новые способы общения с плохо слышащими во всем мире, чтобы поделиться с ними историей своего «изменившегося мира». Сделав это, он на основе собранной информации составил двухлетний план. Когда он показал этот план руководству компании, ему тут же предложили должность, на которой он мог бы его осуществить. Выходя на работу, мой мальчик и мечтать не мог, что ему суждено облегчить жизнь тысяч глухих людей, которые без его помощи были обречены на существование в полной тишине.

Вскоре после того как мой сын начал работать на фабрике слуховых аппаратов, он пригласил меня на курсы, проводимые его компанией. На этих курсах глухонемых учили слышать и говорить. Я был настроен скептически, и все же я надеялся, что мое время не будет потрачено впустую. Но то, что я увидел, меня поразило. Это было то же самое, что в свое время сделал я, когда вселил в разум моего сына *желание* нормально слышать. Я видел, как глухонемых учат слышать и говорить – с помощью того же принципа, какой я

использовал двадцатью годами раньше во имя полноценной жизни своего сына.

Колесо судьбы повернулось странным образом. Моему сыну Блэру и мне было суждено помочь глухонемым, даже еще не рожденным. Мы оказались единственными людьми, которые *точно знали*, что глухонему можно исправить – в такой степени, чтобы люди могли вести совершенно нормальную жизнь. Мы сделали это для одного человека – значит, это можно сделать и для других.

Я не сомневаюсь, что Блэр на всю жизнь остался бы глухонемым, если бы мы с его матерью не приложили усилий по формированию его разума. Врач, который принимал роды, сказал нам, что, по его мнению, ребенок никогда не сможет ни слышать, ни говорить.

Когда Блэр стал взрослым, его тщательно обследовал известный специалист Ирвинг Воххеес. Он был поражен тем, как хорошо мой сын слышит и говорит. Результаты обследования показали, что «теоретически мальчик не должен был слышать». Однако Блэр слышит, хотя на рентгеновских снимках видно, что там, где должны быть уши, в его черепе нет отверстий.

Когда я вселил в его разум *желание* слышать, говорить и жить как нормальный человек, возник импульс, который оказал некое странное влияние на природу. Он заставил природу построить мост над пропастью молчания, разделившего мозг Блэра и внешний мир. И даже лучшие врачи не смог-

ли объяснить, как это произошло. С моей стороны было бы кощунством даже предполагать, как природа сотворила это чудо. Но было бы непростительно, если бы я не рассказал миру о той скромной роли, какую сыграл в этом странном событии.

Я считаю своим долгом и радостью сказать, что я верю – и не без оснований – в то, что для человека, который подкрепляет *желание* стойкой *верой*, нет ничего невозможного.

Я не сомневаюсь, что *жгучее желание* воплощается в реальность самыми странными способами. Блэр *желал* нормально слышать; и сегодня он слышит! Он родился инвалидом. Будь его *желание* слабее, он вполне мог бы закончить жизнь человеком, продающим на улице карандаши. Но инвалидность помогла ему стать полезным для многих миллионов слабослышащих людей во всем мире. Он нашел хорошую работу с хорошей зарплатой и смог обеспечить себя на всю жизнь.

Маленькая «белая ложь», которую я вселил в его разум еще в детстве, заставив его *поверить* в то, что недостаток может стать ценным достоинством, пошла во благо. В мире нет ничего такого, чего *вера* в сочетании со *жгучим желанием* не смогла бы воплотить в жизнь. И эти качества доступны для каждого.

По своему опыту общения с людьми, имеющими личные проблемы, могу сказать, что никогда еще не сталкивался со случаем, столь убедительно доказывающим силу *желания*.

Авторы порой совершают ошибку, рассказывая о вещах, о которых они имеют поверхностное, неглубокое представление. Мне посчастливилось на личном опыте убедиться в *силе желания* – через этот опыт прошел мой собственный сын. Возможно, само провидение провело меня по этому пути. Никто лучше моего сына не может служить примером того, что происходит, когда *желание* вступает в бой. Если даже сама мать-природа склоняется перед силой желания, то разве не логично предположить, что *для жгучего желания не существует преград*?

Удивительна и непостижима сила человеческого разума! Мы не понимаем, как он использует все обстоятельства, всех людей, все материальные объекты, которые оказываются в его распоряжении. Именно разум превращает *желание* в нечто реальное и материальное. Возможно, наука когда-нибудь раскроет этот секрет. Я вселил в разум моего сына *желание* слышать и говорить, как слышит и говорит любой нормальный человек. И это *желание* стало реальностью. Я вселил в его разум *желание* превратить свой серьезный физический недостаток в величайшее достоинство. И это *желание* тоже реализовалось.

Образ действий, который привел к достижению этого замечательного результата, нетрудно описать. Он состоит из трех этапов. Сначала я *соединил веру с желанием* нормального слуха – и передал это сочетание своему сыну. Затем я стал доносить свое желание до сына всеми доступными для

меня средствами. На протяжении нескольких лет я упорно и неустанно прикладывал к этому все усилия. И потом *он поверил мне!*

Несколько лет назад заболел один из моих деловых партнеров. Ему становилось все хуже. В конце концов он оказался в больнице, где ему предстояла операция. Перед тем как его забрали в операционную, я навестил его и подумал, что такой исхудавший и слабый человек вряд ли сможет перенести серьезную операцию. Врач предупредил меня, что шансов увидеть его живым очень мало. Но это было мнение врача, но не мнение пациента. Перед тем как его увозили, он шепнул мне: «Не волнуйтесь, шеф, я выйду отсюда через несколько дней».

Присутствовавшая при этом медсестра посмотрела на меня с жалостью. Но пациент перенес операцию! Когда все было закончено, врач сказал мне: «Его спасла жажда жизни. Он никогда не выкарабкался бы, если бы не отказался даже думать о возможности смерти». Я верю в силу *желания*, подкрепленного *верой*, потому что видел, как эта сила возносит людей самого скромного происхождения к вершинам богатства и власти. Я видел, как эта сила крадет у смерти ее жертв. Я видел, как она помогала людям преодолевать самые тяжкие поражения и неудачи. Я видел, как она вернула моего сына к нормальной, счастливой и успешной жизни, несмотря на то что природа лишила его ушей.

Как же человек может укротить и использовать силу

*желания?* Ответ на этот вопрос вы найдете в следующих главах этой книги.

Я хочу донести до вас мысль о том, что все достижения, какой бы природы они ни были и какой бы цели ни служили, должны начинаться с сильного желания чего-то конкретного.

Согласно странному и непостижимому принципу «ментальной химии», природа превращает импульс *сильного желания* в нечто такое, для чего нет ничего невозможного. Человек, испытывающий такое желание, просто не принимает неудачи.

### **Подводя итоги:**

- **Ваше желание должно быть огромным, непреодолимым и страстным.** Эта сила поможет вам превзойти самого себя.

- **Исключите возможность поражения.** Все преуспевшие люди в начале своего пути сталкивались со многими трудностями и преодолевали разнообразные преграды, прежде чем достигли цели.

- **Подкрепите ваше желание верой – и у вас все получится!** Наш разум не имеет пределов, за исключением тех, которые мы сами ему ставим.



## II. Вера

*Вера – это состояние ума, которое при желании можно развить.*

*Именно она наделяет каждую мысль силой.*

*Как обрести веру и научиться управлять эмоциями?*

Вера – это главный химик разума. Когда вера соединяется с вибрациями мысли, подсознание мгновенно подхватывает вибрации, переводит их в духовный эквивалент и передает Высшему разуму. Так происходит во время молитвы.

Эмоции *веры, любви и секса* – самые сильные из всех позитивных эмоций человека. Когда они соединяются, то «окрашивают» мысленные вибрации так, чтобы они мгновенно достигали подсознания, превращались в духовный эквивалент, то есть обретали единственную форму, доступную для Высшего разума.

Любовь и вера есть порождение разума. Они непосредственно связаны с духовным началом человека. Секс – функция чисто биологическая и связана только с физическим началом. А вот соединение этих трех эмоций открывает прямую линию связи между конечным разумом человека и Высшим разумом вселенной.

# Вера ждет того момента, когда вы ее обретете

*Вера* – это состояние разума, которое может быть создано путем установок или повторяющихся инструкций, адресованных подсознанию и основанных на принципе самовнушения.

Для примера давайте рассмотрим цель, во имя которой вы читаете эту книгу. Естественно, ваша задача – развить в себе способность превращать нематериальный мысленный импульс *желания* в его материальный эквивалент, *деньги*. Следуя инструкциям, изложенным в главах, посвященных самовнушению, вы сможете *убедить* подсознание в том, что вы верите в возможность получения всего, о чем просите. И тогда подсознание будет действовать в этом убеждении. Так у вас сформируется *вера*. А с верой можно уже разрабатывать конкретные планы исполнения вашего желания.

Метод формирования веры, которой еще нет, описать очень трудно – пожалуй, так же трудно, как описывать красный цвет слепому, никогда не видевшему цветов. Ему просто не с чем сравнивать то, что вы будете ему описывать. Вера – это состояние разума, которое можно развить по желанию, но для этого нужно сначала овладеть тринадцатью принципами. Такое состояние разума формируется добровольно, путем применения и использования этих принци-

пов.

*Повторение установок, то есть приказов подсознанию, — это единственный известный метод добровольного формирования веры.* Возможно, смысл моих слов будет яснее, если мы с вами обсудим то, как люди порой становятся преступниками. Известный криминалист говорил: «Когда люди впервые сталкиваются с преступлением, они испытывают отвращение. Если они наблюдают преступление некоторое время, то привыкают к нему и считают его терпимым. Если время это оказывается достаточно продолжительным, они принимают преступление и поддаются его влиянию».

Точно так же можно сказать, что любой мысленный импульс, постоянно посылаемый подсознанию, в конце концов будет воспринят подсознанием как руководство к действию. И подсознание переведет этот импульс в его материальный эквивалент самым практичным образом.

Все мысли, которые были переведены в эмоции (то есть прочувствованы) и подкреплены верой, сразу же начинают превращаться в свой материальный эквивалент.

Эмоции, то есть «чувственный» аспект мыслей, являются тем самым фактором, который придает мыслям жизненную силу и импульс. Эмоции *веры, любви и секса* в сочетании с мысленным импульсом обладают гораздо большей силой, чем каждая из них в отдельности. Мысленные импульсы могут сочетаться не только с верой, но и с любыми дру-

гими позитивными или негативными эмоциями. И тогда их воздействие на подсознание возрастает.

Совершенно понятно, что подсознание с равной готовностью переводит в материальный эквивалент негативный мысленный импульс деструктивной природы и позитивный мысленный импульс природы конструктивной. И это приводит к странному явлению, которое на себе ощущают миллионы людей. Это явление мы привычно называем *невезением*.

Миллионы людей во всем мире *верят*, что «обречены» на бедность и неудачу в силу действия некоей странной силы. И они *верят*, что не имеют никакого контроля над этой силой. Они сами создают собственное «невезение» своей *негативной верой*. Их подсознание подхватывает эту веру и переводит ее в материальный эквивалент.

Здесь будет уместно снова напомнить, что вы можете передать своему подсознанию любое *желание*, которое хотели бы перевести в материальный или финансовый эквивалент. И сделать это можно в состоянии ожидания или *веры* в то, что подобная трансформация действительно произойдет. Ваше *убеждение*, или *вера*, является элементом, который определяет действия вашего подсознания. И это ничем не отличается от «обмана» подсознания путем передачи ему инструкций через самовнушение. Именно так я «обманул» подсознание моего сына.

Чтобы «обман» был более реалистичным, вы должны убедить себя, что вы *уже обладаете тем материальным богат-*

ством, которого просите, обращаясь к подсознанию. Подсознание превращает желание в материальный эквивалент с помощью самых прямых и практических из всех доступных средств. Для этого нужно лишь отдавать ему приказы в состоянии *убеждения*, или *веры*.

Вам нужно путем экспериментов и практики развить в себе способность усиливать любой отдаваемый подсознанию приказ *верой*. Совершенство достигается практикой. Невозможно научиться чему бы то ни было, просто читая инструкции.

Если справедливо, что человек может стать преступником благодаря тесному контакту с преступным миром (а это общеизвестный факт), то не менее справедливо и то, что мы можем развить в себе веру, добровольно внушая подсознанию, что эта вера в нем уже есть. В конце концов разум перенимает природу господствующих в нем влияний. Поймите эту истину, и вы поймете, почему для нас так важно стимулировать в себе позитивные эмоции и подавлять и устранять эмоции негативные.

Разум, управляемый позитивными эмоциями, порождает состояние, которое мы называем верой. Разум отдает подсознанию инструкции, которые подсознание воспринимает и немедленно им подчиняется.

**Вера наделяет мысль силой**

*Вера – это состояние разума, и этого состояния можно добиться путем самовнушения.* На протяжении веков служители культов призывали борющееся с невзгодами человечество «обрести веру» в ту или иную догму. Но никто из них не рассказал людям, *как* обрести веру. Никто не говорил, что вера – это состояние разума и ее можно обрести путем самовнушения.

На языке, доступном любому человеку, мы расскажем о принципе, с помощью которого веру, которая еще не существует, можно в себе развить.

Верь в себя; вера – в бесконечном.

Прежде чем мы приступим, хотим напомнить вам следующее.

Вера – «вечный эликсир», который дает мысленным импульсам жизнь, силу и энергию! Прочтите это предложение второй, третий и четвертый раз. Оно заслуживает, чтобы прочесть его вслух!

Вера – отправная точка накопления богатств!

Вера – основа всех «чудес» и всех тайн, не поддающихся научному объяснению!

Вера – единственный известный антидот для неудачи!

Вера – такой элемент, «химикат», который в сочетании с молитвой позволяет человеку вступить в

прямой контакт с Высшим разумом.

Вера – фактор, который преобразует мысль в ее высший духовный эквивалент.

Вера – единственное явление, позволяющее человеку приобщиться к силе Высшего разума и использовать ее.

## Господствующие мысли

Каждое из этих утверждений можно доказать!

Доказательство совсем несложно, и его легко продемонстрировать. Оно заключено в принципе самовнушения. Давайте же сосредоточимся на вопросе самовнушения, выясним, что это такое и чего с его помощью можно достичь.

Хорошо известно, что человек начинает в конце концов *верить* в то, что повторяет себе достаточно часто. И неважно, справедливо повторяемое или нет. Если человек снова и снова повторяет ложь, то начинает принимать ее за правду. Более того, он даже верит в то, что это правда.

Мы – это то, что мы думаем чаще всего.

Мысли, которые мы сознательно вселяем в свой разум, подкрепляем симпатией и одной или несколькими эмоциями, являются теми мотивирующими силами, которые направляют каждое наше движение, поступок и действие и

управляют ими!

Мысли, подкрепленные чувствами и эмоциями, становятся «магнетической» силой, которая привлекает из эфира сходные или родственные мысли.

Мысль, «намагниченную» эмоцией, можно сравнить с зерном, посаженным в плодородную почву. Оно проклевывается, растет и умножается снова и снова. И то, что изначально было одним крохотным зерном, превращается в бесчисленные миллионы зерен – точно таких же зерен!

Эфир – это великая космическая масса вечных сил вибрации. Он состоит и из деструктивных вибраций, и из конструктивных. Он постоянно несет в себе вибрации страха, нищеты, болезней, неудач, несчастий. Но в то же время в нем присутствуют и вибрации процветания, здоровья, успеха и счастья. Он несет в себе сотни музыкальных тем и сотни человеческих голосов, и каждый звук обладает собственной индивидуальностью.

Из великого «склада» эфира человеческий разум постоянно выбирает вибрации, которые гармонируют с тем, что *доминирует* в нем самом.

Любая мысль, идея, план или цель, зародившаяся в разуме человека, притягивает из эфира массу своих «родственников», наделяет этих «родственников» собственной силой и растит их, пока они не становятся *доминирующими, мотивирующими мыслями* того разума, в котором они поселились.

А теперь давайте вернемся к отправной точке и пого-



ворим, как можно заронить в разум первоначальное зерно идеи, плана или цели. Передать информацию очень легко: любую идею, план или цель можно заронить в разум путем постоянного повторения мысли. Вот почему мы предлагаем вам записать свою главную цель, *конкретную главную цель* на бумаге, потом заучить ее наизусть и повторять вслух день за днем, пока звуковые вибрации не достигнут вашего подсознания.

Мы таковы, каковы есть, потому что мы притягиваем к себе родственные мысли и стимулы окружающей среды.

Решитесь отказаться от влияния любой неблагоприятной среды и привести свою жизнь в порядок. Проанализируйте все свои ментальные достоинства и недостатки – и вы поймете, что главная ваша слабость – в отсутствии уверенности в себе. Этот недостаток можно преодолеть. Можно превратить страх в смелость. И для этого нужно лишь использовать принцип самовнушения. Применять этот принцип можно путем череды позитивных мысленных импульсов: запишите их, запомните и повторяйте, пока они не станут частью движущей силы вашего подсознания.

## **Формула уверенности в себе**

**Первое.** Я знаю, что способен достичь своей *конкретной цели* в жизни. Я *требую* от себя настойчивых и неустанных действий по ее достижению.

Я даю обещание выполнить эти действия.

**Второе.** Я понимаю, что доминирующие в моем разуме мысли со временем материализуются во внешних физических действиях и постепенно превращаются в физическую реальность. Я буду каждый день по полчаса сосредоточивать свои мысли на том, каким человеком я хочу стать. И тогда в моем разуме сложится четкий ментальный образ такого человека.

**Третье.** Я знаю, что с помощью самовнушения можно найти практические средства достижения любой поставленной цели – для этого достаточно лишь упорно и настойчиво удерживать цель и желание в своем разуме. Я буду каждый день по десять минут требовать от себя развития *уверенности*.

**Четвертое.** Я четко описал свою *главную конкретную цель* в жизни. Я никогда не перестану добиваться этой цели, пока не обрету достаточной для этого уверенности в себе.

**Пятое.** Я точно знаю, что невозможно сохранить богатство или высокое положение, если они не опираются на истину и справедливость. Я не совершу никаких поступков, которые не пойдут на пользу тем, кого они могут коснуться. Я добьюсь успеха, притягивая к себе силы, которые хочу использовать, и людей, которые смогут мне помочь. Своей готовностью

служить другим я всею в сердца людей желание служить мне. Я буду уничтожать ненависть, зависть, ревность, эгоизм и цинизм, развивая в себе любовь ко всему человечеству, потому что я точно знаю, что негативное отношение к другим людям никогда не принесет мне успеха. Другие люди поверят в меня, потому что я буду верить в них и в себя.

Я подпишу эту формулу собственным именем, выучу ее наизусть и буду повторять вслух каждый день – с полной верой в то, что она постепенно повлияет на мои *мысли* и *действия*, сделав меня уверенным в себе и успешным человеком.

## **Закон самовнушения**

В основе этой формулы лежит закон природы, который никто еще не сумел объяснить. Он ставил в тупик ученых во все времена. Психологи называют этот закон самовнушением – и не пытаются в нем разобраться. Впрочем, неважно, как вы назовете этот закон. Важно лишь то, что он работает во имя славы и успеха человечества, если используется конструктивно. Но если он используется деструктивно, то уничтожает все вокруг так же эффективно.

В этих словах содержится глубокая истина.

Тот, кто терпит поражение и кончает свою жизнь в бедности, несчастьях и страданиях, делает это в силу негативного применения принципа самовнушения. И причина в том, что

все мысленные импульсы имеют способность материализовываться.

Подсознание (химическая лаборатория, в которой все мысленные импульсы взаимодействуют и получают возможность воплотиться в реальности) не делает различий между импульсами конструктивными и деструктивными. Оно работает с тем материалом, который даем ему мы сами своими мыслями. *Подсознание воплотит в реальность мысль, продиктованную страхом, точно так же, как и мысль, продиктованную смелостью или верой.*

В истории медицины мы встречаем множество примеров «самоубийства по внушению». Человек может совершить самоубийство под влиянием негативного внушения точно так же, как и под влиянием любого другого фактора.

Один такой случай произошел на Среднем Западе. Некий Джозеф Грант, служащий банка, «позаимствовал» крупную сумму, не поставив в известность руководство. Деньги он проиграл. Вскоре в банке появился ревизор и начал проверять счета. Грант вышел из банка, снял номер в отеле и отсутствовал на работе три дня. Когда его нашли, он лежал в постели. Он стонал, рыдал и снова и снова повторял одни и те же слова: «Господи, это убьет меня! Я не вынесу позора». Вскоре он действительно умер. Врачи объявили этот случай ментальным самоубийством.

Электричество движет промышленные механизмы. При конструктивном использовании – это мощная и полезная си-

ла. Но при использовании неправильном то же электричество может лишить жизни.

Закон самовнушения может принести вам мир и процветание или повергнуть в пучину несчастий, неудач и смерти — все зависит от того, насколько хорошо вы его понимаете и используете.

Если ваш разум наполнен страхом, сомнением и неверием в свою способность вступать в контакт и использовать силы Высшего разума, то закон самовнушения использует этот дух неверия, а ваше подсознание воплотит его в физической реальности. Это так же верно, как и то, что дважды два — четыре!

Как ветер, который гонит один корабль на восток, а другой — на запад, закон самовнушения возвысит вас или повергнет в пучину. Все зависит от того, как вы поставите паруса своих мыслей.

Закон самовнушения, способный поднять любого человека до невероятных высот, прекрасно описан в поэтических строках.

*Если вам показалось: проигран бой,  
Значит, так оно, в общем, и есть.  
Если кто не уверен в самом себе,  
Синяков ему не перечесть.  
Если вам показалось, что навсегда  
Вы потеряны и для всех,  
Значит, так и будет. Ведь в нас самих*

*Закljučается наш успех.*

*Если вам показалось, что вам – дано,*

*Вы должны быть уверены в том.*

*Обязательно надо поверить в себя,*

*И победа придет потом.*

*Может, вам не придется вступать в борьбу,*

*В поединок с судьбой – никогда,*

*Но упрямый чудаk на вопрос: «Я смогу?»*

*Отвечает уверенно: «Да!»*

Внимательно прочитайте эти слова, и вы поймете глубинный смысл, вложенный в них поэтом.

## **Великая сила любви**

Где-то в глубине вашей души (возможно, в клетках вашего мозга) дремлет зерно достижений. Если пробудить его и привести в действие, оно сможет вознести вас до таких высот, достичь которых вы и не мечтали.

Так же как великий музыкант может извлечь из струн скрипки волшебную прекрасную музыку, так и вы можете пробудить гений, который дремлет в вашем мозгу. Вы можете заставить его поднять вас ввысь, к любой желанной цели.

Авраам Линкольн терпел неудачу за неудачей – до сорока лет. Он был мистером Никто из Ниоткуда, пока в его жизни не произошло удивительное событие. Это событие разбудило гений, дремлющий в его сердце и разуме. И мир по-

лучил воистину великого человека. Это событие было окрашено эмоциями скорби и *любви*. Оно связано с Анной Ратледж – единственной женщиной, которую Линкольн по-настоящему любил.

Известно, что эмоция *любви* очень сходна с другим состоянием разума, которое мы называем *верой*. Именно поэтому любовь тоже способна перевести мысленные импульсы человека в их духовный эквивалент. Во время работы над этой книгой я проанализировал жизнь и достижения сотен выдающихся людей. И оказалось, что практически в каждой истории присутствовала любовь женщины.

Эмоция любви, живущая в сердце и разуме человека, создает благоприятное поле магнетического притяжения, что порождает более высокие и тонкие вибрации, распространяющиеся по вселенной.

Давайте рассмотрим силу *веры* на примере человека, который хорошо известен всем в нашем мире. Я говорю о Махатме Ганди. Этот человек являет собой самый поразительный пример силы и возможностей веры. Ганди обладал большей потенциальной силой, чем любой его современник. И это несмотря на то, что у него не было никакой власти: ни денег, ни военных кораблей, ни солдат, ни оружия. У него не было ни имущества, ни дома. У него не было даже собственной одежды, но у него была сила. Как же он получил эту силу?

*Он обрел силу, постигнув принцип веры. И он сумел все-*

лить эту веру в разумы двухсот миллионов человек.

С помощью веры Ганди сумел добиться того, чего невозможно было добиться с помощью даже самой мощной армии. Ни солдаты, ни оружие никогда не позволят добиться такого результата. Ганди смог повлиять на двести миллионов человек, объединить их и заставить действовать, как единый разум. Какая еще сила на земле, кроме веры, могла бы сделать это?

## **Как аукнется, так и откликнется**

В середине XX века глубокая вера в равенство прав и достоинства всех людей зародилась в душе Мартина Лютера Кинга. И вера эта была настолько сильна, что тысячи мужчин и женщин всех рас, религиозных и политических убеждений присоединились к его борьбе за гражданские права. Он мечтал о том времени, когда людей будут оценивать не по цвету их кожи, но по характеру и способностям. Его мечта была понятна не всем, но его деятельность и смерть стали стимулом для борьбы за права человека.

Ключевыми словами будущего должны стать *счастье и благополучие людей*. Когда такое состояние разума будет достигнуто, эффективность производства повысится сама собой – и в гораздо более значительной степени, чем это возможно в обществе, где люди в своем труде не сочетают веру и личную заинтересованность.



Поскольку для повышения эффективности необходима вера и кооперация, будет интересно и полезно проанализировать одно событие. Это событие позволяет полностью понять суть метода, принесшего известным промышленникам и лидерам бизнеса их колоссальные состояния. Метод этот очень прост: *прежде чем что-то получить, нужно отдать*.

Событие, о котором я говорю, произошло в 1900 году, когда корпорация *United States Steel Corporation* еще только создавалась. Читая эту историю, постарайтесь запомнить основные ее факты, и тогда вы поймете, как *идеи* превращаются в огромные состояния.

Гигантская сталелитейная корпорация родилась в разуме Чарльза М. Шваба. Это была *идея*, созданная *воображением*! Затем Шваб наполнил свою идею *верой*. А после этого он разработал *план* превращения идеи в физическую и финансовую реальность. Когда план был готов, он привел его в действие, выступив в Университетском клубе со знаменитой речью. Чарльз М. Шваб упорно и настойчиво приводил свой план в действие, подкрепляя его твердой *решимостью*, и довел дело до конца. Он проложил дорогу к успеху своим *жгучим желанием*.

Если вы принадлежите к числу людей, которые задумываются над тем, как делаются огромные состояния, то история создания этой сталелитейной корпорации станет для вас откровением. Если у вас еще остались какие-то сомнения в том, что люди могут *думать и богатеть*, эта история окон-

чательно их развеет, потому что в ней вы увидите пример использования большей части из тех тринадцати принципов, которые описаны в этой книге.

Очень ярко рассказывает о силе идеи Джон Лоуэлл из газеты *New York World Telegram*. С его любезного разрешения я привожу здесь эту статью.

## **Речь на миллиард долларов**

Когда вечером 12 декабря 1900 года 80 ведущих финансистов страны собрались в банкетном зале Университетского клуба на чествование молодого человека с Запада, почти никто из них и не догадывался, что им предстоит стать свидетелями самого важного события в истории американской промышленности.

Дж. Эдвард Симмонс и Чарльз Стюарт Смит, испытывая глубочайшую благодарность к Чарльзу М. Швабу, гостеприимно принимавшему их во время недавней поездки в Питтсбург, устроили этот ужин, чтобы познакомить тридцативосьмилетнего металлурга со сливками банковского сообщества. Но они не рассчитывали, что тот устроит настоящую конференцию. Они предупреждали Шваба, что нью-йоркские банкиры не слишком любят слушать речи. Если он не хочет наскучить Стиллменам, Гарриманам и Вандербильтам, то следует ограничиться короткой речью на пятнадцать-двадцать минут.

Даже Джон Пирпонт Морган, сидевший справа от Шваба, не намеревался засиживаться за банкетным столом. А уж пресса и публика вообще не заинтересовались этим мероприятием. Газеты даже не собирались упоминать о нем на следующий день.

Хозяева и их знаменитые гости собрались за традиционным ужином, состоявшим из семи-восьми перемен блюд. Разговоры велись самые обычные, и содержание их осталось нам неизвестным. Несколько банкиров и брокеров познакомились со Швабом, карьера которого развивалась на берегах реки Мононгахела. Его практически никто не знал. Но ужин не успел закончиться, как все они – включая и финансового магната Моргана – были полностью покорены. Так родилось дитя на миллиард долларов – *United States Steel Corporation*.

Очень прискорбно, что никто не стенографировал выступление Чарли Шваба в тот вечер. Отдельные части этой речи он повторил позже, на аналогичной встрече с чикагскими банкирами. И еще позже, когда правительство инициировало развал этого треста. Тогда он выступал в суде как свидетель. Но даже по этим фрагментам понятно, как именно ему удалось подтолкнуть Моргана к такому активному участию в предложенном им предприятии.

Вполне возможно, что это была «домашняя» речь, не самая грамматически выверенная (правильность речи Шваба никогда не волновала), но зато умная и полная остроумия. Речь Шваба была полна силы. Ему удалось повлиять на людей, в

распоряжении которых находилось более пяти миллиардов долларов. Когда ужин закончился, все еще находились под впечатлением этой речи, а ведь Шваб говорил целых полтора часа. Морган подвел его к окну, они уселись на неудобные высокие стулья, где ноги не доставали пола. И там они поговорили еще целый час.

Магия личности Шваба проявилась в тот вечер в полной силе. Но гораздо важнее была глубокая, четкая и полная программа возвеличивания стали, которую он изложил собравшимся банкирам. Многие пытались заинтересовать Моргана идеей создания сталелитейного треста по образцу компаний, производящих печенье, проволоку, колеса, сахар, каучук, виски, масло или жевательную резинку. К нему обратился известный игрок Джон У. Гейтс, но убедить Моргана ему не удалось. Братья Билл и Джим Муры из Чикаго, сумевшие объединить производство спичек и печенья, также потерпели неудачу. Провинциальный юрист Элберт Г. Гэри оказался недостаточно масштабен, чтобы заинтересовать Моргана. Красноречие же Шваба подняло Дж. П. Моргана на такие высоты, с которых он сумел разглядеть реальные результаты самого впечатляющего финансового предприятия в истории Америки. А ведь до этой встречи подобное предприятие казалось ему горячечной мечтой охотников до легких денег.

Финансовый магнетизм, который еще в прошлом поколении начал объединять тысячи мелких и порой неэффек-

тивных компаний в крупные, конкурентоспособные корпорации, проник и в мир сталелитейной промышленности благодаря усилиям жизнерадостного пирата Джона У. Гейтса. Гейтс уже создал из мелких предприятий компании *American Steel* и *Wire Company*. Вместе с Морганом он создал еще одну корпорацию – *Federal Steel Company*. Морган владел также компаниями *National Tube* и *American Bridge*. Братья Мур забросили спички и печенье, создав «американскую» группу из *Tin Plate*, *Steel Hoop*, *Sheet Steel* и *National Steel Company*.

Но в сравнении с созданным Эндрю Карнеги гигантским трестом, куда входили 53 партнера, все эти корпорации казались обычными карликами. Они могли сколько угодно сливаться и поглощаться, но даже все вместе не представляли никакой угрозы для организации Карнеги, и Морган это знал.

Знал это и эксцентричный старый шотландец. С величественных высот замка Скибо он сначала с изумлением, а потом с обидой наблюдал за попытками мелких компаний Моргана вмешаться в его бизнес. Когда попытки эти стали слишком нахальными, Карнеги по-настоящему разозлился и решил нанести ответный удар. Он решил скопировать каждое предприятие, принадлежавшее его соперникам. Ранее его не интересовали проволока, трубы, колеса и листовая сталь. Он просто продавал этим предприятиям сырую сталь и позволял им придавать ей любую форму. Теперь же, имея

в своем распоряжении Шваба, Карнеги решил прижать своих врагов к стенке.

И вот тогда Чарльз М. Шваб произнес речь, в которой Морган увидел решение проблемы объединения. Трест без Карнеги – без истинного гиганта – не был бы настоящим трестом. По выражению одного из журналистов, это был бы сливовый пудинг без слив.

Выступая вечером 12 декабря 1900 года, Шваб, несомненно, предполагал, хотя и без всяких гарантий, что грандиозное предприятие Карнеги следует перевести под крыло Моргана. Он говорил о мировом будущем сталелитейной промышленности, о реорганизации во имя повышения эффективности, о специализации, о закрытии неэффективных предприятий и концентрации усилий на процветающих заводах, об экономии при транспортировке руды, об экономии на управленческом аппарате и о захвате иностранных рынков.

Более того, он рассказал современным пиратам, в чем кроются ошибки их привычного пиратства. Их целью было создание монополий, повышение цен и получение грандиозных дивидендов. Шваб был абсолютным противником подобной системы. Ее недостатки он видел в том, что такой подход ограничивает рынок в эпоху, когда все вокруг буквально кричит о расширении. Удешевление стоимости стали позволит еще больше расширить рынок. Появятся новые способы использования стали, и тогда можно будет захва-

тить значительную часть мирового рынка. Хотя сам Шваб об этом и не догадывался, он стал апостолом современного массового производства.

Банкет в Университетском клубе подошел к концу. Морган отправился домой, обдумывая соблазнительные предсказания Шваба. Шваб вернулся в Питтсбург и продолжил работать у Эндрю Карнеги, а Гэри и все остальные занялись своими биржевыми махинациями в ожидании следующего шага.

Долго ждать не пришлось. Моргану потребовалась всего неделя, чтобы по достоинству оценить все предложения Шваба. Убедившись, что никаких тяжких финансовых последствий не будет, он послал за Швабом, но молодой человек оказался довольно скромным. Он сказал, что мистеру Карнеги может не понравиться, если он узнает, что президент компании, сумевший заслужить его доверие, заигрывает с императором Уолл-стрит – улицы, на которую Карнеги поклялся и ногой не ступать. И тогда Джон У. Гейтс предложил промежуточный вариант: если Шваб «случайно» окажется в отеле «Бельвью» в Филадельфии, Дж. П. Морган тоже может оказаться там совершенно «случайно». Шваб приехал, но, к сожалению, Морган неожиданно заболел и остался в Нью-Йорке. Он повторил приглашение, и Шваб отправился в Нью-Йорк и появился в библиотеке финансиста.

Историки-экономисты высказывали убеждение в том, что весь этот процесс от начала и до конца был спланирован Эн-

дрю Карнеги: ужин в честь Шваба, знаменитая речь, вечерний разговор Шваба с известным финансистом – все это было задумано хитроумным шотландцем. В действительности же все было наоборот. Когда Швабу предложили заключить сделку, он даже не знал, согласится ли «маленький босс», как называли Эндрю Карнеги, выслушать его предложения и заключить союз с людьми, к которым Эндрю относился, мягко говоря, без симпатии. Но Шваб пришел на встречу с Карнеги с шестью листами, каллиграфически исписанными цифрами. Цифры показывали физическую стоимость и потенциальные прибыли каждой сталелитейной компании, которая должна была украсить новое металлургическое объединение.

Четверо бизнесменов изучали эти цифры всю ночь. Главным, конечно же, был Морган, твердо верящий в божественное право денег. Рядом сидел его аристократичный партнер, ученый и джентльмен Роберт Бэкон. Третьим был Джон У. Гейтс, которого Морган считал игроком и использовал исключительно как орудие достижения своих целей. И четвертым был Шваб, который знал о процессах производства и продажи стали больше, чем все остальные.

Во время совещания никто не оспаривал цифры, приведенные Швабом. Если он говорил, что компания стоит именно столько, значит, так оно и есть. Шваб также настаивал на том, чтобы в объединение включались только те компании, которые выбрал он. Он задумал создать корпорацию, в кото-



рой не было бы дублирования – даже во имя удовлетворения алчности собственных друзей, которые хотели переложить заботы своих компаний на широкие плечи Моргана. Так он сознательно исключил из своих планов ряд крупных компаний, на которые «моржи и плотники» с Уолл-стрит уже положили глаз.

Утром Морган поднялся и расправил плечи. Невыясненным оставался всего один вопрос.

– Как вы думаете, вам удастся уговорить Эндрю Карнеги заключить сделку? – спросил он.

– Я могу попытаться, – ответил Шваб.

– Если вы сумеете его уговорить, я вас поддержу, – кивнул Морган.

Сказано – сделано. Но согласится ли Карнеги? Сколько он потребует за свои компании? (Шваб полагал, что сумма составит около 320 миллионов долларов.) Как он захочет получить эту сумму? В виде обычных или привилегированных акций? Закладными? Наличными? Никто не сумел бы собрать треть миллиарда долларов наличными.

Морозным январским днем на поле для гольфа Сент-Эндрюс в Вестчестере встретились Эндрю (чтобы не простудиться, он надел толстый свитер) и Чарли, который, как обычно, тараторил без умолку, чтобы поднять настроение. На поле о делах не говорили. Все разговоры начались лишь тогда, когда оба оказались в уютном и теплом коттедже Карнеги. И там Шваб с той же убедительностью, которая буквально за-

гипнотизировала восемьдесят миллионеров в Университетском клубе, сумел поразить воображение своего босса картинами жизни на покое, в абсолютном комфорте, с миллионными, позволяющими удовлетворять любые социальные капризы. Карнеги капитулировал. Он написал на листе бумаги число, протянул его Швабу и сказал:

– Ну хорошо, мы можем продать за эти деньги.

Карнеги хотел получить примерно 400 миллионов долларов. Это были те самые 320 миллионов, о которых говорил Шваб во время переговоров, плюс еще 80 миллионов за повышение стоимости основного капитала за последние два года.

Позже, на палубе трансатлантического лайнера, старый шотландец мрачно сказал Моргану:

– Мне надо было запросить на сто миллионов долларов больше.

– Если бы вы это сделали, – весело ответил Морган, – то вы их получили бы.

Конечно, сделка вызвала колоссальный шум. Британский корреспондент сообщал, что весь металлургический мир был потрясен созданием такой гигантской корпорации. Президент Йельского университета Хэдли заявил, что если деятельность трестов не будет урегулирована, то «через двадцать пять лет в Вашингтоне может появиться император». Но опытный биржевой манипулятор Кини так энергично начал торговать новыми акциями, что все излишки (а по неко-

торым оценкам они составляли около 600 миллионов долларов) были реализованы в мгновение ока. Карнеги получил свои миллионы, синдикат Моргана располагал 62 миллионами на все «расходы», и «парни», включая Гейтса и Гэри, тоже получили свое.

Свое вознаграждение получил и тридцативосьмилетний Шваб. Он стал президентом новой корпорации и руководил ею до 1930 года.

## **Богатство зарождается внутри человека**

Я включил в книгу только что прочитанную вами драматическую историю из мира большого бизнеса, потому что она прекрасно иллюстрирует метод, с помощью которого *желание можно перевести в его материальный эквивалент!* Я догадываюсь, что некоторые из вас сомневаются, что простое, нематериальное желание можно превратить в нечто физическое. Уверен, что кое-кто скажет: «Невозможно превратить ничто во что-то!» Ответом на это заявление является история компании *United States Steel*.

Эта гигантская корпорация возникла в разуме одного человека. План приобретения сталелитейных заводов, которые обеспечили ей финансовую стабильность, родился в разуме того же человека. Его *вера, желание, воображение, настойчивость* стали реальными компонентами корпорации. Сталелитейные заводы и механическое оборудование, приобре-

тенные корпорацией после того, как она начала юридическое существование, были второстепенны. Тщательный анализ показывает, что приблизительная ценность собственности, приобретенной корпорацией, увеличилась на шестьсот миллионов долларов за счет обычной сделки, которая консолидировала ее под общим управлением.

Другими словами, *идея* Чарльза М. Шваба плюс *вера*, с которой он изложил ее Дж. П. Моргану и другим финансовым магнатам, принесла прибыль в 600 миллионов долларов. Немалая сумма за одну *идею*! То, что произошло с другими людьми, получившими свою долю из миллионов долларов прибыли от этой сделки, нас сейчас не волнует. Для нас важно поразительное достижение, которое служит бесспорным доказательством справедливости философии, описанной в этой книге. Именно эта философия стала основой сделки!

Более того, практичность этой философии подтверждается еще и тем фактом, что корпорация *United States Steel* добилась процветания и стала одной из самых богатых и влиятельных корпораций Америки. На ее предприятиях трудились тысячи людей. Благодаря ей были найдены новые способы использования стали и открыты новые рынки. И это доказывает, что 600 миллионов прибыли, которую принесла ИДЕЯ Шваба, были честно заработаны.

Богатство начинается с мысли! И количество денег ограничивается только самим человеком, в разуме которого эта

мысль зарождается. Вера устраняет все ограничения!

Помните об этом, когда начнете торговаться с жизнью за то, что вам необходимо, так как именно это и *определил цену*. Помните также, что имя создателя этой грандиозной корпорации в то время было почти никому не известно. Он был простым служащим Эндрю Карнеги – до тех пор пока не появилась его знаменитая идея. После этого он быстро поднялся к вершинам власти, славы и богатства.

А вот еще один пример того, как *вера* в идею принесла миллионы одному человеку и помогла бесчисленному множеству людей укрепить свое финансовое положение. Сэр Джон Темплтон твердо верил в свою способность делать разумные и выгодные инвестиции.

Темплтон инвестировал деньги более эффективно, чем другие, потому что люди часто делают инвестиции, опираясь на эмоции и невежество, а не на здравый смысл. Он чувствовал, что его навык в инвестировании не только поможет мелким инвесторам, но и принесет солидную прибыль ему самому.

Чтобы достичь своей цели, он создал группу паевых инвестиционных фондов для управления деньгами других людей. Для того времени концепция паевых инвестиционных фондов была довольно новой. Темплтон превратил ее в одну из самых значимых инвестиционных концепций нашего времени.

На первом ежегодном собрании фонда *Templeton Growth Fund* присутствовал только сам Джон Темплтон,

один работник с частичной занятостью и один акционер. А само собрание проходило в столовой ушедшего на покой руководителя компании *General Foods*, что позволило сэкономить деньги на аренде помещения.

Сегодня в фондах Темплтона работает более 600 человек в разных странах мира, а активы оцениваются в 36 миллиардов долларов. Компания пользуется заслуженной репутацией лучшей инвестиционной корпорации мира. Десять тысяч долларов, вложенных в фонд Темплтона сорок лет назад, сегодня стоят три миллиона!

В 1992 году Темплтон ушел на покой и продал свою долю фонда (оцениваемую в 400 миллионов долларов!). За время своей работы он не только сам добился успеха, но и, по его собственной оценке, помог миллиону человек значительно увеличить свое состояние.

## **Подводя итоги:**

- **Стимулируйте позитивные эмоции, избегая негативных.** Мысли материальны, они обязательно приведут к физическим действиям. Богатство начинается с мысли о нем!

- **Верьте в себя, в неограниченные возможности вашего разума.** Вера – это исходный пункт на пути к богатству и неизменный элемент успеха.

- **Знайте: прежде чем что-то получить, следует отдать.** Богатым людям приходилось учиться этому

на собственном опыте. В результате они отказались от пиратского бизнеса в пользу бизнеса, который работает **для** и **с** обществом, но тем не менее является выгодным.

### III. Самовнушение

*Вы добьетесь удивительных результатов, если заставите самые дальние уголки вашего мозга работать на вас.*

*Как с помощью самовнушения научиться управлять подсознанием?*

*Самовнушением* называются все внушения и стимулы, которые поступают в разум человека через пять органов чувств. То есть самовнушение – это то, что человек внушает себе сам. Это средство общения между той частью разума, где происходит сознательное мышление, и той, которая находится под управлением подсознания.

Самовнушение свободно достигает подсознания через доминирующие мысли, которые человек сам впускает в сознание (и неважно, являются ли эти мысли негативными или позитивными). А затем самовнушение влияет на подсознание посредством этих мыслей.

Ни одна мысль, будь она негативной или позитивной, не может вторгнуться в подсознание *без помощи принципа самовнушения*, за исключением мыслей, поступающих из эфира. Другими словами, все ощущения, воспринимаемые через пять органов чувств, блокируются сознанием и могут быть либо переданы подсознанию, либо сознательно отвергнуты. Таким образом, сознание выполняет роль внешнего стража,



стоящего на подходах к подсознанию.

Природа устроила так, что мы имеем *полный контроль* над всем, что поступает в наше подсознание через пять органов чувств. Но в подавляющем большинстве случаев мы *не* тренируем эту способность – вот почему так многие живут в бедности.

Вспомните, что подсознание напоминает сад с плодородной почвой. Если не посеять в нем семена полезных растений, весь сад заполонят сорняки.

Самовнушение – это средство контроля, с помощью которого человек может по собственной воле посеять в подсознании творческие, позитивные мысли и наложить запрет на мысли деструктивные, которым не место в саду разума.

## Сила эмоций

В главе, посвященной желанию, мы говорили о шести важных шагах. Вы должны дважды в день вслух *читать* записанное желание разбогатеть, *видеть* и *чувствовать* себя так, словно вы *уже обладаете* этими деньгами! Следуя этим инструкциям, вы внедряете объект своего желания прямо в подсознание в духе абсолютной веры. Через повторение этой процедуры вы по собственной воле создаете мысленные привычки, способствующие вашим усилиям по переводу желания в его денежный эквивалент.

Вернитесь к шести шагам, описанным во второй главе, и очень внимательно их перечитайте, прежде чем двигаться дальше. Подойдя к седьмой главе «Организованное планирование», очень внимательно прочтите четыре инструкции по созданию «мозгового центра». Сравните два набора инструкций с тем, что предлагает метод самовнушения. Вы сразу же поймете, что все они являются непосредственным применением самовнушения.

Читая вслух формулировку своего желания (с помощью которой вы развиваете в себе «денежное сознание»), помните, что простое чтение не влечет за собой нужных последствий, *если вы не обогащаете произносимые слова эмоциями*. Если вы миллион раз повторите знаменитые слова Эмиля Куэ: «День за днем я во всех отношениях становлюсь лучше и лучше», но не вложите в них эмоций и веры, то на достижение желаемых результатов можете не рассчитывать.

Подсознание распознает и начинает действовать под влиянием только тех мыслей, которые окрашены эмоциями.

Такой подход настолько важен, что я буду говорить о нем практически в каждой главе. Ведь именно непонимание этого факта и является основной причиной, по которой многие из тех, кто пытается использовать принцип самовнушения, не добиваются успеха.

Пустые, неэмоциональные слова не влияют на подсознание. Вы не добьетесь желанных результатов, пока не научи-

тесь бомбардировать подсознание мыслями или словами, которые окрашены эмоциями *веры*.

Не отчаивайтесь, если с первой попытки вам не удастся контролировать и направлять свои эмоции. В мире не бывает такого, чтобы человек мог получить *что-то за ничто*. Способность достигать подсознания и влиять на него имеет свою цену, и вам *придется эту цену заплатить*. Обмануть здесь не удастся, даже если вы очень этого захотите.

Цена способности влиять на подсознание – это абсолютная *настойчивость* в применении описанных в этой книге принципов. За меньшую цену получить желанную способность не удастся.

Вы – и только вы – должны решить, стоит ли награда, к которой вы стремитесь, то есть «денежное сознание», такой цены.

Одна лишь мудрость и «смекалка» не принесут вам денег и не помогут их сохранить и приумножить. Такое случается крайне редко. Этому противоречит закон средних чисел. А вот метод привлечения денег, описанный в этой книге, не зависит от закона средних чисел. Более того, в нем нет исключений. Он работает для одного человека так же эффективно, как и для другого. Когда же случается неудача, в этом виноват человек, а не метод. Если вы попытались и не добились успеха, продолжайте стараться, пока не добьетесь желанного результата.

Ваша способность к самовнушению в значительной сте-

пени зависит от *концентрации* на конкретном *желании*. Вы должны сконцентрироваться с такой силой, пока желание не превратится в *жгучее стремление*.

Когда вы начнете выполнять инструкции в соответствии с шестью шагами, описанными во второй главе, принцип концентрации будет вам необходим.

## **Поверьте: вы уже обладаете желаемой суммой денег**

Давайте поговорим, как можно эффективно использовать концентрацию. Когда вы начнете выполнять первую из шести инструкций, то есть представлять себе *точную* сумму денег, сосредоточьте все свои мысли на этом количестве денег путем *концентрации* внимания. Закройте глаза и сосредоточивайтесь, пока не сможете *в действительности увидеть эти деньги в физическом их воплощении*. Делайте это хотя бы раз в день. Выполняя данные упражнения, следуйте советам из главы, посвященной вере. И вы сможете действительно увидеть себя обладающим этими деньгами!

Это самое важное: подсознание воспринимает только те приказы, которые отдаются ему в состоянии *абсолютной веры*. И тогда оно подчиняется этим приказам, хотя часто их приходится повторять снова и снова, пока они не будут интерпретированы подсознанием. Заставьте подсознание поверить, что вы *должны* иметь ту сумму, которую себе пред-

ставляете, что эти деньги уже вас ожидают, что подсознание *должно* предложить вам практический план по получению денег, которые принадлежат вам по праву. Заставьте подсознание поверить в это, потому что в это верите вы.

Внедрите мысль, изложенную в предыдущем абзаце, в свое *воображение* и посмотрите, на что оно способно. Воображение обязательно предложит вам практический план по накоплению денег посредством реализации вашего желания.

Не ждите, когда появится конкретный план, с помощью которого вы сможете обменять услуги или товары на деньги, живущие в вашем воображении.

Начните видеть себя обладающим этими деньгами, *требующим и рассчитывающим* на них.

И тогда ваше подсознание разработает план, который вам так необходим.

Будьте готовы тут же воспринять эти планы в момент их появления и *сразу же привести их в действие*. Планы «мелькнут» в вашем разуме. Это будет шестое чувство, некое вдохновение. Такое вдохновение можно считать прямым посланием от Высшего разума. Отнеситесь к нему с уважением и начинайте действовать сразу же, как только ощутите его. Любое промедление или нежелание сделать это будет *фатально* для вашего успеха.

Четвертый шаг предлагает нам создать конкретный план выполнения своего желания и сразу же приступить к его осуществлению. Вы должны следовать этой инструкции так, как

описано в предыдущем абзаце. Разрабатывая план накопления денег посредством реализации желания, не доверяйте «здравому смыслу». *Здравый смысл вам не поможет.* Более того, он попросту ленив. Если вы целиком и полностью полагаетесь на него, то вас ждет разочарование.

Закройте глаза и, представляя себе желанные деньги, постарайтесь увидеть себя в процессе оказания услуги или предложения товара в обмен на эти деньги. Это очень важно!

## Общие инструкции

Вы читаете эту книгу – значит, вы искренне стремитесь к знаниям. И значит, вы изучаете эту тему. Но узнать что-то можно лишь в состоянии *смирения*. Если вы решите последовать некоторым инструкциям, а остальными пренебрежете или попросту откажетесь их исполнять, то вас ждет неудача! Чтобы добиться желаемых результатов, нужно следовать *всем* инструкциям в духе абсолютной *веры*.

Сейчас мы с вами пройдемся по всем инструкциям, связанным с шестью шагами, и соединим их с принципами, описанными в этой главе.

**Первое.** Найдите уютное, тихое место (лучше всего выполнять упражнение в постели ночью), где вас никто не потревожит и не прервет. Закройте глаза и повторите вслух (чтобы слышать собственные слова) записанную сумму денег, время их получения и описание услуг или товаров, которые вы готовы дать в обмен на эти деньги.

*Выполняя эту инструкцию, вы должны видеть себя уже обладающим этими деньгами.*

Приведу пример. Предположим, вы хотите накопить 100 000 долларов к первому января через пять лет с этой даты. Вы готовы в обмен на эти деньги оказывать услуги торгового представителя. Свое намерение в письменном виде вы должны описать следующим образом:

«К 1 января ... года я буду иметь 100 000 долларов, а получать их я буду частями в течение всего этого срока. В обмен на эти деньги я буду работать в полную силу, выполнять максимальное количество работ максимально высокого качества на моем рабочем месте торгового представителя (опишите услуги или товары, которые вы продаете).

Я верю в то, что получу эти деньги. Моя вера настолько сильна, что я уже сейчас могу увидеть эти деньги. Я могу коснуться их руками. Они ожидают перевода на мой счет пропорционально услугам, которые я готов оказывать в обмен на них. Я ожидаю появления плана, который поможет мне накопить эти деньги. И я буду следовать этому плану, когда он мне откроется».

**Второе.** Повторяйте эту программу вечером и утром, пока мысленным взором не сможете увидеть те

деньги, какие намереваетесь скопить.

**Третье.** Положите листочек со своей программой на такое место, где сможете видеть его вечером и утром. Читайте его перед отходом ко сну и сразу же после подъема, чтобы запомнить наизусть.

Помните, что, выполняя эти инструкции, вы применяете принцип самовнушения с целью отдачи приказов своему подсознанию. Помните также, что подсознание подчиняется *только* тем инструкциям, которые окрашены эмоциями и наделены чувствами. *Вера* – это самая сильная и самая эффективная эмоция из всех. Следуйте инструкциям, описанным в главе, посвященной вере.

На первый взгляд эти инструкции могут показаться абстрактными. Пусть это вас не беспокоит. Следуйте инструкциям, какими бы абстрактными и непрактичными они вам ни казались. Очень скоро – если, конечно, вы будете следовать инструкциям и физически, и духовно – перед вами откроется целая *вселенная силы*.

## **Вы – хозяйева своей судьбы**

Скептическое отношение ко всем новым идеям характерно для всех людей. Но если вы будете следовать инструкциям, описанным в этой книге, ваш скептицизм скоро сменится уверенностью, а уверенность, в свою очередь, скоро превратится в *абсолютную веру*. И тогда наступит момент, когда вы сможете абсолютно убежденно сказать: «Я – хозяин



своей судьбы, я – капитан своей души!»

Многие философы утверждали, что люди могут управлять своей земной судьбой, но большинство из них не могло объяснить, почему такое управление возможно. То, что позволяет человеку управлять собственным земным и в особенности финансовым статусом, описано в этой главе. Люди могут управлять собой и окружающей средой, потому что у них есть *власть над собственным подсознанием*. А подсознание позволяет человеку рассчитывать на поддержку Высшего разума.

Вы читаете эту главу, которая является краеугольным камнем свода этой философии. Вы должны понять и *упорно исполнять* инструкции, содержащиеся в этой главе, – и тогда вы сможете превратить свое желание в деньги.

Реальное превращение *желания* в деньги требует самовнушения, то есть средства, с помощью которого человек может обратиться к подсознанию и повлиять на него. Остальные принципы – это всего лишь средства, с помощью которых выполняется самовнушение. Помните об этом, и вы постоянно будете сознавать, какую важную роль принцип самовнушения играет в ваших усилиях по накоплению денег с помощью методов, описанных в этой книге.

Следуйте этим инструкциям, словно вы – маленький ребенок. Окрашивайте все свои действия детской *верой*. Я очень старался исключить из книги все непрактичные инструкции, потому что искренне хочу вам помочь.

Прочитав всю книгу до конца, вернитесь к этой главе и искренне и убежденно выполните следующую инструкцию.

**Каждый вечер читайте эту главу вслух, пока не преисполнитесь убеждения в том, что принцип самовнушения действует, что он помогает вам достигать всего, чего вы желаете. Читая, подчеркивайте карандашом все предложения, которые производят на вас особое впечатление.**

Строго и буквально следуйте этой инструкции. И она откроет вам путь к полному пониманию и овладению принципами успеха.

### **Подводя итоги:**

- **Представьте, что вы обладаете желаемой суммой денег.** Установите конкретную сумму и конкретный срок, к которому вы хотите ее получить. Пустив в ход воображение, вы сможете увидеть и почувствовать деньги в собственных руках, они придут из тех источников, которые ранее были вам недоступны.

- **Контролируйте и посылайте свои эмоции в нужном направлении.** Ваше подсознание реагирует лишь на те мысли, которые подкреплены эмоциями и чувствами.

- **Как только ваше подсознание наделит вас планом, незамедлительно приступайте к его реализации.** Вдохновение – очень ценное состояние,

воспользуйтесь им немедленно.

## IV. Специальные знания

*Знания – это только потенциал силы.*

*Реальной же силой они обладают только тогда, когда они упорядочены и направлены на достижение определенной цели. Ваше образование и ваше богатство – в ваших руках. Где обрести знания и как пробить себе дорогу «наверх»?*

Существует два вида знаний: общие и специальные. Общие знания, сколь бы велики и разнообразны они ни были, мало пригодны для накопления денег. Великие университеты обладают практически всеми видами общих знаний, известных цивилизации. Они специализируются на передаче знаний, но не помогают их организовывать и использовать.

Знания не притягивают денег, если они не организованы и не направлены разумным образом с помощью практических *планов действий*, имеющих конечной целью накопление денег.

Непонимание этого факта ввело в заблуждение миллионы человек, которые ошибочно поверили в то, что «знание – сила». Это совершенно не так! Знание – это лишь *потенциальная* сила. *Реальной* силой они становятся только тогда, когда организованы и превращены в конкретные планы действий, направленные на достижение конкретной цели.

Это «недостающее звено» всех известных современной

цивилизации систем образования. Именно поэтому образовательные учреждения не могут научить своих студентов тому, как *организовать* и *использовать* приобретенные знания.

Многие ошибочно полагают, что Генри Форд не был «образованным» человеком, потому что слишком мало учился. Те, кто совершает эту ошибку, не знают Генри Форда и не понимают истинного смысла термина «образованность». В английском языке слово *education* происходит от латинского слова *educo*, что означает «выявлять», «выделять», *извлекать изнутри*.

Образованный человек – не всегда тот, кто обладает массой общих или специализированных знаний. Образованные люди развили те способности своего разума, которые помогают им получать все, что они захотят, или некий эквивалент этого, не нарушая прав других людей. И Генри Форд прекрасно подходит под такое определение.

## **Достаточно «невежественный», чтобы сделать состояние**

Во время Первой мировой войны чикагская газета опубликовала ряд статей, в которых Генри Форда называли невежественным пацифистом. Мистер Форд счел эти заявления клеветническими и подал на газету в суд. Когда дело дошло до суда, адвокаты газетчиков потребовали правосудия.

Они вызвали мистера Форда для дачи свидетельских показаний, чтобы убедить присяжных, что он действительно невежественный человек. Адвокаты задали мистеру Форду массу вопросов. Главная их задача заключалась в том, чтобы показать, что хотя он обладает специальными знаниями, связанными с производством автомобилей, но, по сути, остается невеждой.

Мистеру Форду пришлось ответить на самые разные вопросы: «Кто такой Бенедикт Арнольд?», «Сколько солдат Британия послала в Америку для подавления революции 1776 года?» и тому подобное. Отвечая на последний вопрос, мистер Форд сказал: «Не знаю, сколько именно солдат послала Британия, но я слышал, что их было гораздо больше, чем вернувшихся домой».

В конце концов мистер Форд устал от вопросов. Отвечая на особо оскорбительный вопрос, он наклонился вперед, ткнул пальцем в допрашивавшего его адвоката и заявил: «Если я действительно *захочу* знать ответ на только что заданный вами глупый вопрос или на любой из тех, что вы задавали, то на моем столе есть ряд электрических кнопок. Нажав нужную кнопку, я могу обратиться к своим помощникам, которые способны ответить на *любой* вопрос, какой я только захочу задать. И это позволяет мне целиком и полностью сосредоточиться на своем деле. А теперь не соизволите ли ответить, почему я должен забивать свой мозг общими знаниями, чтобы отвечать на вопросы, когда на меня рабо-

тают люди, которые способны сообщить мне все, что понадобится?»

Прекрасная логика! Этим ответом Форд одержал полную победу. Все присутствовавшие в зале суда поняли, что это ответ не невежды, но человека образованного.

Образованным можно считать человека, который знает, где получить необходимые знания и как организовать их в конкретный план действий.

С помощью «мозгового центра» Генри Форд располагал любыми специальными знаниями, какие были ему необходимы. И это позволило ему стать одним из богатейших людей Америки.

## **Овладеть знаниями несложно**

Вовсе не нужно иметь все знания. Полагаю, что нет человека, которому это не было бы ясно, если уж он достаточно трезв и разумен, чтобы читать эту книгу.

Прежде чем вы убедитесь в своей способности превратить *желание* в его финансовый эквивалент, вам понадобятся *специальные знания* в области услуг, товаров или профессии, с помощью которых вы собираетесь расплачиваться за удачу. Возможно, вам понадобятся более специальные знания, чем вы способны или готовы приобрести. В таком случае вам на помощь придет ваш «мозговой центр».

Эндрю Карнеги утверждал, что лично он ничего не знает

о технологии сталелитейного процесса. Более того, он даже и не стремился получить эти знания. Специализированные знания в области производства и маркетинга стали он получал с помощью отдельных подразделений своего «мозгового центра».

Накопление большого состояния требует *силы*, а сила приобретается с помощью хорошо организованных и разумно направленных специализированных знаний. Но человеку, накапливающему состояние, вовсе не обязательно самому обладать всеми этими знаниями.

Полагаю, мне уже удалось поддержать человека, желающего сделать состояние, и вселить в его сердце надежду, даже если у него нет необходимого образования. Иногда люди всю жизнь страдают от комплекса неполноценности из-за того, что не имеют формального образования. Человек, который может организовать и направить работу «мозгового центра», состоящую из людей, обладающих необходимыми для накопления средств знаниями, образован ничуть не меньше, чем члены этой группы.

Томас А. Эдисон ходил в «школу» всего три месяца – за всю жизнь! Но он не считал, что ему не хватает образования. И умер он далеко не в нищете. Генри Форд доучился всего до шестого класса, но сумел сделать огромное состояние.

Тот факт, что Форд и Эдисон не имели формального образования, вовсе не является основанием, чтобы бросать учебу. Сегодня для успешного старта в мире бизнеса необходим



хотя бы аттестат зрелости.

Конечно, бывают и исключения. Основатель сети ресторанов *Wendy Restaurant* Дэйв Томас был исключен из школы. Но когда он добился успеха, то стал призывать молодежь к продолжению образования. И поддержал этот призыв личным примером – он получил аттестат зрелости через сорок пять лет после исключения из школы.

Дэйв Томас сдал выпускной экзамен на аттестат зрелости. Аттестат ему вручили во время особой церемонии в школе, расположенной рядом с его домом во Флориде. На этой церемонии Томас обратился к 500 ученикам старших классов, а также к другим школьникам, которые приехали сдавать экзамен.

– Меня всегда огорчало, что я был исключен из школы, – сказал он. – Но мне казалось, что получать аттестат в зрелости уже слишком поздно. Теперь я знаю, что никогда не бывает слишком поздно. Надеюсь, мой пример вдохновит других людей на такой же поступок.

Желание получить аттестат зрелости зародилось у Томаса во время рекламной кампании его автобиографии «Путь Дэйва». За время кампании он объездил всю страну. Во многих городах его встречали корреспонденты школьных газет. Томас отвечал на их вопросы, давал советы и поощрял учеников продолжать учебу и добиваться успеха.

– Эти школьники были очень резкими, – вспоминал Дэйв. – Они постоянно спрашивали меня, почему, если я считаю образование столь важным, я сам не окончил

школу. Почему я не сделал того, к чему призываю всех остальных? У меня не было ответа на этот вопрос, поэтому я решил все же получить аттестат зрелости.

И он поставил себе цель доказать всем, кого исключили из школы – недавно или много лет назад, – что учиться никогда не поздно.

– Я призываю людей получить максимально возможное образование. То, что я сам получил аттестат спустя сорок пять лет после того, как меня исключили, доказывает, что учиться никогда не поздно, – говорит Томас. – Даже при том, как сложилась моя жизнь, получение аттестата я считаю одним из самых значимых моих достижений.

Специальные знания – это одна из самых полезных вещей на свете, и при этом стоят они поразительно дешево!

## **Где получить знания**

Во-первых, вы должны определить, какие именно специальные знания вам потребуются – и для чего. Ответить на этот вопрос вам поможет осознание своей главной жизненной цели, к которой вы стремитесь. Когда ответ получен, вам нужно собрать информацию о надежных источниках этих знаний. К числу самых важных относятся:

- а) личный опыт и образование;
- б) опыт и образование, которые можно получить с помо-

щью других людей;

в) колледжи и университеты;

г) публичные библиотеки (в книгах и периодических изданиях можно найти все знания, накопленные нашей цивилизацией);

д) специальные подготовительные курсы (особенно вечерние и заочные).

Когда знания получены, их необходимо организовать и использовать для достижения конкретной цели через практические планы. Знания бесполезны, если вы не сможете применить их для достижения достойной цели.

Приобретенные знания должны быть организованы и использованы в практических планах ради достижения конкретной цели. Знания не имеют ценности сами по себе – ценность они приобретают, когда вы применяете их с достойной целью. Вот почему университетские дипломы еще не гарантируют успешной карьеры.

Если вы задумываетесь о получении дополнительного образования, сначала определите цель: во имя чего вы хотите получить новые знания. А затем разберитесь, где можно получить эти знания самым надежным образом. Успешные люди во всех сферах постоянно получают новые специальные знания, связанные с их основной целью, бизнесом или профессией. Те же, кто не добился успеха, обычно ошибочно полагают, что процесс приобретения знаний заканчивается с окончанием учебы – в школе или институте. Но на самом

деле школы и институты учат нас лишь тому, *как* приобретать практические знания.

## **Наиболее востребованные специальности**

Год за годом сотрудники университетов отмечают, что рекрутеров, приходящих в их кампусы, более всего интересуют студенты, обучающиеся конкретным специальностям: бизнес-менеджменту, информационным технологиям, математике, химии и т. п. Такое образование готовит их к мгновенному включению в продуктивный труд. Гуманитарные же специальности дают студентам широкие, но неспециализированные знания.

Но многие студенты, обладающие прекрасным потенциалом, не выбрали специализации просто потому, что в возрасте 18–20 лет просто не знали, в какой сфере им хочется трудиться. Многие из них на первых курсах получают разностороннее образование, а на старших курсах сосредоточиваются на конкретной карьере. Я не советую молодым читателям моей книги срочно выбирать специальность. Сначала нужно достаточно узнать о выбранной сфере – вы должны представлять себе и ее достоинства, и ее недостатки.

Большинство колледжей предоставляет студентам необходимую информацию, которая помогает сделать правильный выбор. Но есть такая информация или нет, студенты все равно должны изучить несколько сфер

деятельности. Как можно больше читайте о выбранной сфере и общайтесь с теми, кто уже занимается подобной работой.

## **Вечерняя и заочная формы обучения**

Не для всякой работы необходим университетский диплом. Можно пройти и иную подготовку. Во многих школах старшеклассники могут заниматься на курсах и получить определенные специальности. В большинстве университетов существуют дополнительные образовательные программы для тех, кому нужны специальные знания. В некоторых колледжах есть курсы для всех, кто хочет изучить что-то новое или повысить свою квалификацию в выбранной области. На таких курсах можно получить необходимые знания и подтвердить их сертификатом. Занятия обычно проводятся по вечерам или в выходные дни. На таких курсах чаще всего учатся взрослые люди, а не молодежь.

Существует еще и заочная (или дистанционная) форма обучения – по переписке или через Интернет. Преимуществом такой формы обучения является гибкость программы и возможность учиться в свободное время. Еще одно существенное преимущество заочного образования (при условии, что вы ответственно подошли к выбору обучающей организации) в том, что большинство курсов

обеспечивает возможность постоянных консультаций, а это бесценно для всех, кто хочет получить специальные знания. Где бы вы ни жили, вы можете воспользоваться этими услугами.

## Самодисциплина

Программа получения специальных знаний прививает человеку *самодисциплину*. И это очень важно, потому что знания, приобретаемые бесплатно или дешево, низко ценятся. Заочное обучение прекрасно подходит тем, кто уже работает, но при этом ощущает недостаток конкретных специальных знаний. Тратить время на очное обучение эти люди уже не могут.

Постоянно меняющаяся экономическая ситуация в нашем обществе заставляет тысячи людей искать дополнительные или новые источники дохода. Большинство может решить свою проблему единственным способом – получением специальных знаний. Многим приходится кардинально менять род занятий. Когда торговец обнаруживает, что определенные товары не продаются, он обычно заменяет их теми, на которые есть спрос. Человек, продающий личные услуги, тоже должен быть эффективным торговцем. Если его услуги не приносят адекватного дохода в одной сфере, нужно переключиться на другую, где возможности шире.

# Передвижная бухгалтерия

Человек, переставший учиться, просто потому что окончил школу и университет, обречен на безнадежную посредственность, в какой бы сфере он ни трудился. Путь к успеху – это постоянное получение знаний.

Давайте рассмотрим конкретный случай.

Во время экономического спада человек, работавший продавцом в продовольственном магазине, потерял работу. Вместо того чтобы искать работу в условиях сокращения рабочих мест, он решил заняться собственным бизнесом. Имея определенный опыт в ведении счетов, он пошел на курсы бухгалтеров, изучил современные приемы ведения бухгалтерии и офисное оборудование.

Он начал сотрудничество с магазином, в котором раньше работал. Затем он заключил контракты с сотней мелких торговцев и начал вести их бухгалтерию за символическое вознаграждение. Но его идея оказалась настолько практичной, что вскоре ему пришлось создать передвижной офис в небольшом пикапе, где он установил современное оборудование. Сегодня он располагает целым «флотом» таких офисов на колесах. У него работает множество помощников, и они оказывают мелким торговцам бухгалтерские услуги на самом высоком уровне за минимальную цену.

Специальные знания и воображение – вот основные ком-

поненты этого уникального и успешного бизнеса. За последний год владелец этого бизнеса заплатил подоходный налог, в десять раз больший, чем тот торговец, у которого он изначально работал. Временные трудности оказались для этого человека истинным благословением.

Его успешный бизнес начался с *идеи*! Должен признать-ся, что именно мне посчастливилось подать безработному продавцу эту идею. А потом мне выпало счастье предложить другую идею, несущую в себе потенциал увеличения дохода для тысяч людей, отчаянно в этом нуждающихся.

Когда я предложил безработному продавцу заняться бухгалтерией, он тут же воскликнул: «Отличная идея! Но я не знаю, как превратить ее в наличные». Другими словами, он не знал, как реализовать свои бухгалтерские знания после их получения. Итак, мы подошли к еще одной проблеме, требующей решения. С помощью молодой женщины, обладавшей отличным почерком и писательским талантом, мы подготовили очень красивую книгу с описанием преимуществ новой системы ведения бухгалтерии. Странички были аккуратно отпечатаны и переплетены в виде блокнота, который можно было использовать в рекламных целях. История нового бизнеса была изложена настолько увлекательно, что наш герой получил заказов на ведение бухгалтерии гораздо больше, чем был в состоянии выполнить.



# Как получить работу?

## Составьте план

В нашей стране есть тысячи людей, которым необходимы услуги специалистов, способных составить привлекательное описание товара, пригодное для маркетинговых целей. Совокупный годовой доход от такой услуги с легкостью может превысить доходы крупнейших агентств по трудоустройству.

Описанная здесь идея родилась из необходимости, из экстренной потребности конкретного человека. Но этим она не исчерпалась. Женщина, которая создала эту идею, обладала острым *воображением*. Она увидела перспективу совершенно новой профессии, необходимой тысячам тех, кто столкнулся с маркетингом персональных услуг.

Успех первого «Готового плана по маркетингу персональных услуг» подвиг эту энергичную женщину к решению сходной проблемы собственного сына, который только что окончил колледж, но никак не мог найти места приложения сил. Разработанный ею план был лучшим образцом рекламы личных услуг из всех, мною виденных.

В завершенном виде план включал в себя около пятидесяти страниц прекрасно отпечатанной, четко организованной информации о способностях сына, его образовании, личном опыте, а также массу другой информации, перечислять которую было бы слишком долго. Кроме того, в плане содер-

жалось подробное описание должности, которую хотел бы занять сын этой женщины, а также точную программу действий на этом месте.

Подготовка плана заняла несколько недель. За это время женщина практически каждый день посылала сына в библиотеку для сбора информации, необходимой для более эффективного предложения его услуг. Кроме того, она отправляла сына ко всем конкурентам потенциального работодателя, где он также занимался сбором важной информации об их методах работы. Все эти сведения она использовала для составления плана работы на желаемом месте. Когда план был закончен, в нем содержалось около десятка отличных предложений, весьма привлекательных для потенциального работодателя. Когда сына этой женщины приняли на работу, он реализовал все эти предложения.

## **Как сэкономить десять лет своей карьеры**

Можно спросить: «К чему так морочиться из-за работы?» Ответ таков: «План, подготовленный этой женщиной для сына, помог ему найти хорошую работу и получить место на первом же собеседовании, причем с той самой зарплатой, какую он хотел». Более того, и это тоже очень важно, молодому человеку не пришлось стартовать с самых низов. Он сразу же стал молодым руководителем с соответствующей оплатой.

Ну и как, стоило морочиться?

Четко *спланированная презентация* способностей и образования этого молодого человека сэкономила ему не менее десяти лет карьеры. Его приняли на работу сразу руководителем, и ему не пришлось начинать с самого начала. Некоторые скажут: «Что плохого в том, чтобы начать с самого низа и постепенно продвигаться». Слишком скромный старт способен убить любые амбиции. Человек «погрязает в рутине» – он принимает свою судьбу, потому что привыкает к обыденности. Привычка со временем становится настолько сильной, что он даже не пытается стряхнуть ее. И это еще раз доказывает, что нужно сразу же пытаться прыгнуть на ступеньку-две выше. Такое начало формирует привычку оглядываться по сторонам, изучать опыт тех, кому удалось продвинуться, искать *возможности* и использовать их без промедления.

## Мир любит победителей

Прекрасным примером всего вышесказанного является Дэн Хэлпин. Во время учебы в колледже он был менеджером знаменитой футбольной команды «Нотр-Дам», добившейся впечатляющего успеха на национальном чемпионате 1930 года. В то время команду тренировал известный тренер Кнут Рокне. Возможно, именно Рокне и вдохновил Хэлпина на стремление к высоким целям и умение *не принимать временное поражение за неудачу* – точно так же великий про-

мышленник Эндрю Карнеги вдохновлял своих молодых коллег к высоким устремлениям.

Как бы то ни было, Хэлпин окончил колледж в самое неблагоприятное время. Из-за экономической депрессии количество рабочих мест сократилось. Потерпев неудачу в банковских инвестициях и кинематографе, Дэн Хэлпин ухватился за первую работу, какая ему только подвернулась. Он начал продавать электрические слуховые аппараты за комиссионные с продаж. Такой работой мог заниматься любой, и Хэлпин это понимал, но он сумел увидеть в этой работе интересную *возможность*.

Слуховые аппараты он продавал почти два года. Работа ему не нравилась, но он никогда не поднялся бы выше, если бы не боролся со своей неудовлетворенностью. Сначала он поставил своей целью повышение до должности помощника менеджера по продажам в своей компании – и добился этого. Эта должность позволила ему подняться над толпой и заметить еще более интересную возможность. Кроме того, он оказался в положении, где *возможность могла заметить его*.

Он добился таких хороших результатов в продаже слуховых аппаратов, что председатель совета директоров конкурирующей компании, Э. М. Эндрюс, захотел узнать, почему такой успешный сотрудник работает в другом месте. Он пригласил его к себе. По окончании собеседования Хэлпин получил должность руководителя отдела продаж акустических

устройств.

Чтобы испытать нового руководителя, мистер Эндрюс на три месяца уехал во Флориду, предоставив Хэлпину «утохнуть или выплыть». И тот не утонул! Его вдохновляли слова Кнута Рокне: «Мир любит победителей, а на побежденных у него нет времени». За полгода работы Дэн Хэлпин поднялся до должности вице-президента компании и главного управляющего подразделением акустических устройств. Большинство людей было бы счастливо добиться таких результатов лет за десять!

Трудно сказать, кто более достоин восхищения в этой ситуации, Эндрюс или Хэлпин. Оба проявили очень редкое качество – *воображение*. Мистер Эндрюс сумел разглядеть в молодом Хэлпине невероятно предприимчивого человека. Хэлпин *отказался пойти на компромисс с жизнью*, смирившись с нежеланной работой.

Именно это я и пытаюсь вам внушить: подняться на вершину или остаться внизу – в нашей власти.

## **Не задерживайтесь «внизу»**

Я пытаюсь внушить вам и еще одно: успех и неудача в значительной степени являются результатами *привычки*! У меня нет ни малейшего сомнения в том, что общение Дэна Хэлпина с величайшим футбольным тренером Америки заронило в его разум зерно *желания* совершенства – именно это

желание сделало команду «Нотр-Дам» всемирно известной. И действительно, в идее поклонения героям есть нечто прекрасное – при условии, что герои – победители. Хэлпин говорил мне, что для него Рокне – один из величайших лидеров в истории.

Я убедился в важной роли делового сотрудничества – как в неудаче, так и в успехе, – когда мой сын Блэр договаривался с Дэном Хэлпином о работе в его фирме. Мистер Хэлпин предложил ему зарплату вдвое меньшую, чем в конкурирующей компании. Мне пришлось сдерживать свои родительские чувства и посоветовать Блэру принять предложение мистера Хэлпина, потому что я верил, что ценность сотрудничества с человеком, отказавшимся от компромисса с нежелательными обстоятельствами, невозможно измерить в деньгах.

Уважение к способности человека подняться на самую вершину не ограничивается одними лишь бизнесменами. Майкл Джордан тщательно спланировал весь свой путь на спортивный олимп – и это позволило ему стать одним из величайших спортсменов своего поколения.

Майкл всегда был преисполнен стремления побеждать. Ему хватало силы воли, чтобы постоянно держать себя в форме и играть на пределе возможностей. Он всегда поддерживал высочайшие стандарты и ставил собственные рекорды один за другим.

Этому он научился очень рано. В старших классах

его исключили из команды, но он был преисполнен решимости вернуться и начал упорно тренироваться каждый день – делает он это и поныне. Любое сомнение он считал вызовом для себя, и каждый год Майкл Джордан ставил перед собой новые цели.

Несколько лет он не играл. Когда он вернулся в баскетбол, критики утверждали, что его лучшие времена позади, что он стал медлительным и не сможет выиграть очередной чемпионат. Эти слова стали для Джордана вызовом. Он решил доказать всем, как они ошибаются. Он тренировался напряженнее, чем когда бы то ни было, и привел себя в идеальную форму. Майкл разработал программу тренировок на целый год, стал заниматься в собственном спортивном зале с личным тренером. Он понимал, что с возрастом организм начинает посылать сигналы, к которым следует прислушиваться. Чтобы находиться в хорошей форме для чемпионата, нужно постоянно тренироваться, но делать это правильно.

Результаты оказались потрясающими. Джордан привел свою команду к чемпионскому титулу в 1996 и 1997 годах – и оба раза его называли самым ценным игроком команды.

Решимость Майкла Джордана дает урок всем нам. Если мы устремимся к своим целям, то ни возраст, ни скептицизм окружающих не смогут нам помешать. Но решимость – это лишь первый шаг. За ней должна последовать напряженная работа, физические и ментальные упражнения – все, что помогает достичь

пика формы.

На дне любой человек влачит монотонное, мрачное и неприбыльное существование. Вот почему я решил уделить время описанию того, как правильный подход и планирование могут сократить ваш путь к вершине. Именно поэтому я столько внимания уделил описанию новой профессии, созданной женщиной, которая идеально проделала работу по *планированию*, потому что хотела дать своему сыну хороший старт в жизни.

Когда экономика переживает трудные времена и количество рабочих мест сокращается, потребность в новых, лучших способах маркетинга *личных услуг* значительно возрастает. Трудно понять, почему человек не ощущал этой поразительной потребности прежде, ведь за личные услуги всегда платят гораздо больше, чем за любую другую работу. Каждый месяц людям, которые трудятся за зарплату, выплачиваются колоссальные суммы – сотни миллионов долларов, а за год эта сумма исчисляется миллиардами.

Возможно, кто-то из вас в описанной здесь вкратце *идее* увидит зерно желанного богатства! Гораздо более слабые идеи становились ростками, из которых вырастали огромные состояния. Например, идея Вулворта, создавшего магазины с товарами за пять и десять центов, была очень слабой, однако она смогла принести ее создателю целое состояние.

Тот, кто видит возможности, найдет для себя полезную информацию в главе, посвященной организованному плани-



рованию. Эффективное предложение личных услуг – вот залог успеха в мире, где люди постоянно ищут лучшего предложения своим силам.

Применяя принцип «мозгового центра», люди, обладающие талантом, могут объединиться и очень быстро добиться успеха. Один из них может быть талантливым писателем, имеющим склонность к рекламе и продажам, другой – специалистом в области графического дизайна, а третий – первоклассным предпринимателем, способным увлечь мир новой услугой. Если бы этими способностями обладал один человек, он мог бы вести бизнес сам, пока дело не станет слишком масштабным, чтобы справиться с ним в одиночку.

## **Выгодно представьте себя на рынке услуг**

Женщина, подготовившая «план продаж персональных услуг» для своего сына, получила заказы на подобные планы со всех концов страны. К ней обратились многие из тех, кто хотел эффективнее предлагать собственные услуги. Со временем в ее фирме стали работать опытные машинистки, художники и писатели, умеющие преподносить личные истории настолько эффективно, что людям удавалось находить работу на гораздо более выгодных условиях, чем тем, кто составлял подобные документы самостоятельно. Та женщина настолько преуспела и уверилась в собственных силах, что в качестве оплаты за свои услуги стала брать процент от уве-

личения зарплаты своих клиентов.

Не следует считать, что ее план был хитроумной проделкой с целью помочь людям требовать и получать больше денег за ту же работу, которую они раньше выполняли за меньшую плату. Она учитывала интересы не только продавца персональных услуг, но и покупателя. Она составляла планы так, что работодатель действительно получал то, за что был готов платить дополнительные деньги. Метод, с помощью которого ей удалось добиться этого поразительного результата, является ее профессиональным секретом, который она раскрывает только своим клиентам.

Если вы обладаете *воображением* и хотите найти лучшее приложение своим силам, эта история может оказаться тем стимулом, который вам нужен. *Идея* способна принести гораздо больше дохода, чем зарабатывает «средний» доктор, адвокат или инженер, которые несколько лет учились в колледже. Идея может помочь и тем, кто хочет занять новую должность, требующую управленческих способностей, и тем, кто хотел бы повысить доходы на собственном месте.

У разумных идей нет фиксированной цены! За каждой идеей стоят специальные знания. К огорчению тех, кто не обрел богатства, специальных знаний куда больше, чем идей, и получить их гораздо легче. В силу этого и существует постоянная потребность в людях, способных помочь другим с большей выгодой продать свои персональные услуги. Пе-

ред такими людьми открываются колоссальные возможности. Способности требуют воображения. В этом качестве специальные знания сочетаются с идеями и принимают форму *организованных планов*, направленных на получение богатств.

Если вы обладаете воображением, то эта глава может дать вам идею, которая послужит началом вашего будущего состояния.

Помните: *идея* – это главное.

Специальные знания можно получить прямо за углом – за любым углом!

### **Подводя итоги:**

- **Составьте для себя четкий план.** Вы сэкономите время, которое может потребоваться для того, чтобы начать все «с нуля».

- **Направьте свои знания в нужном направлении.** Знания прокладывают дорогу к богатству только в том случае, когда вы знаете, какой дорогой пойти.

- **Воспользуйтесь любым источником знаний, которые упоминаются в этой главе.** Распахните свой разум и черпайте знания из опыта своего собственного и других людей.

## V. Воображение

*При помощи воображения человек освоил и открыл в последние пятьдесят лет больше законов природы, чем за всю предыдущую историю человечества.*

*Как развить воображение и как реализовать ваш план действий?*

Воображение – это настоящая мастерская, где создаются все планы человека. Здесь обретают форму импульсы, желания. Воображение разума помогает перевести эти *желания* в *действия*.

Говорят, что

человек может создать все, что способен вообразить.

Из всех эпох наша наиболее благоприятна для развития воображения, потому что мы с вами живем в эпоху стремительных перемен. Со всех сторон нас атакуют стимулы для развития воображения. За последние пятьдесят лет человечество с помощью воображения открыло и поставило себе на службу больше сил природы, чем за всю историю человеческой расы.

Мы настолько подчинили себе воздух, что птицы уже не могут сравниться с нами. Мы покорили эфир и заставили его служить средством мгновенной связи с любой точкой земли. Мы проанализировали и определили массу Солнца, распо-

ложенного в миллионах миль от нас. С помощью *воображения* мы смогли понять, из каких элементов оно состоит. Мы поняли, что наш собственный мозг является одновременно и приемником, и передатчиком вибраций мысли, и уже учимся использовать это открытие на практике. Мы повысили скорость движения – и теперь можем путешествовать со скоростью более шестисот миль в час. Мы можем позавтракать в Нью-Йорке и отправиться обедать в Сан-Франциско.

Единственное ограничение, в пределах разумного, кроется в развитии и умении пользоваться собственным воображением. Мы еще не достигли кульминации развития и использования своего воображения. Пока что мы только знаем, что оно у нас есть, и учимся пользоваться им в самых элементарных формах.

## Две формы воображения

Воображение имеет две формы: синтетическое и творческое.

**Синтетическое воображение.** Эта форма воображения помогает нам по-новому сочетать старые концепции, идеи и планы. Эта способность ничего не создает. Она лишь работает с имеющимся материалом опыта, образования и наблюдения. Этот тип воображения чаще всего используют изобретатели, за исключением тех гениев, которые прибегают к помощи созидательного воображения, когда не могут решить

проблему, пользуясь лишь синтетическим воображением.

**Творческое воображение.** Именно оно рождает все фундаментальные или новые идеи. Творческое воображение помогает улавливать мысленные вибрации других людей, позволяет «настроиться» или вступить в контакт с подсознанием окружающих. С помощью творческого воображения ограниченный разум человечества вступает в прямой контакт с Высшим разумом.

Творческое воображение функционирует непроизвольно. Эта способность проявляется только тогда, когда сознание вибрирует с невероятно высокой частотой – например, когда сознание стимулируется эмоциями *сильного желания*.

Творческое воображение более чувствительно и восприимчиво к вибрациям из уже упомянутых источников. А для развития его необходимо использовать. Это очень важно! Подумайте над этим, прежде чем двигаться дальше.

Следуя этим принципам, помните, что в одном предложении изложить всю историю того, как человек может превратить *желание* в деньги, невозможно. История будет полной лишь тогда, когда человек *овладеет* всеми принципами, *усвоит* и *начнет использовать* их.

Великие лидеры бизнеса, промышленности и финансов, великие художники, музыканты, поэты и писатели стали великими, потому что сумели развить в себе *творческое воображение*.

И синтетическое, и творческое воображение активизиру-

ется благодаря использованию. Практика для этих способностей так же важна, как и для развития любой мышцы или части тела.

Желание – это всего лишь мысль, импульс. Это нечто расплывчатое и эфемерное. Эта абстракция не имеет ценности, пока вы не трансформируете свое желание в нечто физическое. Хотя в процессе трансформации желания в деньги вы чаще всего будете пользоваться синтетическим воображением, но следует помнить, что могут возникнуть обстоятельства и ситуации, которые потребуют использования воображения творческого.

## **Стимулируйте воображение**

*Бездействие ослабляет силу воображения.* Повысить чуткость можно только с помощью *практики*. Воображение не умирает, хотя в бездействии может серьезно ослабеть.

Сосредоточьте внимание на развитии воображения синтетического, потому что именно его вы будете чаще всего использовать в процессе трансформации желания в деньги.

Для трансформации нематериального импульса желания в деньги потребуется план – или планы. Эти планы нужно составлять с помощью воображения, и преимущественно синтетического. Прочитав всю книгу, вернитесь к этой главе и начните использовать свое воображение для создания плана или планов по превращению желания в деньги.

Подробные инструкции по созданию планов вы найдете практически в каждой главе. Выбирайте те, которые наилучшим образом отвечают вашим потребностям. Если вы еще этого не сделали, то изложите свой план в письменной форме. Когда закончите писать, то ваше нематериальное желание приобретет *абсолютно конкретную форму*. Еще раз прочтите это предложение. Прочтите его вслух, очень медленно. Во время чтения помните, что, сформулировав свое желание и составив в письменном виде план по его реализации, вы уже *сделали первый шаг*, который позволит вам превратить мысль в нечто материальное.

## **Природа подсказывает секрет успеха**

Земля, на которой вы живете, вы сами, и все материальное есть результат эволюционных изменений. Микроскопические частицы материи организуются и реорганизуются в различные формы.

Более того – и это очень важно! – эта земля, каждая из миллиардов клеток, составляющих ваше тело, и каждый атом материи зарождались как нематериальная форма энергии.

Желание – это мысленный импульс! Мысленные импульсы – это форма энергии. Когда вы начинаете с мысленного импульса, с желания накопить денег, то берете себе в помощь то же самое, что сама природа использовала для со-



здания этой планеты и всех материальных форм во Вселенной, включая тело и мозг, в котором рождаются мысленные импульсы.

Насколько известно науке, вся Вселенная состоит из двух элементов – материи и энергии. Путем сочетания энергии и материи возникло все – от гигантских звезд до мельчайших организмов, населяющих землю. Так возникло и человечество.

Теперь ваша задача заключается в том, чтобы получить прибыль с помощью методов самой природы. Вы (надеюсь, искренне и страстно) стараетесь приспособиться к законам природы и заняться превращением желания в его материальный эквивалент. *Вы можете это сделать! Это делалось и раньше!*

Вы можете сделать состояние с помощью неизменных и непоколебимых законов. Но сначала вы должны познакомиться с этими законами и научиться их *использовать*. Я надеюсь раскрыть вам секрет накопления огромных состояний путем повторения и рассмотрения этих принципов со всех возможных сторон. Сколь бы странным и парадоксальным это ни казалось, но «секрет» – совершенно не секрет. Сама природа открыто рекламирует его Землей, на которой мы живем, звездами и планетами, которые мы видим, элементами, которые окружают нас со всех сторон, каждой травинкой и каждой формой жизни.

Наука рекламирует этот «секрет» в биологии: крохотная

клетка, настолько малая, что ее невозможно разглядеть на острие булавки, превращается в человеческое существо, способное прочесть эти строки. Превращение желания в его физический эквивалент ничуть не более чудесно!

Не расстраивайтесь, если не сможете в полной мере осознать все, что только что было сказано. Если вы не изучали деятельность человеческого разума, то вам вряд ли удастся усвоить все описанное в этой главе с первого раза.

Но со временем все придет.

Описанные ниже принципы откроют вам путь к пониманию природы воображения. Читая эту главу впервые, постарайтесь запомнить все, что будет вам понятно. Когда же вы будете перечитывать эти страницы, то почувствуете, что произошло нечто особенное – смысл того, что ранее было непонятно, прояснился, и ваше понимание расширилось. Не останавливайтесь в процессе изучения и не мешкайте. Думаю, что принципы станут вам понятны в полной мере, лишь когда вы прочтете эту книгу хотя бы *три* раза, и тогда вам не захочется останавливаться.

## **Как использовать воображение на практике**

Идеи – это отправные точки всех состояний. Идеи – это продукт воображения. Давайте же рассмотрим несколько хорошо известных идей, которые стали основой огромных состояний. Надеюсь, эти примеры дадут вам конкретную ин-

формацию по методу использования воображения для накопления богатства.

## **Волшебный чайник**

Много лет назад старый сельский доктор приехал в город, привязал лошадь к коновязи, с черного хода вошел в аптеку и начал «шептаться» с молодым продавцом. Этому разговору было суждено принести огромные богатства множеству людей. Этому разговору было суждено принести Югу колоссальные прибыли – самые значительные со времен Гражданской войны.

Старый доктор и молодой продавец шептались за стойкой больше часа. Потом доктор ушел. Он подошел к своей лошади, вытащил из седельной сумки большой старомодный чайник, большую деревянную лопатку (чтобы размешивать содержимое чайника) и вернулся с ними в аптеку.

Продавец осмотрел чайник, полез во внутренний карман, вытащил деньги и отдал их доктору. Он отдал 500 долларов – все свои сбережения! Получив деньги, доктор протянул молодому человеку маленький листок бумаги с секретной формулой. Слова, написанные на этом крохотном листочке, стоили миллионы! Но не для доктора! Эти волшебные слова были необходимы, чтобы старый чайник закипел вновь. Но ни доктор, ни молодой продавец не знали, какие колоссальные прибыли принесет этот старый чайник.

Пожилой доктор был рад выручить пятьсот долларов. Эти деньги помогли ему расплатиться с долгами и обрести душевное спокойствие. Продавец ухватил удачу, отдав все свои сбережения за крохотный листок бумаги и старый чайник! Он и мечтать не мог, что благодаря его инвестициям из чайника польется золото, и тот превзойдет даже волшебную лампу Аладдина.

Что же купил этот молодой продавец? Он купил *идею!*

Старый чайник, деревянная лопатка и секретная формула на листочке бумаги были вторичны. Чудеса с чайником начались после того, как новый владелец добавил к секретному рецепту компонент, о котором пожилой доктор и не догадывался.

Внимательно прочтите эту историю и устройте своему воображению проверку! Попробуйте догадаться, что именно добавил молодой человек к секретному рецепту? Отчего старый чайник стал давать золото? Читая, помните, что это не сказка «Тысяча и одна ночь». Это реальная история, которая удивительнее любой сказки. И началась она с *идеи*.

Давайте вспомним те огромные состояния, которые породила эта идея. Она принесла и до сих пор приносит колоссальные деньги мужчинам и женщинам во всем мире – тем, кто продает содержимое старого чайника миллионам людей.

Сегодня этот старый чайник – один из крупнейших в мире потребителей сахара. Он дает постоянную работу тысячам людей, занятым выращиванием сахарного тростника, его пе-

переработкой, производством и продажей сахара.

Ежегодно старый чайник потребляет миллионы стеклянных бутылок, давая работу множеству работников стекольных предприятий. Старый чайник дает работу целой армии клерков, копирайтеров и специалистов по рекламе. Он принес славу и состояние множеству художников, создавших великолепные рисунки для рекламы этого продукта. Старый чайник превратил маленький южный американский городок в деловую столицу Юга и сегодня, прямо или косвенно, влияет на каждый бизнес и на жизнь каждого жителя этого города. Влияние этой идеи ощущает на себе каждая цивилизованная страна мира. Золото изливается на каждого, кто соприкоснулся с этой идеей.

Золото старого чайника помогло построить, а теперь поддерживает один из самых известных колледжей Юга, где тысячи молодых людей получают образование, необходимое для успеха в жизни.

Старый чайник сотворил и другие чудеса.

Во время Великой депрессии 1930-х годов, когда тысячами закрывались фабрики, банки и мелкие предприятия, владелец волшебного чайника продолжал процветать. Он давал работу целой армии людей во всем мире. Он делился своим золотом с теми, кто поверил в идею.

Если бы продукт из старого медного чайника мог говорить, он поведал бы потрясающие романтические истории на всех языках: истории любви, истории бизнеса, истории про-

фессиональных успехов мужчин и женщин, которых он каждый день стимулирует.

Автор может рассказать вам одну такую историю, потому что сам был ее частью. Все началось неподалеку от того самого места, где продавец аптеки приобрел старый чайник. Здесь автор познакомился со своей женой, и именно она впервые рассказала ему о волшебном чайнике. Продукт из этого чайника они пили, когда автор книги попросил прекрасную девушку стать его женой «в болезни и здравии».

Сегодня содержимое этого волшебного чайника известно всему миру. Город, где родился этот напиток, подарил автору его прекрасную жену. Этот напиток стимулировал работу его мозга, не вызывая интоксикации и зависимости. Этот напиток, в прямом смысле слова, помогал автору трудиться наилучшим образом.

Кем бы вы ни были, где бы вы ни жили и чем бы ни занимались, но, увидев впредь слово «кока-кола», вспомните, что колоссальная, богатейшая империя мира началась с простой *идеи*. Тайнственным компонентом, который продавец аптеки – Эза Кэндлер – добавил к тайной формуле, было... *воображение!*

Остановитесь и задумайтесь над этим.

Помните, что тринадцать ступеней к богатству, описанные в этой книге, были средством, с помощью которого влияние «кока-колы» распространилось на все города и деревни, на весь мир. Любая идея, родившаяся в вашем мозгу,

столь же разумная и перспективная, как идея кока-колы, может повторить потрясающий успех всемирно известного напитка.

Воистину, мысли материальны, и место их проявления – весь мир.

## **Неделя на то, чтобы добыть миллион**

Эта история доказывает справедливость старинной поговорки: «Была бы охота – заладится любая работа». Ее рассказал мне мой любимый наставник, священник Фрэнк У. Гонсалес. Он начал свою карьеру проповедника в районе ското-боев Южного Чикаго.

В колледже доктор Гонсалес замечал немало недостатков в существующей системе образования и считал, что будь он главой колледжа, то смог бы их исправить. Он страстно желал возглавить образовательный институт, в котором мог бы учить юношей и девушек *«учиться деланием»*.

Доктор Гонсалес преисполнился решимости организовать новый колледж, в котором мог бы реализовать свои идеи, не чувствуя себя скованным ортодоксальными методами образования. Для реализации идеи ему нужен был миллион долларов! Где же можно найти такую огромную сумму? Эта мысль не оставляла амбициозного молодого проповедника.

Но как-то ничего не выходило.

Каждый вечер, ложась спать, он думал о своей мечте. С

ней он поднимался утром. Он думал о ней повсюду. Он снова и снова крутил ее в голове, пока она не превратилась в настоящее наваждение. Миллион долларов – это очень много. Доктор Гонсалес это понимал. Но понимал он и то, что единственные ограничения для человека – те, что существуют в его разуме.

Доктор Гонсалес был не только проповедником, но и философом. Он, как и все, кто добился в жизни успеха, понимал, что отправной точкой для него должна стать *конкретная цель*. Он понимал и то, что конкретная цель обретает жизнь и энергию, когда ее подкрепляет *жгучее желание* материализации задуманного.

Он все это знал, но все же никак не мог придумать, как раздобыть миллион долларов. В такой ситуации было бы совершенно естественно поднять руки и сдаться, сказав: «Да, идея хорошая, но я ничего не могу сделать – ведь мне никогда не собрать миллион долларов». Так поступило бы подавляющее большинство людей. Но доктор Гонсалес поступил по-другому.

Его слова и поступки настолько важны, что я решил предоставить слово ему самому.

*«Как-то в субботу утром я сидел в своей комнате, размышляя над тем, как бы собрать денег для осуществления моего плана. Я почти два года размышлял об этом, но ничего не делал – только думал.*

*Настало время действовать!*



*И в тот день я принял решение, что соберу необходимый миллион долларов за неделю. Как? Меня это не беспокоило. Главным было то, что я назначил точную дату осуществления решения. Хочу сказать, что в момент принятия конкретного решения собрать нужную сумму к определенному времени я ощутил удивительную уверенность – никогда прежде я ничего подобного не испытывал. Некий внутренний голос сказал мне: «Почему ты не принял этого решения давным-давно? Все это время деньги ждали тебя!»*

*Ситуация развивалась стремительно. Я обзвонил газеты и сообщил, что утром буду читать проповедь на тему «Что я сделал бы, если бы у меня был миллион долларов».*

*Работать над проповедью я принялся сразу же. Задача оказалась не из трудных, потому что эту проповедь я готовил почти два года. Она уже давно стала частью моей души!*

*Работу я закончил еще до полуночи. Спать я ложился с ощущением уверенности в себе – я уже видел, что у меня есть этот заветный миллион.*

*Утром я проснулся рано, умылся, прочитал текст проповеди, а потом встал на колени и попросил Господа, чтобы моя проповедь привлекла внимание того, кто мог бы мне дать необходимую сумму.*

*Пока я молился, меня охватывала сильнейшая уверенность, что я получу эти деньги. Я был настолько сосредоточен на своих мыслях, что вышел из дома, забыв текст*

на столе. Обнаружилось это, лишь когда я поднялся на кафедру и собрался обратиться к прихожанам.

Возвращаться домой было поздно. И как же здорово, что я не смог вернуться! Материал для проповеди подсказало мне подсознание. Начиная проповедь, я закрыл глаза и позволил говорить своему сердцу и душе. Я обращался не только к прихожанам, но к самому Богу. Я говорил о том, что сделал бы с миллионом долларов, если бы деньги оказались в моем распоряжении. Я описывал план, давно сложившийся в моем разуме, рассказывал о великом учебном заведении, где молодые люди учились бы практическим вещам и в то же время развивали свой разум.

Когда я закончил и сел, поднялся один мужчина, сидевший в третьем от конца ряду. Он встал и направился к кафедре. Я не понимал, чего он хочет. Он подошел к кафедре, протянул мне руку и сказал: «Достопочтенный пастор, мне понравилась ваша проповедь. Я убежден, что, будь у вас миллион долларов, вы сумели бы сделать все, о чем говорили. Чтобы доказать, что я верю в вас и вашу проповедь, я прошу вас прийти ко мне завтра утром. Я дам вам миллион. Меня зовут Филипп Д. Армор».

Доктор Гонсалес пришел к мистеру Армору и получил миллион долларов. На эти деньги он основал Технологический институт Армора. Большинство проповедников никогда в жизни не видели таких денег, но мысленный импульс, связанный с этим миллионом, родился в мозгу молодого свя-

щенника в доли секунды. Полученные деньги стали результатом идеи. Идея возникла на основе *желания*, которое молодой священник вынашивал в душе почти два года.

Обратите внимание на очень важный факт: *он получил деньги через тридцать шесть часов после принятия конкретного решения получить их, определения точной даты и составления конкретного плана!*

В том, что молодой священник размышлял о миллионе долларов и не питал почти никакой надежды получить эти деньги, нет ничего необычного. И до него, и после него у многих людей были подобные мысли. Но в решении, принятом в ту памятную субботу, было нечто уникальное и необычное. Гонсалес забыл о неопределенности и твердо сказал себе: «Я получу эти деньги в течение недели!»

Господь всегда приходит на помощь тем, кто точно знает, чего хочет, если эти люди преисполнены решимости получить *именно это!*

А самое главное – принцип, который позволил доктору Гонсалесу получить свой миллион долларов, до сих пор действует! Он доступен для вас! Этот универсальный закон сегодня действует точно так же, как и в те дни, когда его с таким успехом использовал молодой священник. В этой книге шаг за шагом описаны тринадцать элементов этого великого закона и рассказано о том, как их можно использовать.

# Конкретная цель + конкретный план

Заметьте, что у Эзы Кэндлера и доктора Фрэнка Гонсалеса есть нечто общее. Оба точно знали, что идеи можно превратить в наличные, если есть *конкретная цель и конкретные планы*.

Если вы относитесь к тем, кто считает главным упорный труд, забудьте об этом! Это неправда! Большое богатство никогда не бывает результатом упорного труда!

Также оно не приходит по воле случая или удачи. Если богатство появляется, то в ответ на конкретное требование, основанное на применении конкретных принципов.

В целом можно сказать, что идея – это мысленный импульс, *побуждающий действие через воображение*. Все хорошие торговые представители знают, что идеи можно продать даже там, где нельзя продать товар. Обычные продавцы этого не знают – вот почему они остаются «обычными».

Один книгоиздатель сделал открытие, которое принесло пользу всем издателям мира. Он понял, что многие люди покупают названия, а не содержание. Изменив название книги, которая плохо продавалась, он сумел продать миллион экземпляров этой самой книги. Содержание книги не изменилось. Он просто снял обложку с названием, которое не продавалось, и заменил ее на новую – с названием-бестселле-

ром.

Слишком просто? Но это была *идея*! Это была работа *воображения*! У идей нет стандартной цены. Создатель идеи называет собственную цену и, если идея удачная, получает ее. Киноиндустрия породила массу миллионеров. Большую их часть составляют люди, не создающие идей, но обладающие воображением, необходимым, чтобы распознать удачную идею при встрече с ней.

## Благоприятные «обстоятельства»

Эндрю Карнеги очень мало знал о производстве стали – он сам мне об этом говорил. Но он на практике использовал два принципа, описанные в этой книге, и сталелитейный бизнес принес ему состояние. История практически любого большого состояния начинается в тот день, когда создатель идей и покупатель идей встречаются и начинают работать вместе. Карнеги окружил себя специалистами, которые умели делать то, чего не умел он, людьми, создающими идеи, а люди, которые воплощают идеи в жизнь, становятся богатыми сами и делают богатыми окружающих.

Миллионы людей живут в надежде на благоприятные «обстоятельства». Возможно, такие «обстоятельства» и открывают возможности перед кем-либо, но лучше не полагаться на удачу. Благоприятное «обстоятельство» открыло передо мной величайшую возможность моей жизни, но пришлось

потратить двадцать пять лет на то, чтобы эта возможность стала достоянием.

«Обстоятельство» заключалось в том, что мне посчастливилось встретиться с Эндрю Карнеги и стать его сотрудником. Именно Карнеги зародил во мне мысль о создании *философии успеха*, включающей в себя все основные принципы достижений. Тысячи людей выиграли от открытий, сделанных за эти двадцать пять лет, а применение этой философии привело к накоплению нескольких огромных состояний. Начало было очень простым. Это была *идея*, которая могла родиться у кого угодно.

Благоприятным обстоятельством стала встреча с Карнеги, но как быть с *настойчивостью, конкретностью цели, желанием этой цели достичь и упорным трудом* в течение двадцати пяти лет? Это было не рядовое желание, которое могло смириться с разочарованием, слабостью, временным поражением, критикой и постоянными напоминаниями о «пустой трате времени». Это было *жгучее желание!* Наваждение!

Когда мистер Карнеги впервые заронил в мой разум эту идею, ее нужно было холить, лелеять и пестовать, чтобы она выжила. Идея разрасталась, становилась все больше и больше и уже сама начинала холить, лелеять и пестовать меня. Идеи – они такие. *Сначала вы даете им жизнь, импульс и силу, а потом они забирают власть в свои руки и сметаю* все на своем пути.

Херб Келлехер, один из основателей авиакомпании *Southwest Airlines*, как и Эндрю Карнеги, является прекрасным примером «покупателя идей». Он был адвокатом из Сан-Антонио, штат Техас. К нему обратился автор идеи Роллин Кинг. Ему нужна была помощь для создания новой авиакомпании.

Роллин Кинг был консультантом по инвестициям. Кроме того, он управлял не приносящей прибыли чартерной авиакомпанией, которая осуществляла полеты между небольшими городами Техаса. В то время в Америке летали преимущественно бизнесмены или богатые искатели приключений. Когда Кингу нужно было добраться из одного тexasского города в другой, его постоянно ждали разочарования. Ему никогда не доставалось места на регулярных рейсах. Кроме того, цены на билеты были очень высокими.

Кинг понял, что нужна авиакомпания, которая летала бы между тремя крупнейшими городами штата, но его маленькая авиакомпания не смогла бы справиться с этой задачей. Поэтому он решил создать новую. Он изучил рынок и составил бизнес-план. У него было 100 тысяч долларов. Со всем этим он отправился к своему адвокату Хербу Келлехеру, чтобы составить необходимые для создания новой компании документы.

Хотя поначалу Келлехер отнесся к этой идее скептически, он все же помог Кингу собрать дополнительные средства и получить политическую поддержку. 20 февраля 1968 года Техасская комиссия по воздухоплаванию одобрила заявку компании

*Southwest* на осуществление полетов между тремя городами. Но 21 февраля конкурирующие компании – *Braniff*, *Trans Texas* и *Continental* – блокировали одобрение временным вето.

К тому времени Келлехер уже преисполнился решимости реализовать этот план. Он пустил в ход все свои юридические знания и способности. Конкуренты утверждали, что Техасу не нужен новый перевозчик. Юридические бои длились три с половиной года. Дело рассматривалось в трех судах. В конце концов авиакомпания Кинга получила необходимые разрешения и начала работу.

Хотя старт был неплохим, этого оказалось недостаточно. За первый год компания потеряла 3,7 миллиона долларов. И в следующие полтора года компания продолжала нести убытки. Кинг старался сократить расходы и привлечь клиентов, не поступаясь собственными целями.

К этому времени Келлехер уже настолько увлекся его идеей, что решил бросить адвокатскую практику и принять на себя управление авиакомпанией. Он решил сделать ее лучшей в своем сегменте рынка.

К числу его инноваций относилась гибкая ценовая политика. Цены в высокие и низкие периоды значительно различались. Второй новинкой стал десятиминутный оборот. После посадки самолет подъезжал к трапу, проверялся, высаживал пассажиров, загружался и отправлялся в новый полет за десять минут. Другим компаниям для этого требовалось 45



минут. Десятиминутный оборот позволил компании, имевшей всего три самолета, обеспечить напряженный график и улучшить свои показатели.

Поскольку бюджет компании был весьма ограниченным, позволить себе рекламу в обычных средствах информации владельцы компании не могли. Поэтому они решили положиться на хорошие слухи. Для этого было решено создать сенсационный, уникальный имидж компании.

Главным приоритетом стало обслуживание клиентов. Стюардесс учили относиться к пассажирам с «нежной, любовной заботой». Компания стала работать под девизом: *«Наверху есть еще кто-то, кто любит вас»*.

Кроме того, Келлехер отказался от неприятных и требующих много времени процедур выдачи посадочных талонов. Все рейсы были открытыми. Необходимость в бронировании мест отпала. Пассажиры просто получали пронумерованные талоны и сдавали их перед посадкой в самолет.

Поставив на первое место удовлетворенность клиентов, Келлехер и его команда сумели добиться клиентской верности, а репутация компании значительно повысилась.

Авиакомпания *Southwest* начала свое восхождение. К 1978 году она являлась одной из самых прибыльных в США. В начале 2000-х годов, когда многие авиакомпании столкнулись с серьезными трудностями, обанкротились и вообще прекратили существование,

*Southwest* не только выжила, но еще и возглавила рейтинг прибыльности в своей сфере деятельности.

Херб Келлехер дает такие советы тем, кто хочет добиться успеха.

- Храните верность своим *идеям*. Несмотря на усилия более мощных конкурентов не пустить *Southwest* на рынок, мы не потеряли позитивный настрой и преодолели три года судебных разбирательств и отсутствия доходов.

- Подумайте о том, чего хотят потребители, и дайте им это.

- Преодолевайте препятствия на своем пути. Смело разрушайте все преграды – и даже когда битва кажется проигранной, не оставляйте усилий. Ищите способы все преодолеть.

- Будьте открыты для новых возможностей. И когда они предоставляются, сразу же используйте их.

### **Подводя итоги:**

- **Стимулируйте воображение, оно – начало успеха.** Границы возможностей человека определяются развитием и степенью использования его воображения.

- **Помните, что именно идеи лежат в основе всех богатств.** А идеи – продукт воображения.

- **Поставьте себе конкретный срок, к которому вы хотите получить желаемую сумму.** Подумайте, как можно завладеть тысячами или миллионами долларов, даже не выдумывая кардинально нового плана, — воспользуйтесь лишь новой комбинацией известных вам принципов.

## VI. Организованное планирование

*Ни один человек, каким бы опытом и врожденными способностями он ни обладал, не может сделать огромное состояние без помощи других. Каждый ваш план должен быть совместным творением вашего «мозгового центра».*

*Как определить подходящее поле деятельности и создать свой «мозговой центр»?*

*Успех не требует оправданий.*

*У неудачи нет алиби.*

Вы уже узнали, что все создаваемое или приобретаемое, начинается с *желания*. Желание – это первый шаг большого пути от абстракции к конкретике. А дальше вступает в действие *воображение*, в котором создаются и организуются *планы* перевода желания в материальную форму.

Во второй главе я рассказал о шести конкретных, практических шагах по переводу желания денег в финансовый эквивалент. Один из этих шагов – формирование *конкретного* практического плана или планов, с помощью которых этот перевод можно осуществить.

А сейчас я расскажу, как составить практический план.

1. Объединитесь с теми, кто может вам понадобиться для разработки и выполнения вашего плана по накоплению денег. Создайте группу «мозгового центра» (об этом будет подробно рассказано в главе 10.)

Это очень важно. Не пренебрегайте этим шагом.

2. До формирования «мозгового центра» определите, какие преимущества вы можете предложить членам этой группы в обмен на их сотрудничество. Никто не захочет работать, не получая никакой компенсации. Да и разумный человек не станет просить кого-то работать на него просто так. Впрочем, компенсация не обязательно должна выражаться в денежной форме.

3. Встречайтесь с членами вашего «мозгового центра» не реже двух раз в неделю, а при возможности и чаще. Вам нужно разработать идеальный план или планы по накоплению денег.

4. Поддерживайте *идеальную гармонию* в отношениях с членами «мозгового центра». Если это вам не удастся, то вас ждет неудача.

Принцип «мозгового центра» реализуется только в условиях идеальной гармонии. Постоянно помните о том, что: 1) вы занимаетесь самым важным для себя делом, поэтому планы ваши должны быть безукоризненны; 2) вам нужно использовать опыт, образование, врожденные способности и воображение других людей, что делали все, кому удалось сколотить большое состояние.

Ни один человек, каким бы опытом, образованием, врож-

денными способностями и знаниями он ни обладал, не может сделать огромное состояние без помощи других. Каждый ваш план по накоплению богатств должен быть совместным творением вас и членов вашего «мозгового центра». Вы можете разрабатывать собственные планы полностью или частично, но убедитесь в том, что эти планы *проверены и одобрены* членами вашего «мозгового центра».

## Трудности закалят вас

Если первый разработанный вами план не сработал, замените его новым. Если не сработал и новый, замените его другим – и так далее, пока не найдется план, который работает.

Именно на этом этапе большинство людей терпит неудачу: им не хватает *упорства* для создания новых планов взамен неудачных.

Самый умный человек на земле не добьется успеха ни в накоплении денег, ни в любом другом предприятии без практического и работоспособного плана. Помните об этом. Не забывайте, что временное поражение – это не абсолютный провал. Временное поражение означает, что вы составили неразумный план. Составьте другой. Начните все сначала.

Томас А. Эдисон десять тысяч раз «терпел неудачу», прежде чем ему удалось создать идеальную электрическую лампочку. Он десять тысяч раз сталкивался с временным поражением, прежде чем его усилия увенчались успехом.

Временное поражение должно означать только одно: совершенно ясно, что с вашим планом что-то не так. Миллионы людей ведут жизнь полную несчастий и нищеты, потому что у них нет разумного плана по накоплению состояния.

Генри Форд сделал состояние, но не благодаря своему исключительному уму. Нет, просто он сумел составить и реализовать *план*, который оказался разумным. Мы знаем тысячи гораздо более образованных, чем Форд, людей, которые прожили свою жизнь в бедности, потому что у них не было *правильного* плана по накоплению денег.

Джеймс Дж. Хилл столкнулся с временным поражением, когда впервые попытался собрать средства для строительства железной дороги с востока на запад. Но он сумел превратить поражение в победу, составив новые планы.

Генри Форд терпел временные поражения не только в начале своей автомобильной карьеры, но и после того, как устремился к высотам бизнеса. Он разработал новые планы и продолжил свой путь к финансовой победе.

Мы видим людей, которые сделали огромные состояния, но часто сосредоточиваемся лишь на их триумфе, забывая о временных поражениях на пути к победе.

Если вы последуете этой философии, то не рассчитывайте на то, что вам удастся сделать состояние без «временных поражений». Любое поражение воспринимайте как сигнал о том, что план не сработал. Переработайте свой план и вновь пускайтесь в путь к заветной цели. Если сдадитесь до дости-

жения цели, значит, вы – неудачник.

Неудачники никогда не побеждают – победители никогда не сдаются.

Прочтите это предложение несколько раз, запишите его на листке бумаги огромными буквами и поместите так, чтобы видеть его каждый вечер перед отходом ко сну и каждое утро перед выходом на работу. Начиная подбирать членов своего «мозгового центра», выбирайте тех, кто не воспринимает неудачи слишком серьезно.

Некоторые люди ошибочно полагают, что только деньги делают деньги. Это не так! *Желание*, превращенное в свой монетарный эквивалент с помощью описанных в этой книге принципов, – вот заветное средство. Деньги – это не что иное, как инертная материя. Они не могут двигаться, думать или говорить, но они *слышат*, когда их зовет тот, кто обладает желанием!

## Маркетинг личных услуг

Оставшаяся часть этой главы будет посвящена описанию способов и средств маркетинга личных услуг. Эта информация поможет всем, кто предлагает на рынке личные услуги. Впрочем, не менее полезна она и для тех, кто стремится стать лидером в избранном занятии.

Разумное планирование жизненно необходимо для успеха в любом предприятии, целью которого является накопле-



ние богатств. В этой главе вы найдете подробные инструкции для тех, кому предстоит накопить богатство путем продажи личных услуг.

Полагаю, вам стоит вспомнить о том, что практически все огромные состояния начинались с оплаты за личные услуги или с продажи *идей*. А что еще, кроме идей и личных услуг, человек, не обладающий собственностью, может предложить в обмен на богатство?

В широком смысле слова, в мире существует два типа людей: *лидеры* и *исполнители*. Определите, собираетесь ли вы становиться лидером в избранной профессии или предпочитаете остаться исполнителем. Разница в доходах колоссальна. Исполнитель не может рассчитывать на те же доходы, что и лидер, хотя многие исполнители ошибочно ожидают именно этого.

В том, чтобы быть исполнителем, нет ничего плохого. С другой стороны, тут нечем и гордиться. Великие лидеры чаще всего начинали как исполнители. Лидерами они стали, потому что были *разумными исполнителями*. За редким исключением, из тех, кто не умеет разумно исполнять приказы лидера, хороших лидеров не получается. Те же, кто исполняет указания лидера наиболее эффективно, обычно быстро сами становятся лидерами. У разумного исполнителя масса преимуществ – в том числе возможность *получить знания* у лидера.

# Основные качества лидера

Давайте разберемся, какие же качества необходимы лидеру.

1. *Непоколебимая смелость*, основанная на понимании себя и своего занятия. Никакому исполнителю не понравится, если им будет руководить лидер, не имеющий ни уверенности в себе, ни смелости. Ни один разумный исполнитель не потерпит такого положения дел долго.

2. *Самоконтроль*. Люди, неспособные контролировать себя, никогда не смогут управлять другими. Самоконтроль – прекрасный пример для исполнителей. Самые разумные исполнители начинают подражать лидеру.

3. *Обостренное чувство справедливости*. Без чувства справедливости лидер не сможет эффективно руководить и рассчитывать на уважение исполнителей.

4. *Конкретность решений*. Люди, не уверенные в собственных решениях, показывают окружающим, что они не уверены и в самих себе. Они не могут эффективно руководить другими людьми.

5. *Конкретность планов*. Успешный лидер должен планировать работу и работать по плану. Лидер, который мечется из стороны в сторону, не имея конкретного практического плана, подобен кораблю без руля. Рано или поздно он разобьется о скалы.

6. *Привычка делать больше.* Одно из наказаний лидерства – это необходимость делать больше, чем требуется от исполнителей. Лидер должен быть готов делать больше, чем предусмотрено кругом его обязанностей.

7. *Хороший характер.* Неряшливый, легкомысленный человек не может быть успешным руководителем. Лидерство требует уважения. Исполнители не станут уважать лидера, который не обладает по-настоящему хорошим характером.

8. *Симпатия и понимание.* Успешные лидеры должны симпатизировать своим подчиненным исполнителям. Более того, они должны понимать их и их проблемы.

9. *Владение деталями.* Успешный лидер должен в полной мере владеть всем материалом и деталями ситуации.

10. *Готовность принять на себя полную ответственность.* Успешные лидеры должны принимать на себя ответственность за ошибки и недостатки подчиненных им исполнителей. Если они попытаются переложить ответственность, то перестанут быть лидерами. Если некомпетентный исполнитель сделал ошибку, это ошибка лидера.

11. *Сотрудничество.* Успешные лидеры должны понимать и применять принцип совместных усилий, а также уметь стимулировать исполнителей. Лидерство – это *власть*, а власть основывается на *сотрудничестве*.

Существуют две формы лидерства. Первая, и самая эффективная – это *лидерство по согласию*, когда лидер пользует-

ется уважением и симпатией со стороны исполнителей. Вторая – *лидерство с помощью силы*, не подразумевающее ни согласия, ни симпатии исполнителей.

История полна доказательств, что лидерство с помощью силы не может существовать долго. Падение королей и крушение диктаторских режимов явственно свидетельствуют о том. Люди не могут бесконечно подчиняться силе. Мир вступил в новую эпоху отношений между лидерами и исполнителями. Нашему времени нужны новые лидеры и новая разновидность лидерства в бизнесе и промышленности. Сторонники старой школы лидерства с помощью силы должны понять эту новую систему – иначе им придется пополнить ряды исполнителей. Другого варианта нет.

Отношения работодателя и работника, лидера и исполнителя должны строиться на взаимном сотрудничестве, основанном на пропорциональном делении прибылей от бизнеса. В будущем отношения между работодателем и работником станут настоящим партнерством – в гораздо большей степени, чем это было раньше.

Примерами лидерства с помощью силы являются Гитлер, Сталин и Саддам Хусейн. Их времена прошли. Полагаю, каждый может указать на подобных экслидеров в бизнесе, финансовой и профсоюзной сферах Америки. Все они лишились своего лидерского статуса и были вынуждены уйти. Лидерство по согласию – вот единственная форма управления, которая может

существовать долго!

Какое-то время люди будут подчиняться силе, но добровольно никто на это не пойдет.

Новая стратегия лидерства включает в себя одиннадцать качеств, описанных в этой главе, а также некоторые другие. Люди, которые опираются на эти качества, найдут массу возможностей, чтобы стать лидерами в разных сферах жизни.

## **Почему некоторые лидеры терпят поражение**

Итак, мы с вами подошли к основным ошибкам лидеров. Знать их очень важно – вы должны понимать не только, что нужно делать, но и *чего делать не нужно*.

1. *Неумение организовать все до мелочей.* Эффективный лидер должен уметь организовать все детали и управлять ими. Истинный лидер никогда не бывает «слишком занят», чтобы сделать нечто такое, что от него требуется. Если лидер «слишком занят», чтобы поменять планы или уделить внимание экстренному случаю, такое поведение является признаком неэффективности. Успешный лидер должен уметь делать все, что связано с его положением. В том числе и делегировать различные обязанности правильно подобранным помощникам и заместителям.

2. *Нежелание заниматься скромными обязанностями.*

По-настоящему достойные лидеры, когда этого требуют обстоятельства, готовы выполнить любую работу, которую они поручают подчиненным. «Большой из вас да будет вам слуга» – истинные лидеры всегда помнят об этих библейских строках.

3. *Ожидание вознаграждения за свои «знания», а не за действия, основанные на этих знаниях.* Мир не платит за то, что люди «знают». Платят только за то, что вы *делаете* – или побуждаете к действию других людей.

4. *Страх конкуренции со стороны исполнителей.* Лидер, который боится, что кто-то из подчиненных может его подсесть и занять место, практически обречен на то, что этот страх рано или поздно оправдается. Истинные лидеры по собственному желанию обучают подчиненных, чтобы делегировать им определенные обязанности. Только так лидер может выполнить необходимый объем работы, уделить внимание множеству проблем и побывать в разных местах. Общеизвестно, что за *умение руководить другими* платят больше, чем за собственную работу. Настоящие лидеры с помощью знаний и личного магнетизма способны в значительной степени повысить эффективность работы других людей, стимулировать их к тому, чтобы работать больше и лучше, чем это было бы в отсутствие лидера.

5. *Отсутствие воображения.* Без воображения лидер не способен справляться с экстренными ситуациями и строить планы.

6. *Эгоизм*. Если лидер приписывает себе все заслуги подчиненных, это не может не вызывать обиды. Истинные лидеры *никогда не приписывают себе чужих заслуг*. Они всегда видят достоинства подчиненных, потому что знают, что за доброе слово и признание большинство людей работает гораздо лучше, чем за одни только деньги.

7. *Несдержанность*. Подчиненные не уважают несдержанных лидеров. Более того, несдержанность в любой форме разрушает личность того, кто ей подвержен.

8. *Неверность*. Этот фактор стоило бы поставить на первое место. Лидеры, которые не оправдывают оказанное им доверие и предадут коллег – и тех, кто занимает более высокое положение, и подчиненных, – не смогут долго оставаться на руководящих постах. К такому человеку начинают относиться с презрением, которого он заслуживает. Предательство – одна из основных причин неудач во всех сферах жизни.

9. *Чрезмерная авторитарность*. Эффективный лидер всегда подбадривает и поддерживает подчиненных, а не пытается их запугать. Лидеры, которые подавляют подчиненных своим авторитетом, пытаются использовать силу. Истинным лидерам это не нужно. Они завоевывают авторитет с помощью симпатии, понимания, справедливости, демонстрации собственной компетентности.

10. *Неуместная гордость титулом*. Компетентным лидерам не нужен «титул», чтобы завоевать уважение подчинен-

ных. Лидерам, которые придают чрезмерное значение титулам, обычно нечем больше похвастаться. Двери кабинета истинного лидера всегда открыты для тех, кто хочет в них войти. Их стиль работы свободен от формальностей и высокомерия.

Мы с вами обсудили наиболее распространенные причины неудач в лидерстве. Любого из этих промахов достаточно, чтобы потерпеть неудачу. Внимательно изучите этот список, если хотите стать настоящим лидером, и постарайтесь не совершить ни одной из этих ошибок.

## **Перспективные сферы, в которых потребуются лидеры «нового типа»**

Прежде чем перейти к следующей главе, хочу рассказать вам о перспективных сферах, в которых лидер нового типа непременно найдет для себя массу *возможностей*.

*Первая.* В сфере политики всегда существует сильный спрос на лидеров нового типа. И спрос этот говорит о том, что ситуация ухудшается. Слишком многие политики оказываются обычными легализованными аферистами. Они повышают налоги и подминают под себя промышленность и бизнес до тех пор, пока люди больше не могут нести этот груз.

*Вторая.* Финансовая сфера переживает период реформ. Лидеры в этой области практически утратили доверие наро-



да. Финансисты уже почувствовали необходимость реформ и приступили к ним.

*Третья.* Новые лидеры нужны сегодня и промышленности. Прежние лидеры мыслили и действовали во имя дивидендов, а не во имя равенства людей! Лидеры промышленности будущего должны считать себя своеобразными слугами народа, чей долг – оправдать доверие и облегчить тяготы жизни отдельных людей или группы. Эксплуатация чужого труда ушла в прошлое. И об этом должны помнить все, кто стремится к лидерству в бизнесе, промышленности или профсоюзном движении.

*Четвертая.* Религиозные лидеры будущего должны уделять больше внимания повседневным потребностям прихожан, решению их экономических и личных проблем. Меньше внимания нужно уделять мертвому прошлому и еще не наступившему будущему.

*Пятая.* В сфере права, медицины и образования лидеры нового типа становятся жизненной необходимостью. Особенно справедливо это в отношении образования. Лидеры в этой сфере должны будут найти способы и средства обучения людей тому, *как применять* знания, полученные в процессе учебы. Им придется больше дела иметь с *практикой*, чем с теорией.

*Шестая.* Новые лидеры необходимы и в журналистике. Средства массовой информации будущего должны отказаться от «особых привилегий» и избавиться от подачек рекла-

мы.

Это лишь некоторые сферы, в которых открываются возможности для новых лидеров и нового типа лидерства. Мир переживает стремительные перемены. Описанные в этой главе тенденции в значительной степени определяют ход развития цивилизации.

## **Когда и как искать работу**

Информация этого раздела – результат долгих лет работы. За это время я помог тысячам мужчин и женщин эффективно предлагать свои услуги. Можете быть твердо уверены в том, что мои советы вполне разумны и практичны.

Опыт показал, что в поисках работы наиболее эффективны следующие средства.

1. *Агентство по трудоустройству.* Проявите осторожность и постарайтесь выбрать самое надежное агентство, имеющее хорошие рекомендации и высокие показатели успеха.

2. *Реклама* в газетах, специальных журналах и в Интернете. Тем, кто ищет работу клерка или рядовую должность с обычной зарплатой, советую изучать соответствующие разделы газет и журналов. Размещать собственные объявления полезнее тем, кто ищет руководящую должность. При этом рекламу следует размещать в том разделе, который с боль-

шей вероятностью привлечет внимание потенциальных работодателей. Есть смысл посоветоваться со специалистом, который имеет опыт составления резюме и сможет наилучшим образом отразить в нем ваши достоинства.

3. *Личная рассылка резюме* в конкретные фирмы и людям, которым подобные услуги могут понадобиться. Письма *всегда* должны быть аккуратно отпечатаны и подписаны от руки. К письмам следует приложить полное резюме или иное описание своих способностей. И письмо, и резюме следует готовить совместно со специалистом. (О составлении резюме мы с вами поговорим чуть ниже.)

4. *Использование личных знакомств*. При возможности старайтесь обращаться к потенциальным работодателям через общих знакомых. Такой способ наиболее выгоден для тех, кто ищет руководящую должность и не хочет размениваться на мелочи.

5. *Личное обращение*. В некоторых случаях бывает полезно предлагать свои услуги потенциальным работодателям в личном общении. Для этого нужно иметь при себе составленное резюме, чтобы после разговора работодатель мог ознакомиться с ним и обсудить со своими сотрудниками.

## **Информация, которую следует включать в резюме**

Резюме следует готовить так же тщательно, как адвокат

готовит дело к слушанию в суде. Если вы не обладаете достаточным опытом, обязательно посоветуйтесь со специалистом. Успешные бизнесмены принимают на работу тех, кто понимает искусство и психологию рекламы настолько, чтобы показать достоинства товара в наилучшем свете. Предлагая свои услуги, вы должны поступать точно так же. В резюме должна содержаться следующая информация.

1. *Образование.* Коротко, но четко напишите, какое учебное заведение вы окончили, какова ваша специализация, почему вы выбрали именно эту специальность.

2. *Опыт.* Если у вас есть опыт работы на сходной позиции, опишите его полностью, укажите имена и адреса своих бывших работодателей. Четко опишите имеющийся у вас особый опыт, который может пригодиться на той должности, на которую вы претендуете.

3. *Рекомендации.* Каждая фирма хочет знать о потенциальных претендентах практически все. Будьте готовы, что вас попросят назвать имена людей, которые могут рассказать о вашем опыте и способностях. К таким людям относятся:

- 1) бывшие работодатели;
- 2) преподаватели, у которых вы учились;
- 3) известные люди, мнение которых имеет вес.

4. *Претендуйте на конкретную позицию.* В резюме обязательно должно быть указано, на какую именно должность вы претендуете. Никогда не ищите «просто работу» – это говорит о том, что вам недостает квалификации.

5. *Опишите специальные знания, которыми вы располагаете и которые могут понадобиться для работы на этой должности. Подробно опишите, почему вы считаете себя пригодным для данной должности. Это самая важная часть вашего резюме.* Она в наибольшей степени определяет ответ работодателя.

6. *Предложите поработать с испытательным сроком без оплаты.* Если вы твердо намерены получить желаемую должность, то будет полезно предложить испытательный срок – неделю, месяц или другой разумный промежуток времени. За это время работодатель сможет оценить ваши достоинства – *не выплачивая зарплаты.* Возможно, такое предложение покажется вам слишком радикальным, но опыт показывает, что он редко дает сбой, так что стоит попробовать. Если вы *не сомневаетесь* в своей квалификации, то вам нужна лишь возможность продемонстрировать ее. Подобное предложение показывает вашу уверенность в собственных силах – а это очень убедительно. Если предложение примут и вы проявите себя хорошо, то почти наверняка вам оплатят и этот «испытательный срок». Ваше предложение должно основываться на:

- 1) вашей уверенности в собственных силах;
  - 2) вашей уверенности в том, что потенциальный работодатель примет вас на работу после испытательного срока;
  - 3) вашем стремлении занять предложенную должность.
7. *Продemonстрируйте понимание бизнеса* потенциаль-

ного работодателя. Прежде чем посылать резюме, проведите анализ, чтобы иметь представление о бизнесе. В резюме кратко покажите, какими знаниями в данной сфере вы располагаете. Это произведет хорошее впечатление, покажет, что у вас есть воображение и что вы реально заинтересованы в этой работе.

Помните, что в суде выигрывает не тот, кто лучше знает закон, а тот, кто лучше подготовился к процессу. Если вы правильно подготовились и сумели себя преподнести в выгодном свете, то ваша победа – дело почти решенное.

Не бойтесь, если резюме получится слишком длинным. Работодатели заинтересованы в получении самых высококвалифицированных специалистов, а вы – в получении работы. Успех самых успешных работодателей зависит от их способности выбирать лучших работников. А для этого им необходим максимум информации.

Помните еще одно: аккуратность в подготовке резюме показывает, что вы старательный и исполнительный человек. Я помогал готовить резюме для клиентов, и они производили такое впечатление, что получали работу даже без личного собеседования.

Когда резюме составлено, напечатайте его на самой лучшей бумаге, какую только можете себе позволить. Тщательно проверьте орфографию и синтаксис. Следуйте этим инструкциям в буквальном смысле слова – улучшайте свое ре-

зюме, стараясь довести его до совершенства.

Успешные торговые представители умеют ухаживать за собой. Они понимают, что первое впечатление – это самое главное. Ваше резюме – это ваш торговый представитель. Дайте ему хороший костюм, чтобы он выделялся на фоне всех остальных. Ваше резюме должно сразу же производить хорошее впечатление. Если работа, которую вы ищете, стоит усилий, значит, нужно постараться ради нее.

Если вы сумеете продать себя работодателю так, чтобы произвести на него впечатление своей индивидуальностью, то скорее всего ваша зарплата с самого начала будет более высокой, чем если бы вы представили самое обычное резюме.

Если вы ищете работу через агентство, то агент сможет использовать ваши резюме при общении с клиентами. И это тоже повысит ваши шансы на успех – и в глазах агента, и в глазах перспективных работодателей.

## **Как получить именно ту работу, которой вы добиваетесь**

Всем нравится та работа, к которой он лучше всего приспособлен. Художнику нравится работать с красками, механик любит работать руками, писатель – сочинять. Свои предпочтения в сфере бизнеса и промышленности есть и у тех, кто не обладает столь ярко выраженными талантами. Если

в Америке что-то и хорошо, так это разнообразие занятий. Здесь можно пахать землю, производить товары, продавать товары и работать по любой другой специальности.

*Первое.* Точно определите, какая работа вам нужна. Если такой еще не существует, можете ее создать.

*Второе.* Выберите компанию или человека, на которого хотите работать.

*Третье.* Изучите потенциального работодателя: корпоративную политику, персонал компании, возможности продвижения.

*Четвертое.* Проанализировав самого себя, свои таланты и способности, определите, *что вы можете предложить*. Спланируйте способы и средства предложения преимуществ, услуг и идей, которые вы сможете успешно реализовать.

*Пятое.* Забудьте о «работе». Забудьте о наличии или отсутствии вакансий. Забудьте обычную рутину: «У вас нет для меня какой-нибудь работы?» Сосредоточьтесь на том, что вы можете дать.

*Шестое.* Составив мысленный план, обратитесь к опытному специалисту, который поможет вам аккуратно и подробно изложить его на бумаге.



*Седьмое.* Представьте свое резюме человеку, принимающему решения. Каждой компании нужны люди, которые могут дать нечто ценное – идеи, услуги или «связи». В каждой компании найдется место для человека, имеющего конкретный план действий во благо этой компании.

Все эти действия могут занять несколько дней или недель, но увеличение дохода, продвижение и признание превзойдут ваши ожидания. Вы сэкономите себе немало времени, которое в противном случае провели бы за работой за мизерное жалование. У такого подхода немало преимуществ, и главное – это экономия от одного до пяти лет на пути к выбранной цели.

Каждый, кто начинает с середины лестницы, делает это благодаря сознательному и тщательному планированию (кроме, конечно, сына начальника!).

## **Теперь «работа» – это «партнерство»**

Мужчины и женщины, которые предлагают услуги, чтобы обеспечить свое будущее, должны учитывать поразительные перемены, которые произошли в отношениях между работодателем и работником.

Настает время, когда в маркетинге товаров и личных услуг начинает править «золотое правило», а не «правило золота». В будущем отношения между работодателями и работниками будут носить характер партнерства, в котором при-

мут участие:

- а) работодатель;
- б) работник;
- в) общество.

Новый способ маркетинга личных услуг называется новым по целому ряду причин. Во-первых, и работодатель, и работник в будущем станут соратниками по труду, задачей которых будет *служение интересам людей и общества*. Раньше работодатели и работники договаривались между собой, выторговывая для себя наилучшие условия и не учитывая, что их договоренность идет *в ущерб* третьей стороне – обществу, которому они служат.

В будущем работодатели и работники поймут, что у них больше нет права торговаться за счет тех, кому они служат. Истинным работодателем будущего станет общество.

И это всегда должен помнить человек, который хочет эффективно предлагать свои услуги.

*Вежливость и обслуживание* – вот главные факторы современной торговли. Применительно к человеку, продающему собственные услуги, их значение еще больше, чем применительно к работодателю, на которого он трудится. В конечном итоге и работодатель, и работник *нанимаются на работу обществом*, которому они служат. Если они не могут служить хорошо, то расплачиваются за это потерей права на работу.

# Три принципа, по которым нужно оценивать себя

Мы с вами уже подробно описали все, что ведет к успеху в маркетинге услуг. Если вы не изучили, не проанализировали, не поняли и *не применили* эти принципы, то вам не удастся эффективно и с выгодой продать свои услуги. Вы сами должны продавать свои услуги. Зарплата и длительность найма в значительной степени зависят от *качества и количества* предлагаемых услуг, а также от *сотрудничества*.

Чтобы эффективно продавать личные услуги (то есть постоянно, по желаемой цене и в комфортных условиях), человек должен принять формулу ККС и следовать ей. Что же скрывается за этими буквами?

*Качество, количество и сотрудничество* – вот основные факторы, способствующие идеальному маркетингу услуг.

Запомните эту формулу. А главное – постоянно *применяйте* ее, чтобы она стала вашей привычкой!

Давайте же проанализируем эту формулу, чтобы вы точно понимали ее смысл.

1. *Качество* услуг – это совершенство исполняемой работы, совершенство даже в мелочах. Вы должны работать максимально эффективно, никогда не забывая об этой цели.

2. *Количество* услуг – это привычка постоянно работать в полную силу. Ваша основная цель должна заключаться в том,

чтобы оказывать как можно больше услуг, опираясь на практику и опыт. Обратите внимание на ключевое слово: *привычка*.

3. *Дух сотрудничества* должен выработать привычку к гармоничной, спокойной работе, комфортной и для подчиненных, и для коллег.

Одного лишь *качества* и *количества* недостаточно, чтобы иметь постоянный рынок для ваших услуг. Важен дух *сотрудничества* в процессе оказания этой услуги. Это основной фактор, который определит и вашу зарплату, и длительность занятости.

Эндрю Карнеги подчеркивал этот фактор, придавая ему особое значение в ряду других, влияющих на успех в маркетинге личных услуг. Он снова и снова подчеркивал необходимость *гармоничного поведения*. Он всегда говорил, что ни разу не оставлял у себя на работе человека, не обладающего гармонией, каково бы ни было качество и количество выполняемых им заданий. Мистер Карнеги требовал от всех своих сотрудников *комфортности в общении*. Он придавал этому качеству огромное значение. И многие из тех, кто соответствовал его стандартам, стали очень богатыми. Те же, кто не соответствовал, просто уступали свое место другим.

Я подчеркиваю важность хорошего характера, потому что этот фактор позволяет исполнять свои обязанности в духе сотрудничества.

Если у человека хороший характер и он создает вокруг себя атмосферу гармонии, то эти достоинства часто *компенсируют* недостатки в качестве и количестве выполняемых им работ.

А заменить хороший характер не может ничто другое.

## **Основной капитал ваших услуг**

Человек, доходы которого целиком и полностью зависят от продажи личных услуг, ничем не отличается от торговца, продающего товары. Он подчиняется тем же самым правилам поведения, что и торговец.

И это следует запомнить, потому что многие, живущие продажей персональных услуг, совершают ошибку, считая себя совершенно свободными от правил поведения и ответственности.

Новый метод маркетинга услуг заставляет и работодателя, и работника вступать в партнерский союз, в котором учитываются и права третьей стороны – *общества*, которому они служат.

Сегодня уже нельзя только брать. Нужно и отдавать. Потогонная система ведения бизнеса в конце концов «сорвала крышку». И возвращать эту «крышку» на место уже не нужно, потому что в будущем бизнесу больше не понадобится высокое давление. Реальная ценность вашего разума опре-

деляется тем доходом, который вы можете получить, продавая свои услуги. Чтобы оценка была *справедливой*, умножьте свой ежегодный доход на 16,666, поскольку ваш годовой доход составляет шесть процентов вашей ценности. Деньги приносят шесть процентов в год. Деньги стоят не больше чем мозги. А частенько и меньше.

Компетентные «мозги», разумно приложенные, представляют собой гораздо более ценную форму капитала, чем все, что требуется для ведения бизнеса, связанного с товарами, потому что «мозги» – это такая форма капитала, которая не подвержена экономической депрессии, которую невозможно украсть или растратить. Более того, деньги, необходимые для ведения бизнеса, бесполезны, как песчаная дюна, пока их не направит эффективный «мозг».

## **Тридцать способов потерпеть поражение**

Жизнь тех, кто изо всех сил старался, но потерпел неудачу, может стать трагедией. Еще более печально, что неудачу терпит подавляющее большинство людей, успех же выпадает на долю немногих.

Мне довелось проанализировать жизнь нескольких тысяч мужчин и женщин. Девяносто восемь процентов из них являлись «неудачниками». Наверное, в нашей цивилизации и системе образования что-то не так, если подавляющее боль-

шинство населения ведет жизнь неудачников. Но я написал эту книгу не для того, чтобы рассуждать о достоинствах и недостатках нашего мира, — для этого потребовалась бы книга в сто раз большая.

Мой анализ показал, что *у неудач есть тридцать основных причин*, богатство же позволяют накопить тринадцать основных принципов. В этой главе мы обсудим тридцать основных причин неудач. Изучая список, думайте о себе. Попробуйте понять, сколько таких причин отделяет вас от успеха.

1. *Неблагоприятная наследственность*. Людям, обладающим недостаточным интеллектом, наша философия предлагает единственный метод преодоления этой слабости — создание группы «мозгового центра». Однако подобный серьезный недостаток является причиной всего лишь каждой тридцатой неудачи.

2. *Отсутствие конкретной цели в жизни*. Человек, не имеющий основной или просто конкретной цели в жизни, вряд ли может надеяться на успех. Девяносто восемь из ста исследованных мною людей не имели такой цели. Судя по всему, именно это было основной причиной их неудач.

3. *Отсутствие амбиций*. Если человек не стремится подняться выше среднего и не хочет за это *платить*, то ему не стоит надеяться на успех.

4. *Недостаток образования*. Вот этот недостаток можно

преодолеть относительно *легко*. Опыт показывает, что самыми образованными людьми являются те, кто занимался самообразованием. Для того чтобы считаться образованным человеком, недостаточно одного лишь университетского диплома. Образованный человек – тот, кто научился получать от жизни желаемое, не нарушая при этом права других людей. Образование состоит не столько из знаний, сколько из *умения эффективно и настойчиво эти знания применять*. Людям платят не за то, что они знают, но чаще всего за то, что они делают со своими знаниями.

5. *Недостаток самодисциплины*. Дисциплина – это самоконтроль. Человек должен контролировать все свои негативные качества. Прежде чем вы сможете управлять внешними условиями, вам нужно научиться *управлять собой*. Самоконтроль – это самая трудная задача человека. *Если вы не подчините себя себе, то вам самому придется подчиниться*. Вы одновременно можете быть для себя и лучшим другом, и злейшим врагом – достаточно лишь посмотреть на себя в зеркало.

6. *Плохое здоровье*. Без хорошего здоровья насладиться выдающимся успехом не удастся. Но зачастую плохое здоровье связано с проблемами самоконтроля. К числу подобных проблем относятся:

- 1) переедание, потребление вредных продуктов;
- 2) негативные мысли;
- 3) вседозволенность, чрезмерная увлеченность сексом;



4) недостаток физических упражнений;

5) недостаток свежего воздуха в силу неправильного дыхания.

7. *Неблагоприятная среда в детстве* – «Как согнешь черенок, так дерево и вырастет». Большинство людей с криминальными наклонностями стали преступниками в результате влияния среды и окружения в детстве.

8. *Откладывание «на завтра»*. Это одна из самых распространенных причин неудач. «Стариковская медлительность» стоит за плечами каждого из нас, только и поджидая возможности лишить нас шансов на успех. Большинство из нас идет от неудачи к неудаче, потому что ждет «подходящего времени», чтобы начать что-то достойное. Не ждите. «Подходящее» время никогда не наступит. *Начинайте прямо сейчас и работайте с тем, что у вас есть*. А со временем появится и что-то лучшее.

9. *Отсутствие настойчивости*. Большинство из нас хорошо начинают, но плохо заканчивают начатое. Более того, люди склонны сдаваться при первых же признаках неудачи. Нет замены настойчивости. Настойчивый человек в конце концов так *изматывает неудачу*, что та покидает его. *Неудача не может справиться с настойчивостью*.

10. *Негативный характер*. Человек, который отталкивает окружающих своим негативным характером, не может надеяться на успех. Успех приходит с властью, а добиться власти можно только при *сотрудничестве* с окружающими. Плохой

характер не способствует сотрудничеству.

11. *Неспособность контролировать сексуальные желания.* Сексуальная энергия – самый мощный стимул, побуждающий людей к действию. Поскольку это самая мощная эмоция, ею нужно управлять, трансформировать и направлять по другим каналам.

12. *Страсть к азарту.* Азарт приводит миллионы людей к неудаче. Доказательством тому служит финансовый крах начала 2000-х годов, когда миллионы людей пытались заработать, вкладывая деньги в компании-однодневки.

13. *Отсутствие решительности.* Люди, которые добились успеха, принимали решения быстро, а меняли их, если в этом вообще возникала необходимость, очень медленно. Неудачники же очень медленно принимают решения (если вообще принимают), а потом часто и быстро их меняют. Нерешительность и медлительность – сестры-близнецы. Там, где одна, там и другая. Избавьтесь от этой парочки, пока они окончательно не затянули вас в трясины неудачи.

14. *Один или более из шести основных страхов.* Об этих страхах мы поговорим в главе 15. С ними нужно справиться до того, как предлагать на рынке свои услуги.

15. *Неправильный выбор спутника жизни.* Это самая распространенная причина неудачи. Брак – это самый тесный из всех возможных человеческих контактов. Если в браке нет гармонии, неудача неизбежна. Более того, такая неудача сопровождается ощущением глубокого несчастья и уничтожа-

ет даже самые зачатки *честолюбия*.

16. *Чрезмерная осторожность*. Тот, кто не рискует, вынужден довольствоваться остатками, после того как свой выбор сделают остальные. Чрезмерная осторожность так же вредна, как и недостаточная осторожность. Остерегайтесь этого. Жизнь постоянно подталкивает нас к риску.

17. *Неправильный выбор деловых партнеров*. Это одна из самых распространенных причин неудач в бизнесе. Вы должны очень тщательно выбирать работодателя. Ищите того, кто будет вас вдохновлять, кого можно назвать разумным и успешным. Мы невольно подражаем тем, кто находится рядом с нами. Выбирайте работодателя, *достойного подражания*.

18. *Суеверия и предубеждения*. Суеверие – это форма страха и проявление невежества. Те, кто добивается успеха, мыслят широко или ничего не боятся.

19. *Неправильный выбор специальности*. Невозможно добиться успеха в том деле, которое вам не нравится. Самый важный шаг в маркетинге личных услуг – выбор занятия, которому вы сможете *отдаться всей душой*.

20. *Неспособность к концентрации усилий*. Не стоит браться сразу за все. Сосредоточьте все свои усилия на конкретной главной цели.

21. *Привычка к неумеренным тратам*. Транжиры не добьются успеха в первую очередь потому, что они вечно страдают от страха бедности. Возьмите в привычку системати-

чески откладывать определенный процент своего дохода. Деньги в банке станут *основой смелости* в процессе продажи личных услуг. Не имея денег, вам придется соглашаться на любые предложения, да еще и быть благодарными за них.

22. *Отсутствие энтузиазма.* Без энтузиазма трудно быть убедительным. Более того, энтузиазм заразителен. Человек, обладающий энтузиазмом и способный его контролировать, – желанный гость в любой группе.

23. *Нетерпимость.* Человек с «закрытым» разумом редко может продвинуться. Нетерпимый человек прекращает получать знания. Самые неприемлемые формы нетерпимости связаны с религиозными, расовыми и политическими взглядами.

24. *Несдержанность.* Самые вредоносные формы несдержанности связаны с едой, крепкими напитками и сексом. Излишества в этих сферах пагубны для успеха.

25. *Неспособность к сотрудничеству.* Многие люди теряют положение и упускают ценные возможности именно по этой причине. Она привела к краху больше людей, чем все остальные, вместе взятые. Такой недостаток не станет терпеть ни один руководитель или лидер.

26. *Получение власти по блату.* (Сыновья и дочери богатых родителей, люди, унаследовавшие деньги, которых сами не зарабатывали.) Власть в руках человека, который не шел к ней постепенно, часто становится фатальной для успеха. Быстрое богатство куда *опаснее* бедности.

27. *Намеренная нечестность.* Честность не терпит компромиссов. Можно проявить нечестность под давлением обстоятельств, не поддающихся контролю, и не причинить особого вреда. Но люди, которые ведут себя нечестно сознательно, не могут надеяться на успех. Рано или поздно бумеранг к ним вернется, и им придется *заплатить потерей репутации*, а то и потерей свободы.

28. *Эгоизм и тщеславие.* Эти качества, как красный сигнал светофора, предупреждают о том, что к подобным людям лучше не приближаться. Эти качества губительны для успеха.

29. *Гадание вместо мышления.* Большинство людей слишком безразлично или лениво, чтобы искать факты и мыслить точно. Они предпочитают «мнения», сложившиеся в результате предположений или фантазий.

30. *Отсутствие капитала.* Это весьма распространенная причина неудач у тех, кто только начинает заниматься бизнесом. Отсутствие капитала мешает им справляться с шоком от совершенных ошибок и не позволяет продержаться до завоевания репутации.

31. А сюда запишите любые другие причины *ваших неудач*, которые не попали в мой список.

Эти тридцать основных причин описывают жизненную трагедию практически каждого, кто пытался и потерпел неудачу. Будет полезно, если вы сможете обсудить этот спи-

сок с человеком, который хорошо вас знает. Проанализируйте эти причины вместе. Впрочем, не менее полезно и обдумать их в одиночку. Но все же большинство людей не может увидеть себя так, как их видят окружающие. И вы можете оказаться одним из таких людей.

## **Как занять свое место на рынке?**

Старинная поговорка гласит: «Познай себя!» Если вы успешно торгуете товарами, то должны знать правила торговли. То же самое относится и к маркетингу личных услуг. Вы должны знать все свои слабости, чтобы либо преодолеть, либо устранить их. Вы должны знать и свои сильные стороны, чтобы обратить на них внимание, когда настанет время продавать свои услуги. А узнать себя можно только с помощью точного анализа.

Невежество и эгоизм продемонстрировал молодой человек, который в поисках работы обратился к руководителю известной фирмы. Он произвел очень хорошее впечатление. Потом руководитель спросил, на какую зарплату тот рассчитывает. Молодой человек ответил, что не думал об этом (отсутствие конкретной цели). И тогда руководитель сказал: «Мы будем платить вам столько, сколько вы заслуживаете. Но сначала пройдите недельный испытательный срок».

«Это для меня неприемлемо, – ответил молодой человек. – *Я получаю больше там, где я работаю сейчас*».

Прежде чем начать переговоры о повышении зарплаты на своем рабочем месте или отправиться на поиски новой работы, *убедитесь в том, что вы заслуживаете больше, чем получаете.*

Одно дело – *хотеть* денег (каждому хочется получать больше). Совсем другое – *заслуживать больше!* Многие путают свои желания со своими *возможностями*. Ваши финансовые требования или желания не имеют ничего общего с тем, сколько вы стоите на самом деле. Ваша ценность целиком и полностью определяется вашей способностью оказывать полезные услуги или руководить теми, кто эти услуги оказывает.

## **Проведем инвентаризацию**

Ежегодный самоанализ жизненно важен для эффективного маркетинга личных услуг – не менее важен, чем ежегодная инвентаризация товара в торговле. Более того, такой анализ должен показать *уменьшение количества недостатков и увеличение достоинств*. Вы либо идете вперед, либо стоите на месте, либо устремились в прошлое. Конечно, ваша цель – двигаться вперед. Ежегодный самоанализ покажет, добились ли вы каких-нибудь сдвигов и каких именно. Кроме того, вы сможете заметить, в чем отступили. Чтобы маркетинг личных услуг был эффективным, нужно двигаться вперед – даже медленно.

Ежегодный самоанализ нужно проводить в конце каждого года, чтобы скорректировать план на новый год, если анализ покажет, что такая корректировка необходима. Задайте себе следующие вопросы, а потом покажите свои ответы человеку, который не позволит вам обманывать себя.

## 28 вопросов, очень личных вопросов

### Анкета самоанализа

1. Добился ли я цели, поставленной на этот год? (Вы должны каждый год ставить перед собой конкретную цель, достижение которой станет этапом на пути достижения главной цели жизни.)
2. Оказывал ли я услуги с максимально высоким *качеством* или мне нужно повысить свой профессионализм в каком-либо отношении?
3. Оказывал ли я услуги в максимально возможном для себя *количестве*?
4. Гармонично ли мое поведение? Эффективно ли я сотрудничал с окружающими?
5. Допускал ли я снижение эффективности из-за *медлительности*? Если да, то до какой степени?
6. Улучшил ли я свой *характер*? Если да, то в каком отношении?



7. Был ли я *настойчив* в реализации собственных планов?
8. Удавалось ли мне *быстро и точно принимать решения*?
9. Поддавался ли я одному или нескольким страхам? Позволял ли им снижать эффективность моей работы?
10. Был ли я «слишком осторожен» или чрезмерно «неосторожен»?
11. Были ли мои отношения с коллегами приятными или неприятными? Если отношения были неприятными, не было ли то моей *виной* – частично или в целом?
12. Не рассеивал ли я силы из-за недостатка *концентрации* усилий?
13. Был ли я широко мыслящим и толерантным человеком во всех сферах?
14. Как я улучшил свои способности по оказанию услуг?
15. Не был ли я несдержанным в каких-либо своих привычках?
16. Не проявлял ли я (открыто или тайно) эгоизм в любой из его форм?
17. Внушало ли мое поведение уважение коллегам?
18. На чем базировались мои мнения и решения – на предположениях или точном анализе и глубоких мыслях?
19. Привык ли я правильно распределять свое время, расходы и доходы? Был ли я достаточно консервативен в этих действиях?
20. Сколько времени я посвятил бесплодным усилиям, хотя мог бы использовать его с большей пользой?

21. Как мне перераспределить свое время и изменить привычки, чтобы в следующем году повысить эффективность?
22. Шел ли я наперекор своей совести?
23. Как мне повысить *количество и качество* услуг в будущем году?
24. Был ли я несправедлив по отношению к кому-либо? Если да, то в чем это проявлялось?
25. Если бы я сам купил собственные услуги в этом году, то был ли бы удовлетворен покупкой?
26. Был ли покупатель моих услуг ими удовлетворен? Если нет, то почему?
27. Правильно ли я выбрал работу? Если нет, то почему?
28. Каков мой рейтинг в отношении фундаментальных принципов успеха?

Оцените свои достижения честно и справедливо. Пусть их проверит другой человек, которому хватит смелости сделать это справедливо.

Прочитав эту главу и усвоив содержащуюся в ней информацию, вы подготовились к созданию *практического плана* маркетинга личных услуг. В этой главе вы уже нашли полное описание всех необходимых для планирования предложения собственных услуг принципов, в том числе основные характеристики лидера, самые распространенные причины неудач в лидерстве, описание возможностей лидера, основные причины неудач во всех сферах жизни и список важных

вопросов для самоанализа.

Я так широко и подробно изложил всю эту информацию, потому что она понадобится всем, кому придется начать накопление богатства с маркетинга личных услуг. Тот, кто потерял состояние или только начинает зарабатывать, может предложить в обмен на богатство только собственные услуги. Таким людям очень важно располагать всей практической информацией, которая позволит продать свои услуги с максимальной выгодой для себя.

Информация, содержащаяся в этой главе, будет особо полезна каждому, кто хочет стать *настоящим лидером* – в любой сфере. Наибольшую пользу она принесет тем, кто собирается приложить силы в сфере руководства в промышленности или бизнесе.

Полное понимание и усвоение этой информации будет полезно в маркетинге собственных услуг и поможет человеку более тонко и точно оценивать других людей. Эта информация будет бесценна для руководителей кадровой службы, работников бюро по трудоустройству и другим сотрудникам, занятым подбором персонала и поддержанием высокой эффективности организации. Если вы в этом сомневаетесь, то проверьте справедливость моих слов, ответив на двадцать восемь вопросов самоанализа. Это будет одновременно интересно и полезно даже тем, кто не сомневается в справедливости моих слов.

## **Где и как найти возможность для накопления богатства**

А теперь, когда мы проанализировали принципы накопления богатства, будет совершенно естественно спросить: «А где, собственно говоря, мне применять эти принципы?» Что ж, давайте разберемся в том, что Соединенные Штаты Америки предлагают тем, кто стремится к богатству – большому или скромному.

Для начала давайте все вместе вспомним, что мы живем в стране, где каждый законопослушный гражданин наслаждается такой свободой мысли и действий, о какой в других странах мира можно только мечтать. Большинство из нас никогда не задумывались о преимуществах этой свободы. Мы никогда не сравнивали свою неограниченную свободу с теми скудными правами человека, какие существуют в других странах.

У нас с вами есть свобода мысли, свобода выбора, свобода образования, свобода вероисповедания, свобода в политике, свобода в выборе рода занятий или профессии, свобода накопления и владения безо всяких ограничений всей собственностью, какую нам удастся накопить, свобода выбора места жительства, свобода брака, равные возможности для людей любого цвета кожи, свобода перемещения из штата в штат, свобода выбора продуктов и *свобода стремления к*

любому общественному положению, к которому мы готовы, включая и пост президента Соединенных Штатов.

У нас есть и другие свободы, но эти наиболее важны. Они предоставляют нам *возможности* самого высокого полета. Эти свободы тем более важны, что Соединенные Штаты – единственная страна, в которой они гарантированы всем гражданам, а список их невероятно широк и разнообразен.

А теперь давайте разберемся с тем, что эти свободы нам дают. Возьмем для примера обычную американскую семью (то есть семью со средним доходом) и суммируем те преимущества, которые доступны всем членам семьи в нашей стране возможностей!

*Пища.* Следом за свободой мыслей и действий идут *пища, одежда и кров* – три основных фактора благополучия. Поскольку средняя американская семья может пользоваться универсальной свободой, то наша семья может выбирать любую пищу себе по вкусу и по кошельку.

*Кров.* Семья живет в комфортной квартире с паровым отоплением, электричеством, газом, причем все эти удобства предоставляются по разумной цене.

На завтрак наша семья жарит тосты в электрическом тостере, хозяйка убирает квартиру с помощью электрического пылесоса. В доме постоянно есть горячая и холодная вода – на кухне и в ванной. Пища сохраняется в электрическом холодильнике. Хозяйка без труда накручивает волосы, стирает и гладит одежду – электроприборы включаются, достаточ-

но лишь воткнуть вилку в розетку. Хозяин бреется электробритвой. Двадцать четыре часа в сутки семья может смотреть телевизор. В квартире есть и другие удобства, но даже этот небольшой список дает представление о том, какой свободой можем наслаждаться мы, американцы. (И это не политическая и не экономическая пропаганда!)

*Одежда.* В любой точке Соединенных Штатов мужчины и женщины могут купить одежду по вкусу. Цены очень разнообразны, и средняя семья может ни в чем себе не отказывать.

Я упомянул лишь три основных фактора благополучия – пищу, кров и одежду. Обычный американский гражданин имеет и другие привилегии и преимущества, которые он получает в обмен на весьма скромные усилия: обычно рабочий день не превышает восьми часов. К числу этих привилегий следует отнести автомобили – в нашей стране любой может купить автомобиль по весьма доступной цене.

Права собственности средней американской семьи защищены как нигде в мире. Сбережения можно класть на банковский счет, оберегаемый государством. Даже если банк обанкротится, средства будут возвращены. Если американский гражданин хочет переехать из одного штата, ему не нужен паспорт. Американцы могут уезжать и возвращаться по собственному желанию. В большинстве других стран люди не могут пользоваться такой свободой перемещения – и по столь разумным ценам.

## Доверяйте капиталу

Мы часто слышим, как политики говорят о свободе Америки, рассчитывая набрать голоса избирателей, но они редко тратят время на то, чтобы проанализировать источник или характер этой «свободы». У меня нет никаких скрытых мотивов и личных целей. Я просто хочу честно проанализировать это таинственное, почти никем не понятое *«нечто»*, которое дает каждому гражданину Америки массу возможностей для накопления богатств и массу свобод, недоступных гражданам других стран мира.

У меня есть право анализировать источник и характер этой невидимой силы, потому что я знаю, причем уже более двадцати пяти лет, многих из тех, кто организует эту силу и поддерживает ее. Имя этого таинственного благодетеля человечества – *капитал*!

Капитал включает в себя не только деньги, но еще и высокоорганизованные, разумные группы людей, которые планируют способы и средства эффективного использования денег на благо народа и собственной выгоды.

В эти группы входят ученые, просветители, химики, изобретатели, бизнес-аналитики, специалисты по связям с общественностью, эксперты в области транспорта, бухгалтеры, адвокаты, врачи, мужчины и женщины, имеющие специальные знания во всех сферах промышленности и бизнеса. Они от-

крывают, экспериментируют и прокладывают пути в новых сферах деятельности. Они поддерживают колледжи, больницы и общественные школы, строят хорошие дороги, издаются газеты, оплачивают большую часть расходов правительства и следят за массой мелочей, имеющих значение для прогресса человечества. Короче говоря, капиталисты – это мозг цивилизации. Они обеспечивают все то, на чем основываются образование, просвещение и человеческий прогресс.

При недостатке разума деньги – вещь опасная. Используемые же правильно, они – двигатель цивилизации.

Обычный завтрак нью-йоркской семьи состоит из грейпфрутового сока, хлопьев, яиц, хлеба с маслом и чая с сахаром. Купить все это по разумной цене люди не смогли бы, если бы организованный капитал не обеспечил механизмы, корабли, железные дороги и целую армию квалифицированных людей, которые ими управляют.

Приблизительное представление о значимости *организованного капитала* можно получить, если представить себе собственные усилия по обеспечению нью-йоркской семье привычного для нее завтрака. Собственные – без помощи капитала.

Чтобы доставить семье чай, вам пришлось бы отправиться в Китай или Индию – очень далеко от Америки. Если только вы не чемпион по плаванию, вам вряд ли удалось бы совершить подобный заплыв и вернуться с добычей. Но тут возни-



кает еще одна проблема. Что вы купите за деньги, даже если вам хватит физических сил на то, чтобы переплыть океан?

Чтобы добыть сахар, вам придется совершить еще один долгий заплыв на Карибские острова или не менее долгий поход на плантации сахарной свеклы в Юту. Но даже оттуда вы можете вернуться без сахара, потому что для его производства необходимы организованные усилия и деньги, не говоря уже об очистке, транспортировке и доставке в любую точку Соединенных Штатов.

Добыть яйца проще всего – рядом с Нью-Йорком немало птицеводческих хозяйств и небольших ферм. Но вам придется отправиться во Флориду и вернуться оттуда, прежде чем вы сможете подать к столу два стакана грейпфрутового сока. Еще одно далекое путешествие придется совершить в Канзас или другой штат, где выращивают пшеницу. Иначе четыре ломтика пшеничного хлеба не достать. Хлопья можно сразу вычеркнуть, потому что для их получения необходим труд квалифицированных рабочих и сложное оборудование. А для всего этого необходим капитал.

Прежде чем расслабиться, сплавайте-ка в Южную Америку за парой бананов, а на обратном пути загляните на ближайшую ферму за маслом и сливками. Только после этого ваша нью-йоркская семья может приступить к завтраку.

Абсурдно, не правда ли? Однако описанная выше процедура – это единственно возможный способ обеспечить жителей Нью-Йорка самыми простыми продуктами в отсутствие

капиталистической системы.

## **Капитал – краеугольный камень цивилизации**

Денежные суммы, необходимые для строительства и эксплуатации железных дорог и пароходов, с помощью которых людям доставляются эти продукты, настолько велики, что превосходят любое воображение. Для этого требуются сотни миллионов долларов, не говоря уже о целой армии квалифицированных специалистов, способных управлять пароходами и поездами. Но транспорт – это лишь часть потребностей современной цивилизации капиталистической Америки. Прежде чем что-то перевозить, это нужно добыть из земли или произвести и подготовить для рынка. А для этого требуются новые миллионы долларов – на оборудование, машины, упаковку, маркетинг – и на зарплату миллионов мужчин и женщин.

Пароходы и железные дороги не растут сами по себе. Они не могут функционировать автоматически. Они появились в ответ на потребность цивилизации, благодаря труду, таланту и организационным способностям людей, обладающих *воображением, верой, энтузиазмом, решительностью и упорством!* Эти люди – капиталисты. Их поступки продиктованы желанием создавать, строить, достигать, оказывать полезные услуги, получать прибыль и накапливать богатства. И,

поскольку они оказывают услуги, без которых цивилизация не могла бы существовать, то им удастся накапливать поистине великие богатства.

Я хочу, чтобы вы меня поняли: эти капиталисты – те самые люди, о которых разглагольствуют самодетельные ораторы. Это те самые люди, которых радикалы, аферисты, бесчестные политики и подкупленные профсоюзные лидеры называют хищниками с Уолл-стрит.

Я не пытаюсь выступать за или против какой-то группы людей или какой-то экономической системы. Я не пытаюсь оспаривать коллективные договоры, упоминая о «продажных профсоюзных лидерах». Я не стремлюсь изобразить всех капиталистов истинными ангелами.

Цель этой книги – цель, которой я посвятил более двадцати пяти лет собственной жизни, – заключается в том, чтобы рассказать всем, кто ищет знаний, о самой надежной философии. Эта философия позволяет людям накапливать богатства – те, о которых они мечтают.

Я рассказал об экономических преимуществах капиталистической системы по двум причинам. Во-первых, каждый, кто стремится к богатству, должен понимать *систему*, контролирующую все подходы к богатствам большим и малым, и уметь приспособливаться к ее условиям. Во-вторых, я хотел показать реальную картину, а не ту, что пытаются представить нам политиканы и демагоги, которые сознательно затуманивают наше представление, относясь к организованно-

му капиталу, как к чему-то ядовитому.

Мы живем в капиталистической стране. Она развивалась посредством использования капитала. И все, кто отстаивает свое право пользоваться достижениями свободы и возможностей, все, кто стремится к богатству, должны понимать, что ни богатства, ни возможности не появились бы, если бы *организованный капитал* не обеспечил нас этими преимуществами.

Если вы относитесь к числу тех, кто считает, что богатства могут быть накоплены людьми, собирающимися в группы и требующими больше денег за меньший труд, если вы требуете от правительства поблажек, не прикладывая никаких *собственных усилий* к получению денег, если вы верите в обещания политиков о принятии законов, которые позволят разграбить общественное богатство, то можете спокойно пребывать в этой уверенности, точно зная, что вас никто не потревожит. Это свободная страна, где каждый может думать как хочет, где практически каждый может жить, не прилагая особых усилий, а многие прекрасно живут, вообще не работая.

Но вы должны знать полную правду об этой *свободе*, которой многие пользуются, но немногие понимают. Наша свобода велика, доступна и дает нам массу преимуществ. *Но она не приносит и не может принести богатство тем, кто не прикладывает к этому усилий.*

Существует единственный надежный метод накопления и

законного сохранения богатств – оказание полезных услуг. Нет такой системы, в которой люди могли бы легально получать богатство с помощью простых манипуляций, не отдавая взамен ничего ценного в той или иной форме.

Этот принцип называется *законом экономики*! Это не просто теория – это закон, идти против которого невозможно.

Запомните этот принцип, потому что он гораздо сильнее любых политиков и политических систем. Он выше любых профсоюзов. Его невозможно поколебать, на него невозможно повлиять, его невозможно подкупить – это не по силам ни аферистам, ни самопровозглашенным лидерам в любой области. Более того, это всевидящее око и идеальная бухгалтерская система, в которой учитываются все действия каждого человека, пытающегося что-то получить, ничего не отдавая. Рано или поздно придут аудиторы, проверят все записи – большие и малые, и потребуют отчета.

«Интересы Уолл-стрит, большого бизнеса капиталистических хищников» – как бы вы ни называли эту систему, но именно она дает нам свободу. Говоря так, вы говорите о людях, которые понимают и уважают мощный *закон экономики*. Они умеют к нему приспособливаться. Их финансовое положение самым прямым образом зависит от уважения этого закона.

Большинство тех, кто живет в Америке, любит свою страну, ее капиталистическую систему и все остальное. Должен признаться, что я другой такой страны не знаю, где человек

мог бы найти лучшие возможности для накопления богатства. Поскольку людей здесь оценивают по их поступкам и делам, в нашей стране мало найдется тех, кто ее не любит. И конечно же, они имеют на это право. Но если им не нравится эта страна, ее капиталистическая система, ее безграничные возможности, у них есть право убраться отсюда раз и навсегда!

## **Изобилие гарантирует возможность**

Америка дает честным людям всю свободу и все возможности, необходимые для накопления богатства. Когда человек отправляется на охоту, он выбирает места, где много дичи. Отправляясь за богатством, нужно руководствоваться тем же правилом – это совершенно естественно.

Если вы стремитесь к богатству, не стоит недооценивать возможности страны, граждане которой настолько богаты, что одни лишь женщины здесь каждый год тратят миллионы долларов на губную помаду, румяна и косметику. Прежде чем пытаться разрушить капиталистическую систему страны, граждане которой тратят сотни миллионов долларов в год на предметы роскоши, о которых люди в других странах могут только мечтать, подумайте как следует.

Помните, что все это лишь малая часть источников накопления богатства. Я упомянул лишь о малой части предметов роскоши и излишеств, нам доступных. Но помните и о том,

что производство, доставка и торговля этими товарами даст *постоянную работу* многим миллионам мужчин и женщин, которые за свою работу ежемесячно получают многие миллионы долларов и свободно тратят их и на роскошь, и на предметы первой необходимости.

А главное, помните, что обмен товаров на личные услуги предоставляет массу *возможностей* для накопления богатств. В этом нам на помощь приходит американская свобода. Ничто не может остановить вас или любого другого человека на пути к вступлению в этот бизнес. Если человек обладает истинным талантом, имеет необходимую подготовку и опыт, он может фантастически разбогатеть. Те, кому не так повезло, разбогатеют в меньшей степени. Любой может заработать себе на жизнь, трудясь чисто символически.

Дело за вами!

*Возможность* открывается перед вами. Смело шагайте вперед, выбирайте то, что вам нравится, создавайте план, приводите план в действие и реализуйте его с настойчивостью. «Капиталистическая» Америка сделает все остальное. Вы можете на нее положиться. Капиталистическая Америка предоставляет каждому человеку *возможность оказывать полезные услуги и получать богатство, пропорциональное ценности этих услуг*.

«Система» не лишает этого права ни одного человека. Она не может обещать что-то за просто так, потому что безоговорочно подчиняется закону экономики. Она не терпит, ко-

гда люди пытаются получить, ничего не отдавая.

Закон экономики рожден самой природой! Не существует Верховного суда, в котором можно оспорить нарушение этого закона. Закон сам накладывает наказания за свое нарушение и дарует награду за подчинение ему. Человеку не дано вмешиваться в действие этого закона. Закон невозможно отменить. Он вечен, как звезды в небесах. Он является частью той же системы, что управляет жизнью звезд.

Может ли человек отказаться приспосабливаться к закону экономики? Конечно! Мы живем в свободной стране и обладаем равными правами – в том числе и правом не подчиняться закону экономики.

Но что произойдет в этом случае?

Да ничего не произойдет, пока большое количество людей не объединится во имя игнорирования этого закона и не захочет взять желаемое силой. И тогда придет диктатор с отлично организованными расстрельными командами и автоматами!

В Америке мы до этого еще не дошли. Но мы знаем о том, как работает система. Надеюсь, нам повезет, и мы никогда не потребуем личного знакомства со столь мрачной действительностью. Я не сомневаюсь, что мы предпочтем и дальше жить, пользуясь свободой слова, свободой действия и свободой оказывать личные услуги в обмен на богатство.

Правительственные чиновники пытаются разбазаривать общественное богатство в обмен на голоса избирателей. По-



рой такая практика приносит результаты на выборах. Но в конце концов по счетам придется платить. И тогда за каждое неправильно потраченное пенни придется платить проценты, а потом еще проценты на проценты. Если те, кто взял эти деньги, не расплатятся, платить придется их детям, и детям их детей – и даже потомкам в четвертом поколении. Уклониться от расплаты по этим долгам не удастся.

Люди могут объединиться ради повышения зарплаты и сокращения рабочего времени. Порой они это делают. Но есть черта, переходить которую нельзя. *Эту черту проводит закон экономики.* И он регулирует действия и работодателя, и работников.

Все эти выводы основываются не на сиюминутных наблюдениях. Это результат двадцати пяти лет тщательного анализа методов, которыми пользовались самые успешные люди Америки и самые большие неудачники.

### **Подводя итоги:**

- **Объединитесь с теми, кто может вам понадобиться для разработки и выполнения вашего плана по накоплению денег.** Создайте группу «мозгового центра», найдите людей, которые будут вдохновлять вас, делиться с вами своими мыслями, усиливать и питать вашу веру в успех.

- **Воспользуйтесь одиннадцатью секретами удачного лидерства и не забывайте десять самых**

**распространенных ошибок, которые приводят лидеров к краху. Выберите одну из шести дорог, которая приведет вас к тому, чем вы хотите заниматься в жизни.**

- **Согласно данному в этой главе плану, составьте резюме, которое откроет перед вами все двери. Успешные бизнесмены принимают на работу тех, кто понимает искусство и психологию рекламы настолько, чтобы показать достоинства товара в наилучшем свете. Предлагая свои услуги, вы должны поступать точно так же.**

## VII. Решение

*Ценность решений зависит от смелости, необходимой для их принятия.*

*Великие решения, заложившие основы цивилизации, были связаны с серьезным риском.*

*Как научиться принимать собственные решения?*

Тщательный анализ более 25 тысяч мужчин и женщин, которые пережили неудачу, показал, что во главе списка 30 основных причин неудачи находится *нерешительность*. И это не пустые слова – это факт.

С промедлением нужно бороться практически каждому человеку. Вы сможете испытать свою способность к быстрому принятию конкретных решений, когда закончите читать эту книгу и начнете использовать описанные в ней принципы.

Анализ действий нескольких сотен человек, которым удалось сделать миллионные состояния, показал, что каждый из них привык *быстро принимать решения и медленно их менять*, если подобная необходимость вообще возникала. Люди же, которым не удалось накопить богатства, за редким исключением привыкли принимать решения очень медленно (если они вообще решались на нечто подобное). Зато меняли их они очень часто и быстро.

Одно из самых выдающихся качеств Генри Форда – это его привычка быстро и четко принимать решения и редко их менять. Это качество проявлялось у мистера Форда настолько ярко, что его считали упрямым. Именно это качество заставило Форда продолжить производство знаменитой модели «Т» (самой уродливой машины мира), хотя все его советники и многие покупатели настойчиво требовали модель изменить.

Возможно, мистер Форд слишком медлил с изменением модели, но у этой истории есть и другая сторона. Решительность мистера Форда принесла ему огромное состояние – до того, как потребовались изменения модели. Приверженность мистера Форда своим решениям граничила с упрямством, но это качество куда предпочтительнее, чем медлительность в принятии решений и мгновенная готовность к их изменению.

## **Мнение посторонних не стоит внимания**

Большинство из тех, кому не удалось скопить средства, необходимые для удовлетворения своих потребностей, слишком внимательно прислушивается к «мнениям» других людей. Они позволяют «мыслить» за себя газетчикам и соседям-сплетникам. «Мнения» – самый дешевый товар на земле. У каждого из нас есть масса мнений, и мы готовы давать советы всем, кто согласится их принять.

Если в процессе принятия *решений* на вас оказывают влияние чужие «мнения», вы не добьетесь успеха в своих предпрятиях. И вам точно не удастся превратить *собственное желание* в деньги. Если на вас влияют мнения других людей, значит, у вас нет собственного желания.

Начиная использовать описанные в этой книге принципы, руководствуйтесь собственным мнением. *Принимайте собственные решения и следуйте им.* Не слушайте чужих советов, за исключением советов членов вашего «мозгового центра». Тщательно подбирайте этих людей – выбирайте только тех, кто полностью понимает и разделяет ваши цели.

Близкие друзья и родственники часто невольно ослабляют решимость человека своими «мнениями», а порой и насмешками, пусть даже продиктованными самыми благими намерениями. Тысячи мужчин и женщин страдают комплексом неполноценности всю свою жизнь – и только из-за того, что невежественный доброжелатель сумел разрушить их уверенность своим «мнением» или насмешкой.

У вас есть собственный мозг и собственный разум. Используйте его – и принимайте решения самостоятельно. Если для принятия решений вам нужны какие-то факты или информация (а такое часто случается), обратитесь за этими фактами и информацией к тем, кто ими располагает, не раскрывая своей цели.

Для тех, кто знает мало, чьи знания поверхностны, очень характерно демонстрировать окружающим свои энциклопедические знания.

дические знания. Обычно такие люди слишком много говорят и слишком мало слушают.

*Держите уши и глаза открытыми, а рот закрытым. Именно так ведут себя те, кто привык быстро принимать решения.*

Те, кто слишком много говорит, слишком мало делают.

Если вы говорите больше, чем слушаете, то не только лишаете себя возможности получения полезных знаний, но еще и раскрываете свои *планы и цели* людям, которые с удовольствием нанесут вам поражение из обычной зависти. Помните, что каждый раз, раскрывая рот в присутствии знающего человека, вы показываете ему полный объем ваших знаний – или их отсутствие! Истинная мудрость всегда проявляется в скромности и молчании.

Помните, каждый человек, с которым вы общаетесь, как и вы, ищет возможности скопить богатство. Если вы слишком свободно говорите о своих планах, то вас ждет неприятный сюрприз – другой человек может первым реализовать ваш план и добиться вашей цели раньше вас. Пусть вашим первым решением станет готовность *держатъ рот на замке, слушать и смотреть*.

Чтобы вы не забывали следовать этому совету, напишите крупными буквами на листке бумаги: *«Не говори миру о том, что ты собираешься сделать, покажи ему это»*. И поместите этот листок в таком месте, где вы будете каждый день его видеть. Это будет напоминать вам, что важны не слова,

а реальные дела.

## Свобода или смерть

Ценность решений зависит от смелости, необходимой для их принятия. Великие решения, заложившие основы цивилизации, были связаны с серьезным риском – порой они даже грозили смертью.

Знаменитую «Прокламацию об освобождении рабов» Линкольн принял, четко сознавая, что этот поступок отвратит от него тысячи друзей и политических сторонников. Он понимал также, что этот документ приведет к гибели тысяч людей на полях сражений. В конце концов, эта декларация стоила Линкольну собственной жизни. Это решение требовало смелости.

Сократ принял решение испить ядовитого напитка, но не пошел на компромисс и не поступился убеждениями. Это было смелое решение. Сократ продвинул цивилизацию вперед на тысячу лет. Он дал тем, кто в его времена еще не родился, право на свободу мысли и слова.

Генерал Роберт Ли разошелся во мнениях с Союзом и перешел на сторону Юга. Это было смелое решение. Генерал понимал, что этот поступок может стоить ему жизни – и будет стоить жизни многим другим.

## Происшествие в Бостоне

Но величайшее решение всех времен для граждан Америки было принято 4 июля 1776 года в Филадельфии. Пятьдесят шесть человек подписали документ, который должен был принести свободу всем американцам – или отправить всех подписавших его на виселицу!

Вы слышали об этом знаменитом документе, но, возможно, не понимали, какой важный урок он дает каждому из нас.

Мы все помним дату этого эпохального решения. Но немногие из нас понимают, какой смелости оно потребовало. Мы помним нашу историю – мы изучаем ее в школе. Мы помним даты и имена тех, кто сражался за нашу свободу. Но мы мало что знаем о реальных силах, стоящих за этими именами, датами и местами. Еще меньше мы знаем о той нематериальной *силе*, которая дала нам свободу задолго до того, как армия Вашингтона подошла к Йорктауну.

Мы изучаем историю революции, и нам кажется, что Джордж Вашингтон был отцом-основателем нашей страны, что это он завоевал для нас свободу. На самом же деле Вашингтон был лишь косвенным участником событий, потому что победа его армии была обеспечена задолго до того, как лорд Корнуоллис сдался. Я не хочу лишить Вашингтона по праву заслуженной им славы. Я просто хочу привлечь ваше внимание к поразительной *силе*, которая и стала истинной



основой его победы.

Ни один из историков не заметил и даже не упомянул о той непреодолимой силе, которая дала нации жизнь и свободу. Это настоящая трагедия. Я называю это трагедией, потому что это та же самая *сила*, которой должен пользоваться каждый человек, которая помогает преодолевать трудности жизни и заставляет жизнь платить запрошенную цену.

Давайте вкратце вспомним события, которые привели к рождению этой силы. История началась с мелкого происшествия, случившегося в Бостоне 5 марта 1770 года. Улицы города патрулировали британские военные. Само их присутствие было открытой угрозой для горожан. Колонистам не нравилось, что среди них ходят вооруженные солдаты. И они начали высказывать свое недовольство открыто. Они оскорбляли марширующих солдат и бросали в них камни. В конце концов офицер отдал приказ: «Штыки примкнуть... К бою!»

Начался бой. Многие были убиты и ранены. Это событие вызвало такие волнения, что законодательное собрание провинции, куда входили самые заслуженные колонисты, приняло решение об ответных действиях. Двумя членами этого собрания были Джон Хэнкок и Сэмюэль Адамс – да славятся их имена вечно! Они смело заявили, что нужно изгнать всех британских солдат из Бостона.

Помните об этом: *решение*, возникшее в уме двоих человек, явилось началом той свободы, которой сегодня насла-

ждаемся мы, граждане Соединенных Штатов. Помните и о том, что решение этих двух человек потребовало *веры и смелости*, потому что было очень опасным.

Прежде чем заседание объявили закрытым, Сэмюэлю Адамсу поручили обратиться к губернатору провинции Хатчинсону и потребовать вывода британских войск.

Требование было удовлетворено. Войска покинули Бостон, но на этом инцидент не был исчерпан. Он породил ситуацию, которой суждено было изменить весь ход развития мировой истории. Не удивительно ли, что великие события, такие как американская революция и многие войны, часто начинаются с происшествий, которые кажутся мало-значительными? Интересно, что такие значимые перемены обычно начинаются с *конкретного решения*, возникшего в умах относительно малого количества людей. Немногие из нас знают историю собственной страны настолько хорошо, чтобы понять, что Джон Хэнкок, Сэмюэль Адамс и Ричард Генри Ли (от провинции Виргиния) были истинными отцами-основателями нашего государства.

## **Одна голова – хорошо, а две – лучше**

Ричард Генри Ли сыграл важную роль в этой истории, поскольку он и Сэмюэль Адамс активно переписывались, открыто делаясь своими страхами и надеждами на процветание народа. Эта переписка подсказала Адамсу идею, что об-

мен письмами между тринадцатью колониями мог бы способствовать координации усилий и решению важнейших общих проблем. Через два года после стычки с солдатами в Бостоне в марте 1772 года Адамс высказал эту идею на заседании законодательного собрания. Он предложил создать Корреспондентский комитет, имевший своих членов в каждой колонии. Главная цель комитета заключалась в «дружеском сотрудничестве во имя улучшения жизни колоний Британской Америки».

Запомните это событие! Оно ознаменовало собой начало организации мощной силы, которой было суждено даровать свободу вам и мне. «Мозговой центр» к тому времени уже был создан. В него входили Адамс, Ли и Хэнкок. Корреспондентский комитет был создан. Заметьте, что этот шаг еще больше повысил статус «мозгового центра», поскольку в него вошли представители всех колоний. Обратите внимание и на то, что эта процедура стала первым шагом *организованного планирования* со стороны недовольных колонистов.

В единстве сила! Граждане колоний и раньше выступали против британских солдат, но их действия были неорганизованными. Инциденты, сходные с тем, что произошел в Бостоне, случались повсеместно, но никакой пользы для колонистов они не приносили. Их действия не были организованы «мозговым центром». Не было группы людей, которые посвятили бы свои сердца, разумы, души и тела одному конкретному *решению*. Никто не стремился преодолеть британ-

ское владычество раз и навсегда, пока не встретились Адамс, Хэнкок и Ли.

Тем временем британцы не дремали. Они тоже занимались *планированием*, и у них тоже был собственный «мозговой центр» – кроме того, за ними стояли деньги и организованная армия.

## **Мгновенное решение изменило ход истории**

На смену Хатчинсону Британия прислала Гейджа. Он стал новым губернатором Массачусетса. Одним из первых действий нового губернатора стала отправка курьера к Сэмюэлю Адамсу. Губернатор хотел запугать своего главного противника.

Мы сможем лучше понять произошедшее, если вспомним разговор, состоявшийся между посланником Гейджа, полковником Фентоном, и Адамсом.

**Полковник Фентон:** *«Губернатор Гейдж уполномочил меня заверить вас, мистер Адамс, в том, что он готов предложить вам весьма привлекательные преимущества [попытка подкупить Адамса] при условии, что вы прекратите сопротивление мерам правительства. Губернатор настоятельно советует вам, сэр, не вызывать в дальнейшем неудовольствия его величества. Ваше поведение подпадает под действие закона Генриха VIII, по которому лица, виновные в измене или недонесении об измене, могут быть отправле-*

*ны в Англию по указанию губернатора провинции. Однако, изменив свой политический курс, вы не только получите серьезные личные преимущества, но еще и заключите мир с королем».*

У Сэмюэля Адамса был выбор. Он мог принять любое из двух решений. Он мог отказаться от борьбы и получить обещанные преимущества. А мог продолжить борьбу, рискуя быть повешенным!

Естественно, настало время, когда Адамс был вынужден мгновенно принять *решение*, которое могло стоить ему жизни. Большинству людей трудно принимать подобные решения. Большинство из нас предпочло бы отделаться уклончивой отговоркой. Но не таков был Адамс! Он взял с полковника Фентона честное слово, что тот передаст губернатору его ответ слово в слово. И вот что сказал Адамс:

*«Можете передать губернатору Гейджу, что я давно уже заключил мир с царем царей. Ничье личное мнение не заставит меня отречься от правого дела моей страны. И передайте губернатору Гейджу совет Сэмюэля Адамса – не стоит и дальше оскорблять чувства доведенного до крайности народа».*

Комментарии, я полагаю, излишни. Характер этого человека чувствуется в каждом его слове. Совершенно ясно, что человек, который их произнес, хранил абсолютную верность высшим идеалам. И это очень важно. (Аферисты и бесчестные политиканы оскорбляют ту высокую честь, за которую

люди, подобные Адамсу, отдавали жизнь.)

Получив едкий ответ Адамса, губернатор Гейдж впал в ярость и издал официальное объявление: «Именем его величества я предлагаю и обещаю его милостивое прощение всем, кто сложит оружие и вернется к обязанностям мирных подданных. Из числа лиц, могущих рассчитывать на сие милостивое прощение, исключаются Сэмюэль Адамс и Джон Хэнкок, преступления коих слишком позорны, чтобы допустить какое-либо иное отношение, кроме заслуженного наказания».

Современным языком можно сказать, что Адамс и Хэнкок оказались «в нужное время в нужном месте»! Угроза разъяренного губернатора заставила их принять другое *решение*, столь же опасное. Они немедленно созвали тайное совещание самых преданных своих сторонников. (Так начал работать «мозговой центр».) Когда все собрались, Адамс запер дверь, положил ключ в карман и сообщил собравшимся, что необходимо создать Конгресс колонистов и что *ни один человек не покинет комнату, пока решение о созыве такого конгресса не будет принято*.

Его слова взволновали собравшихся. Некоторые взвешивали возможные последствия подобного радикализма. Другие серьезно сомневались в мудрости открытого сопротивления королю. Но в этой запертой комнате были два человека, неподвластные страху и не приемлющие возможности неудачи. Это были Хэнкок и Адамс. Под их влиянием и все

остальные были вынуждены согласиться с тем, чтобы через Корреспондентские комитеты началась подготовка к Первому континентальному конгрессу, который прошел в Филадельфии 5 сентября 1774 года.

Запомните эту дату. Она гораздо важнее 4 июля 1776 года. Если бы не *решение* о созыве Континентального конгресса, то не было бы и Декларации независимости.

А до созыва нового конгресса в другой части страны еще один лидер переживал из-за публикации своего труда «Общий обзор прав Британской Америки». Это был Томас Джефферсон. Его отношения с губернатором провинции Виргиния, лордом Данмором, были столь же напряженными, как и отношения Хэнкока и Адамса с Гейджем.

Вскоре после публикации знаменитого труда Джефферсона обвинили в измене его величеству. Узнав об этом обвинении, один из коллег Джефферсона, Патрик Генри, высказался довольно откровенно, завершив свое выступление фразой, которая стала классической: «Если это измена, то из нее нужно извлечь все возможное».

И вот так эти люди, не имея власти, авторитета, военной силы и денег, торжественно решили судьбу колоний. Эта история началась с открытия Первого континентального конгресса и продолжалась два года – до 7 июня 1776 года, когда Ричард Генри Ли обратился к председателю и изумленным делегатам собрания со следующим заявлением: *«Джентльмены, я заявляю, что Соединенные Колонии должны и име-*

*ют право быть свободными и независимыми государствами, что они должны быть полностью освобождены от верности британской короне и что всякая политическая связь между ними и Великобританией должна быть полностью расторгнута».*

Удивительное заявление Ли обсуждалось с таким жаром и так долго, что он начал терять терпение. В конце концов, после нескольких дней споров, он снова взял слово и громко и четко объявил: «Господин президент, мы обсуждали этот вопрос несколько дней. У нас есть только один путь. Так почему же, сэр, мы все еще мешкаем? Почему проявляем нерешительность? Пусть в этот счастливый день родится Американская Республика. Пусть она появится не для того, чтобы крушить и завоевывать, но чтобы восстановить царство мира и закона. Взгляд Европы устремлен на нас. Европа требует, чтобы мы явили живой пример свободы, который станет разительным контрастом существующей повсеместно тирании».

Прежде чем его заявление было окончательно принято, Ли был вынужден вернуться в Виргинию, где серьезно заболел близкий ему человек. Но перед отъездом он передал свое дело в руки друга, – Томаса Джефферсона, который пообещал бороться до тех пор, пока не будет принято окончательное решение. Вскоре президент Конгресса (Хэнкок) назначил Джефферсона председателем комитета по подготовке Декларации независимости.



Комитет трудился долго и напряженно. Люди создавали важнейший документ, при этом сознавая, что *каждый, кто его подпишет, будет подписывать свой смертный приговор*, если колонии проиграют в войне против Великобритании, которая будет неизбежна.

Документ составили. Двадцать восьмого июня проект Декларации был зачитан Конгрессу. Несколько дней продолжалось обсуждение, вносились изменения и поправки. Четвертого июля 1776 года Томас Джефферсон бесстрашно зачитал делегатам Конгресса самое эпохальное *решение*, когда-либо изложенное на бумаге: «Когда ход событий приводит к тому, что один из народов вынужден расторгнуть политические узы, связывающие его с другим народом, и занять самостоятельное и равное место среди держав мира, на которое он имеет право по законам природы и ее Творца, уважительное отношение к мнению человечества требует от него разъяснения причин, побудивших его к такому отделению...»

Когда Джефферсон закончил чтение, документ был принят и подписан пятьюдесятью шестью делегатами. Каждый из них понимал, что принятое *решение* связано с риском для жизни. Но благодаря этому решению возникла нация, которой было суждено навечно подарить человечеству *право принятия решений*.

Люди могут решить личные проблемы и завоевать для себя высшие формы материального и духовного богатства только с помощью решений, принятых со столь же сильной и

абсолютной *верой*. Мы никогда не должны забывать об этом!

Проанализируйте события, которые привели к принятию Декларации независимости, и убедитесь в том, что нация, которая сегодня пользуется всеобщим уважением и является одной из самых влиятельных в мире, родилась благодаря *решению*, принятому «мозговым центром», состоявшим из пятидесяти шести человек. Обратите внимание на то, что именно это решение обеспечило успех армии Вашингтона, потому что дух этого решения жил в сердце каждого солдата, который сражался за него. Это решение стало духовной силой, не признающей *неудачи*.

Заметьте также, что *сила*, подарившая нации свободу, – это та же самая сила, которую должен использовать каждый человек, решивший стать хозяином собственной судьбы. Эта сила опирается на принципы, описанные в этой книге.

В истории Декларации независимости нетрудно заметить по крайней мере шесть таких принципов: *желание, решение, вера, настойчивость, «мозговой центр» и «организованное планирование»*.

## Сила разума

Излагая основы этой философии, я пытаюсь внушить вам, что мысль, подкреплённая мощным *желанием*, может материализоваться в свой физический эквивалент. Прежде чем перейти к следующей теме, я скажу вам ещё одно.

Эта история и история создания компании *United States Steel Corporation* являются прекрасным описанием метода, с помощью которого мысли претерпевают эту удивительную трансформацию.

В поиске секрета этого метода не обращайтесь свой взор к чудесам, потому что чудес здесь нет. Здесь есть одни лишь вечные законы природы. Эти законы доступны каждому, кому хватит *веры* и *смелости*, чтобы их использовать. Их можно использовать, чтобы дать свободу народу – или чтобы накопить богатства. Не жалейте времени на то, чтобы понять и применить их правильно.

Те, кто быстро принимает решения и точно знает, чего хочет, как правило, получают желаемое. Лидеры во всех сферах жизни принимают решения быстро и твердо. Поэтому-то они и лидеры. Мир всегда освобождает место для людей, слова и действия которых показывают, что они знают, что делают.

*Нерешительность* – это тоже привычка, которая, как правило, складывается в молодости. Привычка закрепляется, когда человек ходит в школу, потом в колледж и даже в университет, *не имея конкретной цели*. Главная слабость всех образовательных систем заключается в том, что они не учат *принятию конкретных решений*, не стимулируют развитие этой привычки.

Как было бы хорошо, если бы колледжи не принимали студентов, пока те не смогут четко сформулировать главную

цель получения такого образования. Было бы еще полезнее, если бы каждый ученик, поступающий в среднюю школу, проходил обучение *привычке решительности* и должен был сдавать экзамен по этому предмету, прежде чем переходить в старшие классы.

Привычка нерешительности усваивается из-за недостатков нашей системы школьного обучения. Эту привычку люди несут с собой в выбранную профессию – если вообще выбирают профессию. Как правило, молодые люди, окончившие школу, берутся за любую работу. Они соглашаются на первое же предложение, потому что им свойственна привычка нерешительности.

Девяносто восемь человек из ста ходят на работу без удовольствия, потому что в свое время им не хватило решительности для получения желаемой профессии или должности.

Они даже не знают, как правильно выбирать работодателя.

Определенность решения всегда требует смелости, порой даже большой смелости. Пятьдесят шесть человек, подписавших Декларацию независимости, поставили в зависимость от решения свою жизнь. Люди, которые принимают конкретное решение искать конкретную работу и получать желаемую зарплату, не ставят на кон собственную жизнь. На кону стоит их *экономическая свобода*. Финансовая независимость, богатство, желанная работа и профессиональное

положение недоступны для человека, который пренебрегает или отказывается *ожидать, планировать и требовать* этого. Человек, который жаждет богатства так же, как жаждал свободы для колоний Сэмюэль Адамс, обязательно будет богатым.

Современным примером человека, который проявил смелость в принятии решений, является Фред Смит, создатель компании *Federal Express* (FEDEX).

Когда Смит изучал экономику в Йельском университете, профессор сказал ему, что за воздушными перевозками будущее. Именно в таких перевозках он видел основной источник прибыли для авиакомпаний.

Смит оспорил это мнение. Он считал, что маршруты пассажирских перевозок, являющиеся основными для авиакомпаний, не подходят для перевозок грузовых. Поскольку расходы не зависели от объемов, грузовые воздушные перевозки могли быть выгодными только при создании совершенно новой системы, которая позволяла бы добираться не только до крупных, но и до небольших городов и была бы ориентирована на грузы, а не на людей. Профессор счел подобную точку зрения абсолютно непрактичной и поставил Смицу низкую оценку.

Смит решил создать чисто грузовую авиакомпанию. Самолеты должны были летать преимущественно по ночам, когда аэропорты свободны. Они могли бы перевозить небольшие пакеты, срочность доставки

которых важнее стоимости перевозки. Все пакеты должны были доставляться на центральный пункт (Смит решил расположить его в родном Мемфисе), где с помощью специальной компьютерной программы их сортировали бы, а затем распределяли и грузили на самолеты, отправляющиеся к точкам назначения. Консолидация всех отправок в небольшие города дала компании возможность обеспечивать доставку пакетов в разные точки страны, а со временем и мира.

Смит считал, что его новаторская идея заинтересует и привлечет внимание инвесторов. Но, к его глубокому разочарованию, финансовое сообщество к подобному плану не проявило интереса.

Это Смита не остановило. Его энтузиазм и убежденность были настолько велики, что ему удалось собрать 91 миллион долларов на финансирование совершенно новой идеи.

В этот момент конкуренты поняли, что концепция Смита представляет для них потенциальную угрозу. Крупные авиакомпании попытались устранить нового конкурента – они надавили на Совет по гражданской авиации с тем, чтобы Смит не получил нужного разрешения. Но команда Смита нашла лазейку в законе. Самолеты с грузкой менее 7500 фунтов не нуждались в подобном разрешении.

Смит начал действовать. Он приобрел целый флот небольших самолетов, начал строительство центра в родном Мемфисе, и вскоре его самолеты стали летать в 75 аэропортов. FEDEX забирала пакеты в аэропортах

всей страны и доставляла их в Мемфис. Там посылки сортировали и обрабатывали для немедленной доставки в другие города. После разгрузки самолетов грузовики FEDEX доставляли пакеты в точки назначения. Смит поставил своей целью доставку всех пакетов до получателей в течение 24 часов. И эта цель почти всегда достигалась.

Несмотря на напряженную работу и приложенные усилия, первые несколько лет завершились *финансовой катастрофой*. Убытки составляли миллионы долларов. Инвесторы серьезно забеспокоились. Компания явно не оправдывала ожиданий.

Несмотря на убытки – а инвесторы винили во всем Смита – и даже разговоры о его смещении и продаже компании, Смит не терял веры. Он сохранял смелость. Смит пригласил специалистов (создал «мозговой центр») и начал работать с ними день и ночь. Так удалось решить целый ряд проблем. В результате доходы компании в следующем фискальном году достигли 75 миллионов долларов, а прибыль составила 3,5 миллиона долларов.

Появившиеся факсы практически лишили FEDEX писем и документов. Появились новые грузовые авиакомпании. Почта США предлагала доставку корреспонденции в сопоставимые сроки по значительно более низким ценам. И все же новаторство Смита и его стремление к постоянному совершенствованию компании сохранило за ним первенство в этой области.

## **Подводя итоги:**

- **Принимайте решения самостоятельно и без промедления.** Не слушайте чужих советов, за исключением советов членов вашего «мозгового центра». Тщательно подбирайте этих людей — выбирайте только тех, кто полностью понимает и разделяет ваши цели.

- **Проанализируйте события, которые предопределили великие решения, и воспользуйтесь полученными сведениями в своей дальнейшей жизни.** Для формирования цельного характера и полноценной личности необходима сила духа, равная той, что привела к свободе целую нацию.

- **Запомните, что мысль, подкрепленная страстным желанием, имеет тенденцию к переходу в физическую форму.** Человек, который знает, чего он хочет, и верит в это, всегда добьется желаемого.



## VIII. Настойчивость

*Настойчивость – это своего рода страховка от неудач и поражений. Настойчивый человек продолжает двигаться к цели, несмотря на временные неудачи и трудности.*

*Как воспитать в себе настойчивость и научиться противостоять критике?*

*Настойчивость – важнейший фактор на пути превращения желания в его монетарный эквивалент. Основой настойчивости является сила воли.*

Правильное сочетание силы воли и желания создает такой напор, противостоять которому невозможно. Людей, сделавших большие состояния, обычно считают хладнокровными, а порой и безжалостными. Чаще всего их просто не понимают. На самом деле они обладают силой воли и настойчивостью, и это сочетание помогает им реализовывать свои желания и достигать поставленных целей.

Генри Форда часто ошибочно считали безжалостным и холодным человеком. И только потому, что он всегда *настойчиво* добивался осуществления своих планов.

Большинство людей готово отказаться от своих целей и планов и сдаться при первых же признаках противодействия или неудачи. Лишь немногие продолжают действовать, *несмотря* ни на что. И они добиваются своей цели. К

числу таких людей относятся Форд, Карнеги, Рокфеллер и Эдисон. Возможно, в слове «настойчивость» нет ничего героического, но для характера это качество важно не меньше, чем углерод для стали.

Чтобы сделать состояние, необходимо использовать все тринадцать составляющих этой философии. Вы должны понять эти принципы – все, кому удалось разбогатеть, *настойчиво* их использовали.

## **Слабое желание дает слабые результаты**

Если вы взялись за эту книгу с намерением использовать полученные из нее знания, то вашим первым испытанием (и испытанием вашей настойчивости) станет реализация шести шагов, описанных во второй главе. Если вы не относитесь к числу тех двух человек из каждой сотни, у которых уже есть *конкретная цель*, к которой вы стремитесь, и *конкретный план действий*, то, скорее всего, вы просто прочли инструкции, а потом занялись обычными повседневными делами, так никогда и не вернувшись к этим инструкциям.

Отсутствие настойчивости – одна из главных причин неудачи.

Более того, опыт тысяч людей доказал, что отсутствие настойчивости – это слабость, присущая большинству людей. И эту слабость можно преодолеть, приложив усилия. А насколько легко вам будет преодолеть этот недостаток, цели-

ком зависит от *интенсивности* вашего желания.

Отправная точка всех достижений – *желание*. Постоянно помните об этом. Слабые желания приносят слабые результаты – точно так же, как малое количество огня почти не согревает. Если вы чувствуете, что вам недостает настойчивости, избавиться от этой слабости можно одним способом – разведите мощный огонь под своими желаниями.

Дочитайте книгу до конца, а потом вернитесь ко второй главе и сразу же начните выполнять инструкции, связанные с шестью шагами. Энергия, с какой вы будете исполнять эти инструкции, точно покажет, насколько сильно или, наоборот, слабо вы желаете накопить денег. Если почувствуете безразличие, значит, у вас еще не сформировалось «денежное сознание», которым должен обладать каждый, кто хочет сделать состояние.

Деньги тянутся к тем, кто готов их «привлекать», – так же вода тянется к океану. В этой книге вы найдете все стимулы, необходимые для *настройки* любого нормального разума на вибрации, которые притянут объект вашего желания. Если вам недостает *настойчивости*, сосредоточьте внимание на инструкциях из главы «Сила». Окружите себя группой «мозгового центра». Совместными усилиями вам удастся развить настойчивость.

Дополнительные инструкции по развитию настойчивости вы найдете в главах, посвященных самовнушению и подсознанию. Строго следуйте этим инструкциям, пока привычка

прочно не укоренится в вашем подсознании. Вы должны постоянно и отчетливо представлять себе объект своего желания. И с этого момента недостаток настойчивости перестанет вас беспокоить. Ваше подсознание работает постоянно – и когда вы бодрствуете, и когда вы спите.

## **Магическая сила «денежного» сознания**

Спонтанные, нерегулярные попытки применения этих правил вам не помогут. Чтобы добиться *результатов*, вы должны соблюдать и применять все описанные в данной книге правила и указания таким образом, чтобы они вошли в привычку. Другого способа развить необходимое «денежное сознание» не существует.

Бедность становится спутницей тех, чей разум ей благоденствует. Деньги же тянутся к тем, чей разум подготовлен к такому притяжению. Здесь действуют одни и те же законы.

Сознание бедности более свойственно человеку, в то время как денежное сознание нужно специально создавать и развивать.

Вдумайтесь в то, о чем говорилось в предыдущем абзаце, и вы поймете важную роль *настойчивости* в накоплении богатств. Без настойчивости вы обречены на поражение – еще до начала. С настойчивостью вы победите.

Если вам когда-нибудь снились кошмары, вы сможете оце-

нить значимость настойчивости. Вот вы лежите в постели наполовину проснувшись и чувствуете, что вас душат. Вы не можете повернуться, не можете пошевелиться. Вы понимаете, что должны вернуть себе контроль над мышцами, иначе вы погибнете. Приложив невероятные усилия воли, вы наконец начинаете шевелить пальцами одной руки. Продолжая это движение, вы возвращаете себе контроль над мышцами руки – и вот вы уже можете ее поднять. Точно так же вы возвращаете себе контроль над другой рукой. Вот вы уже контролируете мышцы одной ноги, а потом и другой. А потом – мощным усилием воли – вы получаете контроль над всеми мышцами тела и «сбрасываете» с себя кошмар. Главный секрет этого приема – постепенность. Кошмар отступает постепенно, шаг за шагом.

Точно так же вам нужно «сбросить» ментальную инерцию. Мы пойдем тем же путем, сначала медленно, потом быстрее и быстрее, пока вы не вернете себе полный контроль над собственной волей. Будьте *настойчивы*, как бы тяжело это ни было. Как бы медленно вы ни двигались, продолжайте двигаться. *С настойчивостью придет успех.*

Если вы тщательно выбрали группу «мозгового центра», то в ней найдется хотя бы один человек, который поможет вам развить в себе настойчивость. Некоторые из тех, кому удалось сделать состояние, сделали это в силу необходимости. Они развили в себе привычку к настойчивости, потому что их вынудили к тому обстоятельства.

*Настойчивости нет альтернативы!* Ее невозможно заменить никаким другим качеством. Помните об этом, и это укрепит вашу решимость в самом начале, когда любое продвижение будет казаться медленным и тяжелым.

Те, кто выработал в себе *привычку* к настойчивости, получают страховку от неудачи. Неважно, сколько поражений будет на их пути, они все равно доберутся до верхней ступеньки лестницы. Иногда кажется, что существует некий тайный наставник, в чью обязанность входит испытывать людей самыми обескураживающими событиями. Есть люди, которые могут собраться после поражения и продолжить движение. И мир рукоплещет им: «Браво! Мы знали, что ты сможешь это сделать!» Тайный наставник никому не позволяет добиться успеха, не пройдя предварительно *тест на настойчивость*. И те, кто не сдает этот экзамен, просто не переходят в следующий класс.

Те же, кто сдает экзамен, получают прекрасную награду за свою настойчивость. Они получают великолепную компенсацию за потраченные усилия – они добиваются своей цели, какова бы она ни была. И это еще не все! Они получают нечто бесконечно большее, чем просто материальная компенсация. Они получают важнейшее знание: *«Каждая неудача несет в себе зерно преимущества»*.

# Поражение – это временное явление

У этого правила есть исключения. Немногие люди по собственному опыту понимают истинный смысл настойчивости. Это те, кто не мирится с поражением, считая его временной трудностью. Эти люди настолько настойчиво применяют изученные правила ради исполнения своего желания, что их поражение в конце концов превращается в победу.

Те, кто стоит на обочине жизни, видят множество людей, смирившихся с поражением и так и не сумевших подняться. Но мы видим и тех, кто воспринял поражение как стимул к дальнейшим усилиям. К счастью, эти люди никогда не мирятся с отступлением. Но мы не видим и даже не подозреваем о существовании молчаливой, но непреодолимой *силы*, которая приходит на помощь тем, кто продолжает бороться, несмотря ни на что. Если же мы все же заговорим об этой силе, то назовем ее *настойчивостью* – и будем правы. И всем нам известно одно: если человек не обладает настойчивостью, то он никогда не добьется реального успеха ни в одной сфере деятельности.

Хорошим примером силы настойчивости является шоу-бизнес. Со всех концов света люди стремятся в Голливуд в поисках славы, денег, власти, любви – словом, всего того, что называют успехом. Иногда – очень редко – кто-то выбивается из длинной череды жаждущих успеха, и мир узнает о том,

что еще одному удалось покорить Голливуд. Но Голливуд не покоряется ни быстро, ни легко. Голливуд покоряется таланту и гению и расплачивается за них деньгами – но только после того, как человек *отказывается сдаваться*. Этот секрет самым неразрывным способом связан с одним словом – «настойчивость»!

Брюс Ли познакомил Америку с азиатскими боевыми искусствами. Этого актера давным-давно забыли бы, если бы не его настойчивость. Он твердо решил стать кинозвездой – и сделал это.

Брюс Ли приехал в США из Китая, не имея ничего, кроме мечты и трудоспособности. В юности он учился кунг-фу и стал настоящим мастером. Он даже стал преподавателем этого искусства. Но истинная его цель заключалась в том, чтобы стать актером. Он играл мелкие роли в разных фильмах и телевизионных программах. Звездный час Брюса Ли пробил, когда он узнал о том, что продюсеры нового телевизионного сериала «Кунг-фу» ищут на главную роль актера, знакомого с этим боевым искусством.

Брюс успешно прошел пробы и уже рассчитывал на роль. Но, к его разочарованию, продюсеры выбрали другого актера, Дэвида Каррадайна.

После тяжелого разочарования Брюс был готов бросить кино и вернуться к преподаванию. Когда об этом узнали представители азиатской общины, его забросали письмами с просьбой не сдаваться. Вскоре молва о нем распространилась среди любителей кино, и



Брюс решил попробовать свои силы еще раз.

Брюс Ли никогда не сдавался. Он снялся в нескольких фильмах. Актерские способности и владение боевыми искусствами сделали его известным в мире кино. Благодаря его фильмам восточные боевые искусства приобрели популярность не только в Азии, но и во всем мире.

Брюс Ли умер от кровоизлияния в мозг в возрасте 32 лет, но слава пережила его. Поклонники до сих пор помнят и восхищаются им – а ведь многие из них еще и не родились, когда он снимался. Его телевизионные сериалы и ранние фильмы были переведены в видеоформат. Даже сегодня они пользуются огромной популярностью во всем мире.

## Как развить в себе настойчивость

Настойчивость – это состояние разума. Следовательно, его можно воспитывать в себе и развивать. Как все состояния разума, настойчивость основывается на ряде конкретных факторов.

1. *Определенность цели.* Чтобы развить в себе настойчивость, вы должны точно знать, чего хотите. Это самый важный шаг. Убедительный мотив поможет вам преодолеть все трудности.

2. *Желание.* Приобрести и развить настойчивость легче всего тогда, когда вы добиваетесь заветного желания.

3. *Уверенность в себе.* Вера в собственную способность реализовать задуманное помогает человеку настойчиво следовать разработанному плану. (Уверенность в себе можно развить с помощью принципа, описанного в главе по самовнушению.)

4. *Определенность планов.* Организованные планы – даже слабые и непрактичные – способствуют развитию настойчивости.

5. *Знания.* Разумные планы, основанные на опыте или наблюдении, способствуют развитию настойчивости. А вот «гадание» вместо «знания» настойчивость убивает.

6. *Сотрудничество.* Симпатия, понимание, гармоничное сотрудничество с окружающими способствуют развитию настойчивости.

7. *Сила воли.* Привычка сосредоточивать все мысли на разработке планов по достижению конкретной цели способствует развитию настойчивости.

8. *Привычка.* Настойчивость – это прямой результат привычки. Разум усваивает эту привычку, и она становится частью повседневного опыта. Злейший враг человека – страх. Но его легко победить, если сознательно повторять смелые поступки. Любой, кто побывал на войне, это вам подтвердит.

Прежде чем завершить разговор о настойчивости, задайте себе вопрос относительно каждого фактора. Определите, чего именно вам недостает.

Оцените себя откровенно и честно, пункт за пунктом. Этот анализ может привести к открытиям, которые позволят вам по-новому взглянуть на себя.

## **Симптомы недостатка настойчивости**

Я расскажу о злейших ваших врагах, которые мешают вам добиться достойных целей. Вы найдете здесь не только «симптомы» недостатка настойчивости, но еще и глубинные, подсознательные причины этого. Внимательно изучите список и честно признайтесь себе, что является вашим врагом, если вы действительно хотите понять себя и свои способности. Любой, кто хочет добиться богатства, должен преодолеть в себе эти слабости.

1. Неспособность понять и четко определить свои желания.
2. Промедление – обоснованное или беспричинное. (Обычно человек находит себе массу оправданий.)
3. Отсутствие заинтересованности в приобретении специальных знаний.
4. Нерешительность, привычка «тянуть резину», вместо того чтобы решать проблемы сразу же. (Человек также находит себе массу оправданий.)
5. Привычка искать оправдания, вместо того чтобы разрабатывать конкретные планы решения проблем.
6. Самодовольство. От этого недостатка лекарства нет. У

самодовольного человека мало шансов на успех.

7. Безразличие, готовность к любым компромиссам, нежелание преодолевать противодействие.

8. Привычка винить в собственных ошибках других людей. Привычка считать неблагоприятные обстоятельства непреодолимыми.

9. Слабость желания и неспособность к выбору мотивов, которые стимулировали бы к действию.

10. Готовность сдаться при первых же признаках поражения. (Этот недостаток основывается на одном или нескольких основных страхах.)

11. Отсутствие *организованных планов*, составленных в письменном виде и поддающихся анализу.

12. Привычка пренебрегать идеями, неспособность к использованию представляющихся возможностей.

13. Отсутствие истинной силы воли.

14. Привычка к бедности вместо страстного стремления к богатству – отсутствие честолюбия, желания *делать и владеть*.

15. Поиски коротких путей к богатству, попытки получить что-то, не отдавая ничего взамен. Привычка к азартным играм, стремление выторговать большую скидку и т. п.

16. *Страх критики*, неспособность к разработке планов и их реализации из-за страха перед тем, что подумают, сделают или скажут другие люди. Эту слабость следовало бы поставить во главу списка, поскольку она всегда живет в под-

сознании человека, даже если он сам этого не осознает. (См. список шести основных страхов)

## **Критиковать может каждый**

Давайте проанализируем некоторые симптомы страха критики. Большинство людей позволяет влиять на себя родственникам, друзьям и просто окружающим. Порой это влияние становится настолько сильным, что люди теряют способность жить собственной жизнью: они слишком боятся критики.

Многие люди совершают ошибки в браке, идут на поводу у окружающих, а потом страдают всю свою жизнь: они боятся критики, которая может последовать, если они исправят ошибку. (Любой, кто испытывал подобный страх, знает, насколько он мучителен и вредоносен. Такой страх уничтожает честолюбие, лишает уверенности в себе и подавляет желание достижений.)

Миллионы людей пренебрегают возможностью продолжения образования после школы, только потому что боятся критики.

Бесчисленное множество мужчин и женщин вне зависимости от возраста позволяют родственникам губить их жизнь во имя *долга*, потому что боятся критики. (Долг вовсе не требует от человека отказа от личных амбиций и права жить собственной жизнью так, как ему хочется.)

Люди отказываются от деловых возможностей из страха перед критикой, которая обрушится на них в случае неудачи. Порой страх критики оказывается сильнее *желания* успеха.

Слишком многие из нас отказываются от высоких целей и даже от выбора карьеры, потому что боятся критики со стороны родных и «друзей». Они боятся пустых слов: «Не ставь перед собой таких высоких целей – люди подумают, что ты сошел с ума».

Когда Эндрю Карнеги предложил мне посвятить двадцать лет разработке философии личных достижений, я сразу же ощутил страх. Мне было страшно, что скажут обо мне люди. Предложение ставило передо мной цель гораздо более грандиозную, чем любой из моих замыслов и планов. Мой разум тут же начал подыскивать оправдания для отказа. И все они своими корнями уходили во врожденный *страх перед критикой*.

Внутренний голос твердил мне: «Ты не справишься, задача слишком тяжела и требует слишком много времени. Что подумают о тебе родственники? Чем ты будешь зарабатывать себе на жизнь? Никто еще не создал философии успеха – так почему ты думаешь, что это тебе по силам? Кто ты такой, чтобы ставить перед собой такие высокие цели? Вспомни о своем скромном происхождении – что ты знаешь о философии? Люди сочтут тебя безумцем (а они и сочли!). Почему никто другой до тебя этого не сделал?»

Эти и им подобные вопросы теснились в моем разуме и

требовали внимания. Казалось, весь мир неожиданно повернулся ко мне, ожидая, что я отклоню предложение мистера Карнеги.

В тот момент (и потом тоже) мне представилась прекрасная возможность уничтожить собственное честолюбие, прежде чем оно мной завладеет. Гораздо позже, когда я уже проанализировал жизни тысяч человек, я понял, что *большинство идей рождаются мертвыми и в них необходимо вдохнуть жизнь путем создания конкретных планов действий*. Время вынашивания идеи – это время ее рождения. Чем дольше живет идея, тем выше ее шансы на выживание. Страх критики способен уничтожить любую идею. Именно из-за страха перед критикой многие идеи так никогда и не достигли этапов *планирования и действия*.

Еще один хороший пример – это человек, который отказался мириться с критикой и сохранил верность своей мечте. Я говорю о Фреде Смите, создателе компании *Federal Express*. Я рассказывал о нем в предыдущей главе.

Многие считают, что материальный успех – это результат благоприятного стечения обстоятельств. Подобное мнение отчасти обоснованно, но те, кто полагается исключительно на удачу, почти всегда разочаровываются, потому что не учитывают еще один важный фактор. Я говорю об умении *превратить благоприятные обстоятельства в основу собственного успеха*.

Хочу рассказать вам о Томе Монахане, создателе

компании *Domino Pizza*. Когда-то он был владельцем скромной пиццерии. Сегодня же его компания насчитывает несколько тысяч пиццерий, занимающихся доставкой пиццы на дом. И существует компания Монахана уже более тридцати лет. В 1989 году он решил продать свою весьма успешную фирму, чтобы целиком и полностью сосредоточиться на благотворительности.

Но его план не сработал. Примерно через два с половиной года компания, которая приобрела его сеть, довела ее почти до банкротства. И Монахан решил вернуться.

Ему пришлось серьезно потрудиться, чтобы сначала перестроить, а затем расширить организацию. Настойчивость была свойственна Монахану с самого детства. В детстве ему пришлось преодолевать лишения, бедность и насилие. Он сделал это и стал великим предпринимателем. И вот ему пришлось снова мобилизовать все свои силы, чтобы не только вернуть своей компании ее прежнее величие, но еще и расширить сеть филиалов, доведя ее до 6000 пиццерий (причем 1100 из них располагалось за пределами США!).

Когда сеть *Domino* вновь прочно встала на ноги, Монахан столкнулся с новой и весьма серьезной проблемой. Главной «фишкой» компании была гарантия быстрой доставки. Пиццерии гарантировали заказчикам доставку пиццы в течение 30 минут.

И это привело к целому ряду судебных разбирательств. Люди жаловались на то,



что доставщики пиццы, стремясь выдержать гарантированное время доставки, превышают скорость и нарушают правила. Семье женщины из Индианы, погибшей под колесами машины компании *Domino*, пришлось выплатить три миллиона долларов. Последним ударом для компании стали 78 миллионов, выплаченных по иску другой женщины. После этого компания отказалась от доставки в течение получаса.

Это была финансовая катастрофа. И все же Монахан не сдавался. Он вложил в компанию еще больше денег, времени и сил и снова сумел привести ее к успеху. Его настойчивость и позитивное отношение вдохновляли членов его команды, заражая их победным духом. И компании *Domino* удалось сохранить первое место в своей нише.

Спросите у ста человек, чего они хотят в жизни больше всего – и девяносто восемь из них не смогут вам ответить. А если вы будете настаивать на ответе, то некоторые скажут – безопасности, многие – денег, кое-кто – счастья, а другие – славы и власти. Найдутся и такие, кто хочет социального признания, легкости жизни, умения петь, танцевать или писать книги. Но никто из них не сможет четко определить эти цели или рассказать о своем *плане достижения* столь неопределенных и расплывчатых желаний.

Для получения богатства одного лишь желания недостаточно. Богатство приходит только в результате реализации конкретного плана, подкрепленного конкретными желания-

ми и реализуемого с постоянной настойчивостью.

## 4 Шага до настойчивости

План по формированию привычки *настойчивости* включает в себя четыре простых шага. Они не требуют колоссального интеллекта, высшего образования, массы времени и нечеловеческих усилий. Вот эти четыре шага.

1. Конкретная цель, подкрепленная жгучим желанием ее достижения.

2. Конкретный план, описывающий последовательность действий.

3. Разум, накрепко закрытый для негативных и обескураживающих влияний, в том числе для негативных внушений со стороны родственников, друзей и знакомых.

4. Дружеский союз с одним или несколькими людьми, которые будут поддерживать вас в реализации плана и достижении цели.

Эти четыре шага жизненно важны для достижения успеха в любой сфере жизни. Главная цель тринадцати принципов этой философии – помочь вам осуществить эти четыре шага в силу собственной *привычки*.

- Эти шаги позволят вам контролировать собственную

экономическую судьбу.

- Эти шаги приведут вас к свободе и независимости мышления.
- Эти шаги приведут вас к богатству – значительному или умеренному.
- Эти шаги приведут вас к власти, славе и признанию.
- Эти шаги гарантируют возникновение благоприятных обстоятельств.
- Эти шаги превратят мечты в их материальный эквивалент.
- Эти шаги позволят подчинить себе страх, упадок духа, безразличие.

Того, кто сделает эти четыре шага, ждет великолепная награда. Вы получите возможность выписать себе собственный чек и заставить жизнь заплатить столько, сколько запросите.

## **Можно ли рассчитывать на помощь Высшего разума?**

Какая же мистическая сила дает настойчивым людям возможность преодоления трудностей? Не запускает ли настойчивость в мозгу человека некую духовную, ментальную или химическую реакцию, которая обеспечивает ему доступ к сверхъестественным силам? Может быть, сам Высший разум становится на сторону человека, который продолжает

бороться и после того, как сражение проиграно и весь мир оказывается на стороне его противника?

Эти и подобные этим вопросы возникали в моем разуме, когда я изучал опыт людей, подобных Генри Форду. Они начали жизнь в нищете и сумели построить колоссальные промышленные империи. На их стороне не было ничего, кроме *настойчивости*. А Томас А. Эдисон? За его плечами было лишь три месяца учебы, а он сумел стать знаменитейшим изобретателем мира. Он превратил свою настойчивость в говорящую машину, в движущиеся картинки, в электрическую лампочку, не говоря уже о полусотне других не менее полезных изобретений.

Мне посчастливилось много лет общаться с Эдисоном и Фордом, изучая их опыт год за годом. Я находился совсем рядом с ними, поэтому могу с полным основанием сказать, что ни в одном из них я не нашел иного качества, кроме *настойчивости*, которое можно было бы назвать главным источником их потрясающих достижений.

Беспристрастно изучая успешных людей, я пришел к неизбежному выводу о том, что главными источниками их достижений были *настойчивость, концентрация усилий и определенность цели*.

Хорошим примером упорства и настойчивости является основатель сети кофеен *Starbucks* Говард Шульц. Его идея, упорство и непоколебимая уверенность позволили ему создать совершенно новую

концепцию и добиться успеха.

Шульц занимался маркетингом в небольшой кофейной компании, которая владела несколькими розничными точками в Сиэтле. Ему было двадцать девять лет. Он недавно женился. Ради этой новой работы они с женой переехали в Сиэтл из Нью-Йорка.

Примерно через год Шульц отправился в командировку в Италию. Бродя по Милану, он не мог не заметить, насколько важную роль играет кофе в итальянской культуре. У итальянцев рабочий день начинался с чашки крепкого кофе в кофейном баре. После работы друзья и коллеги тоже собирались в кофейнях, чтобы выпить кофейку перед тем, как разойтись по домам. Кофейня являлась центром итальянской социальной жизни.

Шульцу захотелось перенести эту культуру в Америку, где не было ничего подобного. Идея могла сработать только в том случае, если качество кофе *Starbucks* будет достаточно высоким.

Идея стала для Шульца настоящим наваждением. Он решил создать огромную сеть кафе по образцу итальянских кофеен. Но владельцы компании не разделяли его энтузиазма. Они занимались оптовой торговлей кофе, а принадлежащие им рестораны составляли лишь малую часть их бизнеса.

Чтобы реализовать свой замысел, Шульц покинул *Starbucks* и создал новую компанию. В 1986 году он открыл в Сиэтле свою первую кофейню – и тут же добился успеха. Вскоре появилась вторая кофейня в

Сиэтле и третья в Ванкувере. В следующем году он купил компанию *Starbucks* и использовал это название для своего предприятия.

Шульц верил, что качество его кофе когда-нибудь полностью изменит повседневное поведение американцев. Если он добьется успеха, то чашка его кофе станет неотъемлемой частью американской культуры. И его концепция принесла плоды. Продажи кофе с 1988 года каждый год росли в девять раз.

Шульц хотел, чтобы в Америке появились сотни его кофеен, куда люди могли бы заглянуть по пути на работу или зайти после работы, чтобы немного отдохнуть и расслабиться. Покупатели могли бы заходить в эти кафе, чтобы встретиться друг с другом. Молодые люди назначали бы свидания за чашкой кофе, а не за коктейлем в баре. Семьи могли бы приходить сюда, чтобы выпить кофе перед фильмом или после просмотра кино.

Три года компания терпела убытки – в 1989 году они превысили миллион долларов. И все же Шульц не сдался. Он был твердо убежден в своей правоте. Он был уверен, что убытки скоро сменятся прибылями.

Когда кафе в Сиэтле стали приносить прибыль, Шульц начал создавать свои кофейни в других городах: Ванкувере, Портленде, Лос-Анджелесе, Денвере и Чикаго. Потом настала очередь Восточного побережья. Кофейни *Starbucks* стали появляться за рубежом. Компания приобрела известность во всем мире как образец истинно американского маркетинга. И это

сделало Говарда Шульца одним из самых богатых людей в мире.

### **Подводя итоги:**

- **Развивайте в себе силу воли и будьте настойчивы.** Большинство людей при первых же признаках неудачи готовы все бросить и сдаться. Только немногие способны продолжать начатое, пока не достигнут цели.

- **Формируйте «денежное сознание».** Деньги идут к тому, кто привлекает их своими мыслями и желаниями.

- **Не бойтесь критики!** Страх перед ней превосходит по силе желание успеха.

## IX. Движущая сила «мозгового центра»

*Для приобретения денег требуется сила, но ни один человек не может обладать такой силой, какая подвластна «мозговому центру».*

*Хорошо организованная работа «мозгового центра» принесет потрясающий результат и поможет овладеть большими деньгами. Как эффективно использовать силу «мозгового центра»?*

Сила жизненно важна для успеха в накоплении денег. Планы инертны и бесполезны, если нет силы, достаточной для того, чтобы превратить их в действия. В этой главе мы поговорим о методах, с помощью которых человек может обрести силу и использовать ее.

Сила – это «организованное и разумно направленное знание».

В свете наших с вами целей силой можно назвать *организованные усилия*, достаточные для того, чтобы человек смог превратить свое желание в его материальный эквивалент. Организованные усилия – это *скоординированные усилия двух или более людей*, в духе гармонии работающих над достижением конкретной цели.

Для накопления денег требуется сила! Сила необходима



для сохранения денег после того, как они были накоплены!

Давайте же разберемся с тем, как можно обрести силу. Если сила – это «организованные знания», то нам нужно выявить источники знаний.

1. *Высший разум.* Связаться с этим источником знаний можно с помощью процедуры, описанной в главе 6, и творческого воображения.

2. *Накопленный опыт.* Накопленный опыт человечества (или по крайней мере та его часть, которая была организована и зафиксирована) содержится в любой хорошей публичной библиотеке. С важной частью этого накопленного опыта мы знакомимся в школах и колледжах, где знания классифицируют, организуют и передают молодежи.

3. *Эксперименты и исследования.* В области науки и практически в любой другой сфере жизни люди каждый день собирают, классифицируют и организуют новые факты. К этому источнику мы должны обращаться, когда «накопленный опыт» не дает нам необходимых знаний. И в этой сфере нам тоже придется частенько прибегать к творческому воображению.

Знания можно получить из множества различных источников. Их можно превратить в *силу* путем перевода в конкретные, организованные *планы* и реализации этих планов в *действия*.

Исследование трех основных источников знаний показывает, с какими трудностями столкнутся люди, если будут полагаться в получении знаний и переводе их в конкретные планы и действия только на собственные усилия. Если их планы глубоки и масштабны, то им *жизненно необходимо* привлечь к сотрудничеству других людей. Только тогда вспыхнет истинная искра силы.

## Секрет успеха Эндрю Карнеги

Что же такое «мозговой центр»? Можно сказать, что это координация знаний и усилий двух и более людей, в духе гармонии стремящихся к достижению единой конкретной цели.

Ни один человек не может обрести истинную силу, не располагая поддержкой собственного «мозгового центра». В главе 7 вы уже нашли инструкции по созданию планов перевода желания в его монетарный эквивалент. Если вы настойчиво исполняете эти инструкции и разумно подходите к созданию своего «мозгового центра», ваша цель уже наполовину достигнута — еще до того, как вы это осознаете.

Чтобы вы лучше поняли «нематериальный» потенциал доступной для вас силы, скрывающейся в правильно подобранной группе «мозгового центра», мы начнем с двух характеристик этого принципа, одна из которых имеет экономическую, а другая психическую природу.

Экономическая характеристика очевидна. Люди, которые

окружают себя работающими в духе *идеальной гармонии* людьми, способными дать полезный совет и оказать практическую помощь в достижении общей цели, получают явные экономические преимущества. Такая форма сотрудничества является основой практически любого крупного состояния. И понимание этой великой истины может определить ваш финансовый статус.

Психическая характеристика принципа «мозгового центра» гораздо более абстрактна и сложнее для понимания, поскольку связана с духовными силами, с которыми человечество в целом все еще недостаточно хорошо знакомо. Полезным внушением для вас могут стать слова: «Два разума не могут сойтись без создания третьей, невидимой и нематериальной силы, которую можно было бы уподобить *третьему разуму*».

Помните, что во Вселенной существует только два элемента – энергия и материя. Хорошо известно, что материя может быть расщеплена на молекулы, атомы и электроны. Эти единицы материи можно выделить, разделить и проанализировать.

Аналогично можно поступить и с единицами энергии. Человеческий разум – это форма энергии, отчасти имеющая духовную природу. Когда разумы двух людей сотрудничают в *духе гармонии*, духовные единицы энергии каждого из них образуют родство, которое и является «психической» составляющей «мозгового центра».

На принцип «мозгового центра» или, скорее, на его экономическую составляющую мое внимание впервые обратил Эндрю Карнеги. Это произошло более двадцати пяти лет назад. И открытие этого принципа определило мой выбор работы.

«Мозговой центр» мистера Карнеги состоял примерно из пятидесяти человек. Карнеги собрал их во имя конкретной цели производства и маркетинга стали. Он считал, что всем своим состоянием обязан силе, обретенной благодаря этому «мозговому центру».

Анализируя жизнь любого из тех, кому удалось сделать большое состояние, и многих имеющих состояния более скромные, вы заметите, что все они сознательно или бессознательно использовали принцип «мозгового центра». Без этого невозможно обрести великую силу!

## **Не ограничивайтесь только своими умственными способностями**

*Энергия* – это строительный материал природы. Из него она конструирует все материальное во вселенной, включая человечество и все формы животной и растительной жизни. С помощью процесса, полностью понятного только самой природе, она превращает энергию в материю.

Строительный материал природы доступен и для нас. Это энергия мышления! Мозг человека можно сравнить с элект-

трической батареей. Он впитывает энергию эфира, прони-  
зывающего каждый атом материи и заполняющего всю все-  
ленную.

Хорошо известно, что группа электрических батарей да-  
ет энергии больше, чем каждая из них в отдельности. Хо-  
рошо известно и то, что количество энергии, вырабатывае-  
мой каждой отдельной батареей, пропорционально количе-  
ству и емкости составляющих ее элементов. Мозг челове-  
ка функционирует аналогично. Отсюда можно сделать очень  
важный вывод: группа гармонично скоординированных (или  
объединенных) разумов дает гораздо более мощную мыслен-  
ную энергию, чем один разум, точно так же, как группа ба-  
тарей дает энергии больше, чем одна батарея.

Эта метафора мгновенно доказывает, что принцип «моз-  
гового центра» и заключает в себе секрет *силы*, которой об-  
ладают люди, окружающие себя другими эффективно мыс-  
лящими людьми.

И из этого вытекает следующий вывод, который еще бли-  
же подводит нас к полному пониманию психической состав-  
ляющей принципа «мозгового центра». Когда группа раз-  
умов действует скоординированно и гармонично, мощная  
энергия, создаваемая этим союзом, становится доступна для  
каждого члена группы.

Хорошо известно, что Генри Форд начал свою деловую ка-  
рьеру не в самых благоприятных обстоятельствах. Он был  
неграмотным и невежественным юношей из бедной семьи.

Но столь же хорошо известно, что за немислимо короткий десятилетний период мистер Форд преодолел все трудности, а за двадцать пять лет стал одним из богатейших людей Америки.

Добавьте к этому еще один интересный факт: стремительные успехи мистера Форда стали заметны с того времени, когда он стал другом Томаса А. Эдисона. Полагаю, вы уже начали понимать, чего можно добиться путем объединения интеллектуальных усилий? Пойдем дальше. Самых больших успехов мистер Форд добился после того, как познакомился с Харви Файрстоуном, Джоном Берроузом и Лютером Бербанком (каждый из них обладал могучим интеллектом). Вот вам и еще одно доказательство того, что *силу* можно обрести благодаря дружескому союзу разумов.

То, что Генри Форд был одним из самых информированных людей в мире бизнеса и промышленности, не вызывает сомнений. Обсуждать его богатство нет смысла. Давайте проанализируем личных друзей мистера Форда (некоторых мы уже упомянули), и смысл следующих слов станет вам абсолютно ясен: *«Люди полагаются на природу, привычки и силу мысли тех, с кем они сотрудничают в духе симпатии и гармонии».*

Генри Форд преодолел бедность, неграмотность и невежество, объединившись с великими умами, вибрации которых он уловил собственным разумом. Благодаря сотрудничеству с Эдисоном, Бербанком, Берроузом и Файрстоуном

Форд значительно повысил силу собственного разума. Он смог положиться не только на свои способности, но еще и на интеллект, опыт, знания и духовные силы этой четверки. Более того, он понял и использовал принцип «мозгового центра» с помощью методов, описанных в этой книге.

Этот принцип доступен и вам!

Президент Франклин Рузвельт собрал в Вашингтоне лучшие умы страны и сформировал группу, которую сам называл «мозговым трестом». Во время и после Второй мировой войны такие группы называли экспертно-аналитическими центрами. Их услугами для решения сложнейших проблем пользовались государственные деятели и промышленники.

Мы уже говорили о Махатме Ганди. Пожалуй, большинство из тех, кто слышал о Ганди, считают его эксцентричным маленьким человеком, который, не имея никакой формальной власти и силы, сумел победить британское правительство.

В действительности же Ганди не был эксцентричным. Он был *самым сильным* человеком своего поколения. (Если оценить число его последователей и их веру в своего лидера.) Более того, его можно назвать самым влиятельным человеком всех времен и народов. Его сила была пассивной, но при этом реальной!

Давайте же изучим метод, с помощью которого он обрел столь поразительную силу. Объяснить этот метод можно в нескольких словах. Махатма Ганди обрел

силу, убедив двести миллионов человек *объединиться* интеллектуально и физически в духе гармонии во имя конкретной цели. Короче говоря, Ганди сотворил чудо, потому что это истинное чудо – добровольное, а не насильное объединение двухсот миллионов человек в духе гармонии навечно. Если вы не думаете, что это чудо, *попробуйте объединить хотя бы двух человек* с тем, чтобы они *гармонично сотрудничали* хоть какое-то время.

Каждый, кто занимается бизнесом, знает, как трудно убедить работников трудиться совместно в духе, хотя бы отдаленно напоминающем гармонию.

Список основных источников силы, как вы уже видели, возглавляет Высший разум.

Когда двое или более человек объединяются в духе гармонии и трудятся во имя достижения конкретной цели, то они получают энергию прямо из вселенского «банка» Высшего разума.

Это величайший источник силы. Это тот самый источник, из которого черпают силы все гении. К этому источнику обращается каждый великий лидер (сознательно или бессознательно).

Два других основных источника знаний, необходимых для обретения силы, не более надежны, чем наши органы чувств. А чувства не всегда надежны. Только Высший разум никогда не ошибается.

В последующих главах мы с вами поговорим о методах связи с Высшим разумом.

Конечно, речь идет не о религии. Ни один из



фундаментальных принципов, описанных в этой книге, нельзя считать прямо или косвенно влияющим на религиозные убеждения человека. Эта книга посвящена исключительно тому, как превратить *конкретную цель желания денег в ее монетарный эквивалент*.

Читайте, думайте и медитируйте во время чтения. И очень скоро вам раскроется суть предмета, и вы увидите ее в перспективе. А пока вы видите только детали отдельных глав.

Деньги скромны и уклончивы, как юная барышня. Их придется уговаривать и завоевывать практически теми же методами, какие использует настойчивый влюбленный. Представьте себе, сила, которую используют для «соблазнения» денег, мало чем отличается от той, что призывает себе на помощь страстно влюбленный. Чтобы добиться успеха и получить желанные деньги, эта сила должна быть подкреплена *верой*. Она должна отталкиваться от *желания*. Она должна укрепляться *настойчивостью*. Она должна использоваться в соответствии с *планом*, и план этот должен реализовываться через *действия*.

Лучшая почва для создания вашего «мозгового центра» – это ваши работники.

Эндрю Гроув, добившийся колоссального успеха глава корпорации *Intel Corporation*, это понимал. Гроув сумел собрать большую группу инженеров, маркетологов, финансистов и администраторов и создал для них неформальную рабочую среду. В его

компании нет личных кабинетов и выделенных мест на парковке. Руководители не пользуются никакими привилегиями. Все работники имеют акции компании, поэтому могут рассчитывать на свою долю в прибылях.

Хотя атмосфера в команде может показаться расслабленной, все работники корпорации следуют примеру Гроува, который очень требователен к себе. Когда в 1976 году в компании случился кризис, работники сознательно пошли на дополнительные усилия, увеличили продолжительность рабочего дня и сделали все, чтобы решить возникшие проблемы. В другой раз выяснилось, что в чипе *Intel Pentium* имеется мелкий дефект, который способен был повлиять на очень малое количество операций, Гроув решил заменить все *Pentium*. Это обошлось компании в 475 миллионов долларов, но неидеальный продукт не поступил на рынок. И это решение Гроува поддержали все его коллеги.

В компании Гроува люди работают небольшими, самостоятельными группами, в которых каждый понимает систему и свою роль в ней. Каждый человек вносит свой вклад соответственно своим знаниям, опыту и творческому началу. Члены команды мотивированы, чтобы работать с полной самоотдачей. Когда возникают проблемы, работники компании не жалеют времени, сил и знаний на их преодоление.

# Бедности не нужен план

Когда мы говорим о «больших деньгах», то должны понимать, что они приходят к тем, кто их накапливает, так же легко и свободно, как вода падает с обрыва. Возникает великий, невидимый *поток силы*, который можно сравнить с рекой. Одно лишь отличие заключается в том, что часть этого потока течет в одном направлении и несет всех, кто вместе с ним стремится вперед и вверх к богатству, а другая часть течет в направлении противоположном, унося тех, кому не повезло в ней оказаться (и кто не способен выбраться самостоятельно), вниз, к несчастьям и бедности.

Каждый, кто накопил большое состояние, знает о существовании этого потока жизни. Он состоит из *мыслительного процесса*.

Позитивные мысли образуют ту часть потока, которая несет человека к богатству.

Негативные – ведут нас к бедности.

И это чрезвычайно важно для человека, который взялся за данную книгу, чтобы разбогатеть и сделать состояние.

Если вы оказались в той части потока силы, который несет вас к бедности, эта книга станет для вас веслом, и с его помощью вы сможете перебраться в другую часть потока. Но весло это послужит вам только в том случае, если вы им действительно *воспользуетесь*. Простое чтение и формирование

мнения — позитивного или негативного — ничем вам не поможет.

Некоторые люди в течение жизни меняют части потока силы с позитивного на негативный и обратно. Крах Уолл-стрит, произошедший в 1929 году, затронул миллионы людей, которые в мгновение ока переместились с позитивной стороны потока в негативную. Эти люди боролись, чтобы вернуться на позитивную сторону, но некоторые из них страдали от отчаяния и страха. И данная книга написана именно для этих людей.

Бедность и богатство часто меняются местами. Бедность может занять место богатства — и часто так и делает. Когда же богатство занимает место бедности, то происходит это чаще всего благодаря тщательно продуманным и столь же тщательно исполненным *планам*.

Бедности не нужен план. К ней никто не стремится, потому что она самоуверенна и безжалостна. Богатство застенчиво и пугливо. Его нужно «привлекать».

Любой может *пожелать* богатства. Большинство людей так и делает. Но лишь немногие знают, что для этого необходим *конкретный план* и *жгучее желание*. Только этими средствами можно достичь богатства.

Жизнь Росса Перо являет собой пример силы жесткой сосредоточенности, причем не только личной, но и группы «мозгового центра», которой он окружил себя. У него было жгучее желание богатства, и он этого

богатства добился.

До создания компании *Electronic Data Systems* (EDS) он возглавлял отдел продаж в компании IBM. Когда он решил покинуть IBM ради создания собственной компании с нуля, его предупреждали, что он совершает ошибку. Но это не смутило Перо. Его вдохновляла собственная идея. И его успех показывает, что верность мечте и способность увлечь ею команду специалистов («мозговой центр») ведет к успеху и богатству.

Перо твердо верит в то, что преданность идее способна творить чудеса. И доказательством стало получение компанией EDS одного из крупнейших контрактов в компьютерной индустрии. В конкурсе приняли участие две компании – IBM и EDS. IBM была гораздо богаче и располагала более опытными и знающими специалистами. В EDS работала небольшая, но сплоченная команда, которая смело вступила в соперничество.

Перо вспоминает: «Примерно за месяц до начала конкурса я вошел в комнату, где сидели 15 наших ребят, и они сказали мне: «Наверное, мы не сможем победить, но это будет отличный опыт». Я не стал сучить ногами и набрасываться на людей. Я просто подошел к доске и написал на ней семь критериев, по которым нас будут оценивать. И тут кто-то тихо сказал: «Мы победим их «семь – ноль». В тот день мы победили».

Перо считает, что повышения зарплаты, бонусы, рост стоимости акций и тысячи новых рабочих мест, созданных благодаря этой победе, являются

материальной наградой за достижение. Однако более важно для него колоссальное удовлетворение от понимания, что напряженный труд и творческое начало помогли его компании победить и стать лучшей в мире. Вот это и делает команду великой – команда, работающая плечом к плечу, «мозговой центр», способный победить любого противника.

### **Подводя итоги:**

- **Помните, что когда группа разумов действует скоординированно и гармонично, то мощная энергия, создаваемая этим союзом, становится доступна для каждого члена группы.** Хорошо организованная работа «мозгового центра» обязательно повлечет скорый успех.

- **Спланируйте ваши действия и организуйте реализацию вашего плана.** Остаться бедным очень легко, потому что нищете не нужен план.

- **Читайте, думайте и еще раз думайте.** Скоро вам полностью откроется секрет успеха!

## Х. Сексуальная энергия

*Сексуальная энергия является «безудержной силой», и ей невозможно оказывать противодействие. Но если научиться преобразовывать эту энергию, можно обрести сверхсилу для действия.*

*Как направить вашу сексуальную энергию в правильном направлении?*

Эмоция секса пробуждает определенное состояние разума. В силу нашего невежества в этой области мы связываем такое состояние разума с физическим началом, не понимая, что все физическое берет начало в разуме.

Эмоция секса несет в себе три конструктивных фактора:

1. Сохранение человеческого рода.
2. Поддержание хорошего состояния здоровья (как терапевтическое средство секс не знает себе равных).
3. Превращение посредственности в гения путем преобразования.

Объяснить перенаправление сексуальной энергии легко и просто. Это всего лишь *переключение мыслей с физического начала на мысли иной природы.*

Сексуальное желание – самое сильное из всех желаний человека. Под воздействием этого желания у людей обостряется воображение, появляется смелость, укрепляются сила во-

ли и настойчивость, пробуждаются творческие способности, о каких они и не подозревали. Желание сексуального контакта настолько сильно и велико, что люди готовы ради его удовлетворения рисковать репутацией и даже самой жизнью.

Укрощенная и перенаправленная в иное русло сексуальная энергия сохраняет все свои качества и позволяет использовать их как мощные созидательные силы в литературе, живописи или ином занятии, включая, разумеется, и накопление богатств.

Преобразование и перенаправление сексуальной энергии требует силы воли, но награда будет велика. Желание секса является врожденным и естественным. Это желание не следует подавлять или уничтожать; это и невозможно. Но ему нужно давать выход через такие формы и проявления, которые обогащают тело, разум и дух. Если сексуальная энергия не найдет такого выхода через преобразование, то ей останутся чисто физические каналы.

Реку можно запрудить и какое-то время контролировать ее течение. Но в конце концов вода найдет себе выход. То же самое относится к сексуальной энергии. Какое-то время ее можно подавлять и контролировать, но природа ее такова, что она все равно будет искать для себя выход. Если не преобразовать ее в некую *творческую силу*, она найдет себе менее достойный выход.



# Движущая сила секса

К счастью, люди нашли способ преобразовывать сексуальные эмоции в творческие усилия, и это открытие подняло их до *высот гениальности*.

Научное исследование мужчин, добившихся значительно-го успеха (к сожалению, в отношении женщин таких исследований не проводилось), принесло очень важные результаты.

1. У всех этих мужчин было сильно развито сексуальное начало. Они овладели искусством перенаправления сексуальной энергии.

2. Мужчин, которые заработали большие состояния и добились выдающегося признания в литературе, искусстве, промышленности, архитектуре и бизнесе, стимулировали женщины.

Исследование, с помощью которого были сделаны эти поразительные открытия, охватывало биографии выдающихся представителей человечества за две тысячи лет. У этих мужчин и женщин было нечто общее – все они обладали высоко-коразвитым сексуальным началом.

Сексуальность – это «непреодолимая сила», которой невозможно сопротивляться. Под воздействием этой силы мужчины ощущали невероятную тягу к действиям. Поймите это, и вы сможете понять, каким образом сексуальное пре-

образование способно превратить человека в гения.

В сексуальной энергии скрывается тайна творческих способностей.

Уничтожьте половые железы у человека или животного, и вы лишите его главного источника тяги к действию. Чтобы убедиться в этом, понаблюдайте за любым животным после кастрации. После такой сексуальной трансформации бык становится мирным, как корова. Сексуальная трансформация лишает его мужественности, жажды борьбы. На женщин сексуальные изменения подобного рода оказывают аналогичное действие.

## **Десять интеллектуальных стимулов**

Человеческий разум реагирует на стимулы, с помощью которых его можно «настроить» на более высокие вибрации: энтузиазм, творческое воображение, интенсивное желание и т. п. К числу стимулов, на которые разум реагирует активнее всего, относятся следующие:

1. Сексуальное желание.
2. Любовь.
3. Жгучее желание славы, власти, финансовой выгоды, денег.
4. Музыка.
5. Дружба.
6. Союз с членами группы «мозгового центра», основан-

ный на гармонии между двумя или более людьми, объединившимися во имя некоего духовного или иного достижения.

7. Страдание.

8. Самовнушение.

9. Страх.

10. Наркотики и алкоголь.

Сексуальное желание возглавляет список стимулов, которые эффективнее всего «настраивают» вибрации разума и запускают «колеса» физических действий. Восемь стимулов из этого списка естественны и конструктивны, два – деструктивны. Этот список поможет вам провести сравнительное исследование основных источников стимуляции разума. По этому исследованию вы без труда поймете, что энергия секса является самой интенсивной и мощной из всех стимулов разума.

Такое сравнение послужит доказательством утверждения, что преобразование сексуальной энергии может превратить человека в гения. Давайте же разберемся, кто такой гений.

Определение гения гласит: «Человек, который научился повышать мысленные вибрации до степени, позволяющей свободно общаться с источниками знаний, недоступными при нормальной частоте мысленных вибраций».

У человека мыслящего такое определение вызовет вопросы. И первым из них будет такой: «Как человек может об-

щаться с источниками знаний, недоступными при *нормальной* частоте мысленных вибраций?»

А затем возникнет следующий: «Есть ли источники знаний, доступные только гениям? И если они есть, то *что это за источники*? И как до них дотянуться?»

В этой книге мы докажем справедливость этого определения – или хотя бы дадим вам пищу для размышлений, на основании которых вы сможете путем эксперимента найти собственные доказательства и ответить на оба этих вопроса.

## **Гений появляется благодаря шестому чувству**

Все давно уже убедились в существовании шестого чувства. Это чувство – творческое воображение. Однако большинство людей за всю жизнь так никогда и не используют эту свою способность, а если и прибегают к ней, то исключительно по случайному стечению обстоятельств.

Лишь немногие *сознательно и целеустремленно* используют свою способность к творческому воображению. Те, кто делает это добровольно и с полным пониманием, и есть гении.

## **Источники вдохновения**

Творческое воображение – это средство прямой связи

между разумом человека и Высшим разумом. Так называемые откровения, чаще всего носящие религиозный характер, все открытия новых принципов и все изобретения являются порождением творческого воображения. Когда идея или концепция рождается в разуме человека, то приходит она из одного или нескольких источников. К числу таких источников относятся следующие:

1. Высший разум.
2. Подсознание, в котором хранятся все чувственные впечатления и мысленные импульсы, которые когда-либо достигали мозга посредством пяти чувств.
3. Разумы других людей, которые сознательно породили мысль, идею или концепцию.
4. Подсознания других людей.

Других *известных* источников озарений не существует.

Творческое воображение лучше всего работает в те моменты, когда вибрации мозга, вызванные определенными стимулами, достигают максимальной частоты. В такие моменты разум работает с частотой, значительно превышающей частоту функционирования разума нормального, обычного человека.

Когда мозг испытывает воздействие одного или нескольких из десяти перечисленных выше стимулов, человек *поднимается* над горизонтами обычного мышления. Его мысли приобретают такой масштаб, диапазон и качество, какие

недоступны на более низких планах, когда человек занят решением повседневных, рутинных проблем бизнеса или профессиональной деятельности.

Поднявшись на более высокий план с помощью какого-либо стимула, человек оказывается примерно в том же положении, как и при полете на самолете. На высоте *горизонты расширяются*, становится заметно то, что невозможно увидеть на земле. Более того, на высоком уровне мышления человека уже не ограничивают те стимулы, которые сдерживали его в повседневной жизни, когда он решал проблемы удовлетворения трех основных потребностей – в пище, одежде и крове. Человек оказывается в мире, где обычные, повседневные мысли исчезают – так исчезают холмы и долины, блокировавшие зрение человека на земле, когда он поднимается ввысь на самолете.

На высотах мысли творческое начало разума обретает свободу действия.

Именно так и возникает оперативный простор для шестого чувства – оно становится восприимчивым для идей, которые никогда не возникли бы у человека в любых других обстоятельствах. Шестое чувство – это та самая способность, которая отличает гения от обычного человека.

## **Внутренний голос**

Творческое воображение обостряется и становится более

восприимчиво к вибрациям, рождающимся вне подсознания человека. *Чем чаще используется эта способность, тем привычнее для человека обращаться к ней мысленными импульсами.* Единственный путь развития этой способности – практика, практика и еще раз практика.

То, что мы называем совестью, проявляется только через шестое чувство.

Великие художники, писатели, музыканты и поэты достигли величия, потому что привыкли полагаться на свой «тихий внутренний голос», который говорил с ними через их творческое воображение. Тем, кто обладает богатым воображением, отлично известно, что лучшие идеи рождаются в моменты так называемых озарений.

Один великий оратор в свое время никак не мог добиться успеха. Пока он не закрыл глаза и не положился целиком и полностью на творческое воображение, успех ускользал от него. Когда его спросили, почему он всегда закрывает глаза перед кульминацией своих выступлений, он ответил: «Я делаю это, потому что только так могу высказать идеи, рождающиеся в моей душе».

Один из самых успешных и известных финансистов Америки тоже закрывал глаза на две-три минуты, прежде чем принять решение. И его тоже спросили, почему он так делает. Он ответил: «С закрытыми глазами я могу приникнуть к источнику Высшего разума».

Доктор Элмер Р. Гейтс из Мэриленда получил более

200 патентов на полезные изобретения. И удалось ему это благодаря процессу развития и использования творческого воображения. Его метод очень полезен и интересен для всех, кто хочет стать настоящим гением, – самого доктора Гейтса вполне можно было отнести к этой категории людей. Доктор Гейтс был одним из величайших, хотя и малоизвестных широкой публике ученых нашего мира.

В своей лаборатории он создал так называемую комнату персонального общения. Комната была практически звуконепроницаемой и не имела окон. В ней стоял небольшой стол со стопкой писчей бумаги. Перед столом на стене находился электрический выключатель, с помощью которого можно было управлять светом. Когда доктор Гейтс хотел войти в контакт с высшими силами с помощью творческого воображения, он отправлялся в эту комнату, садился за стол, выключал свет и сосредоточивался на известных факторах изобретения, над которым работал. В таком положении он оставался, пока в его разуме не начинали рождаться мысли, связанные с неизвестными факторами изобретения.

Как-то раз идеи стали приходить с такой скоростью, что доктору Гейтсу пришлось записывать их почти три часа. Когда поток мыслей остановился и доктор смог просмотреть свои записи, он обнаружил в них подробное описание принципов, абсолютно неизвестных научному миру. Более того, в этих заметках он нашел точное решение проблемы, над



которой работал.

Так доктор Гейтс завершил работу над двумястами патентами, начатыми, но брошенными неудачливыми изобретателями. Доказательства тому сохранились в патентной службе США. Доктор Гейтс зарабатывал на жизнь «высисживанием идей» для отдельных граждан и корпораций. Крупнейшие корпорации Америки выплачивали ему за эту работу весьма солидное вознаграждение.

Наши умственные способности часто дают сбой, поскольку их направляет накопленный жизненный опыт. Но не все знания, полученные с помощью «опыта», точны. Идеи, рожденные творческим воображением, гораздо более надежны, потому что они приходят из более надежных источников.

Главное различие между гением и обычным «сумасшедшим» изобретателем заключается в том, что гений работает под руководством творческого воображения, а «сумасшедший» изобретатель ничего не знает об этой способности. Ученый-изобретатель (например, мистер Эдисон или доктор Гейтс) использует одновременно и синтетические, и творческие способности воображения.

Ученый-изобретатель, или гений, начинает процесс изобретения с организации и сбора известных идей или принципов, накопленных благодаря опыту. В этом ему помогает синтетическая способность воображения. Если оказывается, что собранных знаний недостаточно для завершения изобретения, ученый обращается к источникам знаний, доступным

благодаря творческому воображению. Этот метод у каждого ученого свой, но суть его остается неизменной.

1. Ученый *стимулирует* свой разум, чтобы повысить частоту его вибраций и перейти на более высокий уровень мышления. Для этого он использует один или несколько стимулов из приведенного выше списка или какие-то стимуляторы по собственному выбору.

2. Он сосредоточивается на известных факторах (законченная часть) изобретения и мысленно создает *идеальную картину* факторов неизвестных (незаконченная часть). Эту картину он удерживает до тех пор, пока подсознание не впитает ее. После этого ученый расслабляется, избавляется от всех мыслей и *ожидает желанного ответа*.

Иногда результаты оказываются конкретными и мгновенными. Порой результат оказывается негативным – все зависит от развития «шестого чувства», то есть творческого воображения. С помощью синтетической способности воображения Эдисон перепробовал более 10 000 различных сочетаний идей, прежде чем смог *«настроиться» на творческое воображение*. Именно творческое воображение позволило ему найти идеальное решение и создать электрическую лампочку. Точно так же шла работа и над фонографом.

Существование творческого воображения подтверждается множеством доказательств. Эти доказательства можно

найти, тщательно проанализировав жизнь тех, кому удалось стать истинными лидерами в различных сферах жизни, несмотря на отсутствие достойного образования. Прекрасным примером лидера, достигшего величия с помощью творческого воображения, является Линкольн. Он начал использовать эту возможность благодаря любви к Энн Ратледж. Любовь всегда является важнейшим фактором, влияющим на способности человека.

## Движущая сила любви

В истории полно примеров того, какое сильное влияние оказывали женщины на великих лидеров. Их влияние пробуждало творческие способности мужского мозга благодаря пробуждению сексуального желания. Одним из примеров может служить Наполеон Бонапарт. Под влиянием своей первой супруги, Жозефины, он стал непобедимым полководцем. Когда же «здравый смысл» и государственные соображения вынудили его расстаться с ней, его карьера стала угасать. Его ожидало поражение и смерть на острове Святой Елены.

Только приличия не позволяют нам рассказать о множестве хорошо известных американцам мужчин, достигших высот благодаря влиянию своих жен – и лишившихся своего положения, *после* того как деньги и власть вскружили им голову и внушили мысль найти себе новых друзей. Наполеон

был не единственным, кто на собственном печальном опыте убедился, что *позитивное сексуальное влияние гораздо сильнее любой целесообразности, подсказанной здравым смыслом.*

Человеческий разум реагирует на стимулы!

И главным и самым сильным из этих стимулов является желание секса. Когда эта движущая сила укрощена и преобразована, она способна поднять человека к высшим сферам мысли.

Эта сила помогает преодолеть любое беспокойство и мелочные заботы, которые отвлекали человека на более низких уровнях.

К сожалению, это открытие сделали только гении. Остальные приняли сексуальное влечение, не открыв его главного потенциала, — неудивительно, что «других» так много, а вот с гениями гораздо хуже. *Сексуальная энергия — творческая энергия всех гениев.* Никогда не было и не будет великого лидера, творца или художника, которым не двигала бы мощная сексуальная сила.

Конечно, не следует считать, что *все* люди, обладающие мощным сексуальным началом, являются гениями. Гением можно стать, только когда разум человека испытывает столь мощное влияние различных стимулов, что ему *открывается доступ* к силам творческого воображения. И главным из этих стимулов является сексуальная энергия, которая значительно повышает частоту мысленных вибраций. Просто-

го обладания этой энергией недостаточно для гениальности. Энергию следует *преобразовать* из желания физического контакта в иное желание и действие — только тогда она сможет поднять человека до уровня гения.

Но многие люди неправильно понимают и неправильно используют эту великую силу. И вместо того чтобы поднять до уровня гения, сексуальное желание опускает их до уровня низших животных.

## Почему мужчины редко добиваются успеха до сорока

Проанализировав жизненные истории 25 тысяч человек, я выяснил, что те, кто добился поистине выдающегося успеха, редко приходили к таким результатам до сорока лет. Чаще всего свое истинное место они занимали, уже переступив пятидесятилетний рубеж. Этот факт настолько меня поразил, что я начал изучать его более тщательно, и эти исследования заняли у меня двенадцать лет.

Похоже, мне удалось выявить главную причину, почему большинство успешных людей не добиваются успеха до сорока-пятидесяти лет. Просто в молодости все они были склонны *растрачивать* свою сексуальную энергию на ее физическое проявление. Большинство людей так никогда и не узнает, что у сексуального желания есть и другие возможности, гораздо более важные. Те же, кто все-таки делает это

открытие, потратив много лет, тех самых, когда сексуальная энергия находится на пике, приходят к нему в возрасте сорока пяти – пятидесяти лет. И на этот возраст выпадают самые яркие достижения.

Жизнь многих людей до сорока, а зачастую и после этого возраста, являет собой постоянное *рассеивание энергии*, которую можно было бы с большей пользой направить по иным каналам. Люди попусту пускают на ветер ценные и мощные эмоции.

Привычка эта настолько распространена, что в языке даже появилось выражение «прожигать молодость».

Стремление к сексуальному выражению является самым сильным побудительным стимулом человека. И поэтому сексуальное желание, укрощенное и преобразованное в действие, отличное от физического проявления, может поднять человека до уровня гениальности.

Один из самых выдающихся бизнесменов Америки откровенно признавался, что большей частью своих гениальных планов он обязан своей привлекательной секретарше. Он говорил, что само ее присутствие поднимает его до высот творческого воображения, чего не позволяет ни один другой стимул.

В истории мы встречаем множество примеров гениев, ставших таковыми благодаря использованию искусственных стимуляторов – алкоголя и наркотиков. Эдгар Аллан По написал «Ворона», под влиянием алкоголя «снам отдавшись,

недоступным на земле ни для кого». Джеймс Уиткомб Райли лучшие свои книги написал под воздействием алкоголя. Наверное, именно в таком состоянии он увидел «нереальную реальность: и виденье, и обман, мельницу, воды течение и клубящийся туман». И Роберту Бернсу лучше всего писалось под влиянием спиртного: «За дружбу старую – до дна! За счастье прежних дней! С тобой мы выпьем, старина, за счастье прежних дней!»

Но давайте вспомним, как рано и мучительно окончили свою жизнь эти люди. Природа приготовила *собственные средства стимуляции* человеческого разума, и средства эти вполне безопасны. Они заставляют человеческий разум вибрировать с большей частотой, настраиваться на тонкие мысли, которые приходят из «великого непознанного»! И ни одного адекватного заменителя природных стимуляторов еще не придумано.

Психологам хорошо известна тесная взаимосвязь между сексуальными желаниями и духовными побуждениями – по-видимому, этим и объясняется странное поведение людей, участвовавших в религиозных оргиях, распространенных в определенный период развития человечества.

Миром и судьбами управляют человеческие эмоции. Чувства оказывают колоссальное влияние на поступки людей, значительно более сильное, чем разум.

Творческие способности мозга пробуждаются именно эмоциями, а не холодным рассудком.

А самая мощная эмоция человека – это желание секса.

Есть и другие стимуляторы, и мы с вами о них говорили, но ни одному из них и даже всем им вместе не сравниться с побудительной силой секса.

Стимулятором является любое влияние, которое временно или постоянно повышает частоту мысленных вибраций. Десять основных стимуляторов, перечисленных выше, являются наиболее распространенными. С их помощью человек может войти в контакт с Высшим разумом или по собственному желанию оказаться в глубинах подсознания – собственного или чужого. Именно так и поступают истинные гении.

## **Тонкости личного «магнетизма»**

Преподаватель, который обучил и направил усилия более тридцати тысяч продавцов, сделал удивительное открытие. Он понял, что наибольшего успеха в продажах добиваются самые сексуальные люди. *Когда мы говорим о таком факторе, как личный магнетизм, то имеем в виду именно сексуальную энергию.* Сексуальные люди всегда обладают мощным магнетизмом. Поняв и развив в себе эту жизненную силу, мы можем с большой пользой для себя применять ее в отношениях с людьми. Эту энергию можно передавать окружающим следующими способами:

1. Рукопожатие. Касание рук мгновенно выдает наличие



или отсутствие магнетизма.

2. Тон голоса. Магнетизм, или сексуальная энергия, является фактором, окрашивающим тембр голоса, делающим его музыкальным и обаятельным.

3. Осанка и телодвижения. Сексуальные люди двигаются энергично, легко и грациозно.

4. Мысленные вибрации. Сексуальные люди окрашивают эмоцией секса все свои мысли – или могут сделать это при желании. Подобный настрой всегда влияет на окружающих.

5. Внимание к внешности. Сексуальные люди всегда очень тщательно следят за внешностью. Они выбирают такой стиль одежды, какой соответствует их характеру, особенностям фигуры, комплекции и т. п.

Принимая на работу продавцов, самые опытные менеджеры обращают внимание на личный магнетизм. Это основное требование к соискателям. Люди, не обладающие сексуальной энергией, никогда не испытывают энтузиазма и не умеют заражать своим энтузиазмом окружающих. А ведь это одно из самых главных качеств, необходимых успешному торговому представителю, чем бы он ни торговал. Оратор, проповедник, адвокат или продавец, не обладающий сексуальной энергией, обречен на неудачу, поскольку просто не способен повлиять на окружающих.

Добавьте к этому еще и тот факт, что на большинство людей можно повлиять только на эмоциональном уровне, и

вы поймете, насколько важна сексуальная энергия для человека, занимающегося продажами. Опытные торговые представители, добившиеся впечатляющих успехов в продажах, сознательно или бессознательно преобразовывали сексуальную энергию в *торговый энтузиазм*! Это и есть сексуальное преобразование.

Торговые представители, умеющие перенести весь пыл и всю страсть сексуального желания на покупателя и использовать сексуальную энергию в продажах, владеют искусством сексуального преобразования, даже если сами об этом не подозревают. Большинство торговых представителей, которым это преобразование удавалось, даже не понимает, что именно они делают и как это происходит.

Преобразование сексуальной энергии требует большей силы воли, чем тратит на это обычный человек. Те, кому трудно проявлять силу воли в степени, достаточной для сексуального преобразования, могут постепенно *развить* в себе эту способность. Хотя для этого и требуется сила воли, но награда вас ожидает более чем достойная.

Подавляющее большинство людей проявляет непростительное невежество в области секса. Сексуальное желание неправильно истолковывается, опорочивается и высмеивается ханжами и глупцами. И положение это сохранялось так долго, что даже само слово «секс» крайне редко используется в приличном обществе. Мужчин и женщин, которых природа благословила – да, именно *благословила* – сексуаль-

ной натурой, обычно считают выскочками, желающими привлечь к себе внимание. Вместо восхищения они обычно вызывают неприязнь, а то и ненависть.

## Сила сексуальной энергии

Даже в нашу просвещенную эпоху миллионы людей страдают комплексом неполноценности, возникшим в силу ложного представления о том, что сексуальность – это проклятие. Впрочем, мои рассуждения о благотворности сексуальной энергии никоим образом не следует рассматривать в качестве оправдания распутства. Сексуальные эмоции благотворны *только* в том случае, если используются разборчиво и разумно. Их можно использовать неправильно, и часто именно так и происходит. И тогда эти эмоции губят тело и разум, а вовсе не обогащают человека.

Эта глава посвящена именно тому, как правильно и с пользой использовать эту силу.

Мои исследования показали, что практически за каждым мужчиной, добившимся величия, всегда стоит женщина. Достижения почти всех, с кем мне довелось общаться, опирались на женское плечо.

Очень часто такой женщиной была скромная, привыкшая держаться в тени супруга, о которой окружающим почти ничего не было известно. В ряде случаев источником вдохновения становилась «другая женщина». Полагаю, такие слу-

чай вам знакомы.

Невоздержанность в сексе так же губительна, как и невоздержанность в еде или употреблении спиртного. В нашу эпоху, которая началась с Первой мировой войны, невоздержанность в сексе очень распространена. По-видимому, недостатком великих лидеров мы обязаны именно этой оргии вседозволенности. Вряд ли кто-то сможет подняться до высот творческого воображения, бесплодно рассеивая драгоценную энергию. Люди – единственные существа на земле, которые нарушают предназначение природы. Все животные занимаются сексом умеренно, с целью, которая соответствует законам природы. Все животные реагируют на сексуальные призывы только в определенные периоды. Для человека же в сексе нет запретов и ограничений.

Любой разумный человек знает, что чрезмерная стимуляция (например, алкоголем или наркотиками) – это проявление невоздержанности, способное разрушить жизненно важные органы, включая и мозг. Но не каждый знает, что невоздержанность в сексе может стать привычкой столь же деструктивной и губительной для творческого начала, как наркотики и спиртное.

Наркоман сексуальный не отличается от наркомана обычного! И тот и другой теряют контроль над собственной волей и здравым смыслом. Сексуальная невоздержанность губит не только здравый смысл и силу воли, но еще и ведет к безумию (временному или постоянному). Многие случаи ипохондрии

связаны именно с привычками, сформировавшимися в силу непонимания истинной роли секса.

Из этого краткого обзора уже понятно, что невежество в области сексуального преобразования имеет самые пагубные последствия для человека, лишая его массы великолепнейших и полезнейших преимуществ.

Невежество в области секса так широко распространено, потому что долгое время тема эта была окутана тайной и завесой мрачного молчания. Атмосфера тайны и умолчания лишь разжигала любопытство и желание узнать больше об этом «запретном» предмете. К стыду всех законодателей и большинства врачей, которые должны были просвещать молодежь в этом вопросе, подобная информация никогда не была доступна.

Редко случается такое, что человек доходит до высот творческого начала в любой сфере деятельности до достижения сорока лет. *Ярче всего способности обычного человека раскрываются в период от сорока до шестидесяти лет.* Это утверждение основывается на тщательном анализе жизни и достижений тысяч мужчин и женщин. И их пример должен вдохновлять тех, кто еще не достиг сорока и не добился реальных успехов. И тех, кого страшит приближение «старости» после сорока. От сорока до пятидесяти лет человек, как правило, проживает самые яркие и плодотворные годы своей жизни. К этому возрасту нужно приближаться не со страхом и трепетом, но с надеждой и страстным ожиданием.

Если вам нужны доказательства, что люди начинают добиваться истинных успехов именно после сорока, проанализируйте жизнь самых успешных бизнесменов Америки, и вы в этом убедитесь. Генри Форд главных своих успехов добился уже после сорока. Эндрю Карнеги было далеко за сорок, когда он начал пожинать плоды своих усилий. – Джеймс Дж. Хилл в сорок лет все еще сидел за телеграфным ключом. Все его поразительные достижения случились гораздо позже. Биографии американских промышленников и финансистов полны доказательств того, что самый плодотворный возраст – от сорока до шестидесяти.

Между тридцатью и сорока человек начинает понимать (если ему вообще дано это понять) искусство сексуального преобразования. Открытие это обычно бывает случайным. Чаще всего сделавший его человек вообще не осознает этого открытия. Он замечает, что его достижения растут начиная с тридцати пяти лет, но чаще всего не понимает причины этой перемены. А причина заключается в том, что *природа начинает гармонизировать эмоции любви и секса именно в период от тридцати до сорока лет*. И в этот период человек может опереться на эти великие силы и использовать их совместно в качестве стимула к действиям.

Секс сам по себе является мощным побудительным стимулом к действию. Но сила его подобна циклону – зачастую она не поддается контролю. Когда эмоция секса сочетается с эмоцией любви, возникает спокойствие, осознание це-

ли, справедливость суждений, душевное равновесие. Есть ли человек, перешагнувший сорокалетний рубеж, неспособный проанализировать эти слова и подтвердить их собственным опытом?

Любовь, романтика и секс способны поднять человека до высочайших вершин достижений.

Любовь выполняет роль своеобразного эмоционального клапана безопасности. Она обеспечивает баланс, самообладание и конструктивность усилий. Сочетание трех этих эмоций может сделать человека настоящим гением.

Однако есть гении, которые практически ничего не знали о любви. И большая их часть была занята действиями разрушительными или по крайней мере не основанными на справедливости по отношению к окружающим. Если бы не мое воспитание, я мог бы назвать десяток гениев, проявивших себя в сфере промышленности и финансов, но отличавшихся поразительной безжалостностью в отношении других людей. У этих людей совершенно не было совести.

Эмоции – это *состояния* разума. Наука снабдила нас «химией разума», которую вполне можно сопоставить с химией материи. Хорошо известно, что с помощью химии ученые могут создать смертельные яды – для этого достаточно просто в соответствующих пропорциях смешать определенные элементы, каждый из которых не является ядовитым сам по себе. То же самое происходит с эмоциями – определенное их сочетание может стать смертельным ядом. Секс и ревность

могут превратить человека в настоящего зверя, лишённого разума.

Присутствие одной или нескольких деструктивных эмоций в человеческом разуме приводит к созданию смертельного яда, способного погубить чувство справедливости. А порой любое сочетание этих эмоций может убить в человеке даже сам здравый смысл.

*Путь к гениальности* лежит через развитие способности использовать эмоции секса, любви и романтики и управлять ими. Вкратце этот процесс можно описать следующим образом.

Поощряйте присутствие этих эмоций и их доминирование. Подавляйте все деструктивные эмоции в самом начале. Разум подчиняется привычке. Его питают те мысли, которые в нем доминируют. Проявив силу воли, человек может подавить любую эмоцию и стимулировать появление любой другой. Контролировать разум с помощью силы воли несложно. Достаточно лишь проявить настойчивость и выработать в себе соответствующую привычку. Секрет контроля над эмоциями кроется в понимании процесса преобразования. Когда в разуме появляется какая-либо негативная эмоция, ее можно преобразовать в позитивную или конструктивную простым изменением собственных мыслей.

Единственный путь к гениальности – это постоянные и добровольные личные усилия!

Другого пути нет.



Люди могут достичь колоссальных высот в финансах или бизнесе, используя одну лишь сексуальную энергию. Но в истории полно примеров того, как определенные черты характера не позволяли людям достичь высот, удержаться на них и насладиться своим положением. Об этом стоит задуматься и поразмышлять, поскольку подобное знание может быть полезно всем людям. Невежество в этой области стоило тысячам людей счастья, хотя богатства им добиться удалось.

Эмоции любви и секса оставляют безошибочно узнаваемый след. След этот бывает настолько явственным, что распознать его может любой, кто этого захочет. Люди, побудительным мотивом которых является страсть, основанная на одних лишь сексуальных желаниях, неосознанно выдают себя миру. Эта страсть живет в их глазах и чертах лица. Эмоции любви в сочетании с сексуальными эмоциями смягчают выражение лиц и делают людей прекрасными. И чтобы почувствовать это, не нужно быть специалистом-психологом. Это заметно с первого взгляда.

Любовь выявляет и развивает художественную и эстетическую природу человека. Она оставляет след в нашей душе, и след этот заметен даже после того, как время и обстоятельства погасили огонь любви.

Воспоминания о любви никогда не исчезают. Они живут в нашей душе, направляют нас и продолжают влиять на нашу жизнь, даже когда сама любовь давно померкла. И в этом нет ничего нового. Каждый человек, испытавший *истинную лю-*

*бовь*, знает, что она оставляет вечный след на сердце. Влияние любви сохраняется, потому что любовь духовна по своей природе. Если любовь не смогла поднять человека к высотам достижений, у него нет надежды: он мертв, хотя и продолжает жить.

Даже одних лишь воспоминаний о любви достаточно, чтобы человек воспарил на высоты творчества. Главная сила любви может ослабеть и исчезнуть, как огонь, который вспыхнул и погас. Но любовь оставляет после себя неизгладимый след как свидетельство ее бытия. А уход любви часто становится подготовкой сердца к любви еще более великой.

Вернитесь в свое прошлое и погрузитесь в восхитительные воспоминания о былой любви. Эти воспоминания смягчат влияние забот и тревог сегодняшнего дня. Они позволяют уйти от неприятных реалий жизни. И может быть – кто знает? – во время бегства в мир фантазий в вашем разуме блеснут идеи или планы, которые полностью изменят ваше финансовое положение или состояние души.

Если вы считаете себя несчастным из-за того, что «любили и потеряли», гоните от себя эту мысль. *Человек, который любил по-настоящему, никогда не может все потерять.* Любовь причудлива и темпераментна. Она эфемерна и неуловима. Она приходит, когда ей хочется, и уходит без предупреждения. Смиритесь с этим и наслаждайтесь любовью, пока она с вами. Но не тратьте время и душевные силы на сожаления из-за ее ухода. Это не поможет ее вернуть.

Не думайте, что любовь приходит лишь однажды. Любовь приходит и уходит, любви несть числа. И каждая любовь влияет на человека по-своему. Возможно, какая-то любовь оставила на вашем сердце след более глубокий, чем другие чувства. Но каждая любовь благотворна. Не идет она на пользу только циникам, которых уход любви оскорбляет.

В любви не должно быть разочарований – и их не было бы, если бы люди правильно понимали разницу между эмоциями любви и секса. Главное различие заключается в том, что любовь духовна, а секс – явление биологическое. Ни один духовный опыт, коснувшийся человеческого сердца, не может быть вредоносен, за исключением невежества и ревности.

Любовь является величайшим событием жизни любого человека – в этом нет сомнений. Она позволяет человеку соединиться с Высшим разумом.

Любовь, романтика и секс ведут человека к вершинам творческого начала.

Любовь, романтика и секс – это стороны вечного треугольника, который превращает человека в гения.

Природа создает гениев только так – и другой силы нет.

У любви много граней, оттенков и цветов. Любовь к родителям или детям не похожа на любовь к спутнику жизни. Любовь может быть сексуальной или нет.

Любовь к настоящим друзьям не похожа на любовь к спутнику жизни, родителям или детям. Но от этого она не пере-

стает быть любовью.

Существует любовь к предметам неодушевленным – например, к творениям природы. Но самая сильная и жгучая любовь – та, в которой эмоции любви сочетаются с эмоциями секса. Брак, в котором нет гармоничного сочетания любви и секса, не может быть счастливым. Такие браки редко сохраняются долго. Одна лишь любовь не приносит счастья в браке, равно как и один лишь секс. Когда же две эти прекрасные эмоции соединяются, у человека возникает состояние разума, близкое к духовному откровению, мало кому доступному в земной жизни.

Когда к любви и сексу добавляется еще и *романтика*, то такое сочетание сносит все преграды между разумом человека и Высшим разумом вселенной. И тогда рождается гений!

Насколько все это отличается от того, что обычно связывают с сексом. Такая интерпретация этого чувства поднимает его над суетой и делает глиной в руках Творца, из которой и возникает все прекрасное и вдохновляющее. Правильное понимание этого рождает гармонию из хаоса, существующего во многих браках. Дисгармония, которая приводит к ссорам, неудовлетворенности и конфликтам, очень часто бывает связана с отсутствием истинных знаний о сексе. Там, где есть любовь, романтика и правильное понимание природы и функции секса, дисгармонии в отношениях супругов быть не может.

## **Подводя итоги:**

- **Если вы сумеете обуздать вашу сексуальную энергию и направите ее в нужное русло, она приведет вас к большим достижениям.** Сексуальная энергия является самой сильной в жизни человека. Под воздействием сексуального желания люди развивают остроту воображения, храбрость и силу, несвойственные им в другое время.

- **Прислушивайтесь к своему «шестому чувству», откройтесь для него.** Относительно небольшое количество людей используют эту способность сознательно и целенаправленно – они и есть гении.

- **Соединив любовь, сексуальное желание и романтические переживания, вы получите рецепт счастливого брака.** Такой брак приведет в состояние высшей духовности и гармонии.

# XI. Подсознание

*Ваше подсознание может питаться мыслями, направленными на победу, равно как и противоположными. Выбор за вами.*

*Как научиться контролировать свое подсознание?*

Подсознание – это особая область сознания, в которой фиксируются и сохраняются все мысленные импульсы, поступающие в объективный разум от пяти органов чувств. Эти импульсы могут быть извлечены или удалены из подсознания, как извлекаем и удаляем мы письма из почтового ящика.

Подсознание получает и хранит чувственные впечатления и мысли вне зависимости от их природы. Вы можете *самостоятельно внедрить в подсознание любой план, мысль или цель*, которые хотите трансформировать в физический или монетарный эквивалент. Сначала подсознание реагирует на доминирующие желания, окрашенные определенными эмоциями, например верой.

Вспомните инструкции из главы 2, посвященной желанию. Там мы говорили о шести важнейших шагах по созданию и реализации планов. Полагаю, теперь вам понятна значимость того, о чем мы будем говорить сейчас.

Подсознание работает день и ночь. Подсознание черпает

силы в Высшем разуме и самостоятельно трансформирует наши желания в их физический эквивалент, всегда используя для достижения цели самые практичные средства.

Полностью контролировать подсознание невозможно, но вы можете *сознательно внедрить* в него любой план, желание или цель, которым хотите придать конкретную форму. Еще раз прочтите инструкции по работе с подсознанием из главы 4.

Существует масса доказательств, что подсознание является связующим звеном между разумом человека и Высшим разумом. Это *посредник*, с помощью которого можно вступить в контакт с силами Высшего разума. Только подсознанию известно, каким тайным образом ментальные импульсы меняются и превращаются в свой духовный эквивалент. Только подсознание является средством, с помощью которого молитвы достигают источника, способного на них ответить.

Возможности творческого воображения в сочетании с подсознанием велики и непостижимы. Они вселяют в сердце человека благоговейное почтение.

Говоря о подсознании, я всегда испытываю комплекс неполноценности и остро ощущаю собственную незначительность. Мы практически ничего не знаем об этом сложном и важном предмете. Сам факт, что подсознание является средством общения разума человеческого и Разума высшего, буквально парализует любой здравый смысл.

После того как вы примете реальность существования подсознания и поймете, что подсознание способно преобразовать ваши *желания* в материальный эквивалент, вам станет окончательно ясна значимость инструкций из главы 2, посвященной *желаниям*. Вы поймете и то, почему я постоянно твержу, что вы должны *четко сформулировать свои желания и изложить их в письменном виде*. Вам станет ясна и необходимость *настойчивости* в исполнении инструкций.

Тринадцать принципов – это стимулы, с помощью которых можно приобрести способность общаться с подсознанием и влиять на него. Не расстраивайтесь, если это не удастся вам с первой попытки. Помните, что управлять подсознанием можно только через привычки, которые формируются в соответствии с указаниями из главы 3, посвященной *вере*. У вас еще не было времени укрепиться в вере. Будьте терпеливы. И будьте настойчивы.

В главах, посвященных вере и самовнушению, мы говорили о многом из того, что будет повторено и здесь – ради *вашего* подсознания. Помните: подсознание функционирует самостоятельно, пытаетесь вы влиять на него или нет. И это естественным образом приводит нас к выводу, что любые негативные мысли о страхе и бедности также являются стимулами для подсознания. Вы должны подавлять эти импульсы и давать подсознанию более желательную пищу для размышлений.

Подсознание никогда не спит! Если вы не сможете внед-



ритель желания в подсознание, оно будет питаться мыслями, возникающими в результате вашего небрежения.

Мы уже говорили, что мысленные импульсы (и негативные, и позитивные) непрерывно поступают в подсознание из четырех источников, которые были перечислены в главе 11, посвященной сексуальному преобразованию.

Пока что будет достаточно запомнить, что ваше повседневное существование порождает массу мысленных импульсов, которые оседают в вашем подсознании, и вы этого даже не осознаете. Некоторые импульсы негативны, другие позитивны. Поняв это, вам нужно постараться подавить поток негативных импульсов и повлиять на подсознание позитивными импульсами *желания*.

Когда вам это удастся, вы получите ключ и сможете распахнуть врата к подсознанию. Более того, эти врата окажутся под полным вашим контролем, и ни одна нежелательная мысль более не сможет повлиять на ваше подсознание.

*Все созданное начинается с мысленного импульса.* Невозможно создать что-либо, не имея *мысленного образа*. С помощью воображения мысленные импульсы можно *собрать в планы*. Когда воображение находится под контролем, оно может создать планы и цели, позволяющие человеку добиться успеха в избранной сфере деятельности.

Все мысленные импульсы, требующие преобразования в физический эквивалент и ради этого внедряемые в подсознание, должны сначала пройти через воображение и *обога-*

таться верой. Обогащать план или цель, которым предстоит укорениться в подсознании, верой можно только с помощью воображения.

Из этого следует, что эффективное использование подсознания требует четкой координации и использования всех описанных в этой книге принципов.

Знаменитая американская поэтесса и журналистка Элла Уилер Уилкоккс, которая жила и работала в конце XIX – начале XX века, прекрасно понимала силу подсознания. Она писала:

*Никогда не знаешь, что сделает мысль,  
Принесет ли она ненависть или любовь?  
Мысль материальна, ее воздушные крылья  
Легче тех, что несут ввысь голубку.  
Мысль подчиняется закону вселенной –  
Все сущее повторяет себя,  
И несется мысль, возвращая  
Тебе все то, что твой разум родил.*

Мисс Уилкоккс заглянула в самую суть: мысли, рожденные разумом человека, глубоко укореняются в подсознании и превращаются в магнит, шаблон или стереотип, влияющий на подсознание, которое материализует их в физическом мире. Мысли поистине материальны, ведь все материальное начинается с мысленной энергии.

Подсознание более подвержено влиянию тех мысленных

импульсов, которые окрашены чувством или эмоцией, чем сухих порождений холодного разума. Существует масса доказательств этой теории.

*Только окрашенные эмоциями мысли могут материализоваться через действия подсознания.*

Если правда, что подсознание быстрее реагирует на мысленные импульсы, окрашенные эмоциями, то очень важно выявить самые сильные эмоции. Существует семь основных позитивных эмоций и семь основных негативных эмоций. Негативные эмоции очень быстро внедряются в мысленные импульсы и проникают в подсознание. Эмоции же позитивные нужно *внедрять сознательно*, пользуясь принципом самовнушения. Только после этого желания можно передавать подсознанию. О самовнушении мы с вами говорили в главе 4 – вернитесь к ней и еще раз внимательно изучите все инструкции.

Эти эмоции (или чувственные импульсы) можно сравнить с дрожжами в тесте, потому что они содержат в себе элемент *действия*, который переводит мысленные импульсы из пассивного в активное состояние. Вот почему мысленные импульсы, окрашенные эмоциями, более эффективны, чем импульсы, родившиеся в «холодной рассудке».

Вы готовитесь влиять на «внутреннюю аудиторию» своего подсознания и управлять ею, чтобы перевести свое желание денег в его монетарный эквивалент. Очень важно точно представлять себе метод влияния на эту «внутреннюю ауди-

торию». Вы должны говорить на ее языке, иначе она не откликнется на ваш посыл. *Для подсознания понятнее всего язык эмоций и чувств.*

Давайте же рассмотрим семь позитивных и семь негативных эмоций, чтобы в процессе работы с подсознанием вы могли сосредоточиться на позитивных и подавить негативные.

## **Семь главных позитивных эмоций**

**ЖЕЛАНИЕ**

**ВЕРА**

**ЛЮБОВЬ**

**СЕКС**

**ЭНТУЗИАЗМ**

**РОМАНТИЧЕСКОЕ НАСТРОЕНИЕ**

**НАДЕЖДА**

Есть и другие позитивные эмоции, но эти семь – самые сильные. В творческом труде они используются чаще всего. Научитесь управлять этой семеркой (а научиться можно только через *использование*) – и тогда все остальные позитивные эмоции будут в вашем распоряжении, когда это понадобится. Не забывайте, что вы читаете книгу, главная цель которой – развитие «денежного сознания» путем заполнения разума позитивными эмоциями. Когда в разуме теснятся

негативные эмоции, ни о каком «денежном сознании» и речи быть не может.

## **Семь главных негативных эмоций, которых следует избегать**

**СТРАХ**

**РЕВНОСТЬ**

**НЕНАВИСТЬ**

**МЕСТЬ**

**АЛЧНОСТЬ**

**ПРЕДУБЕЖДЕНИЕ**

**ГНЕВ**

*Позитивные и негативные эмоции не могут жить в душе одновременно. Что-то должно доминировать.*

И ваша задача сделать так, чтобы доминирующее влияние на разум оказывали именно позитивные эмоции. И в этом вам на помощь придет закон привычки. Выработайте привычку вызывать и использовать позитивные эмоции!

И со временем они начнут доминировать в вашем разуме так прочно, что негативные эмоции просто не смогут туда пробиться.

Только неуклонно следуя этим инструкциям, вы сможете обрести контроль над своим подсознанием. Достаточно од-

ной негативной эмоции проникнуть в ваше сознание, и вы уже не сможете рассчитывать на конструктивную помощь со стороны подсознания.

Если вы человек наблюдательный, то наверняка заметили, что большинство людей обращается к молитве только тогда, когда все остальное не принесло результатов! Люди молятся, произнося бессмысленные слова и исполняя какие-то ритуалы. И поскольку большинство людей молится лишь тогда, когда все остальное не принесло результатов, они произносят молитвы в состоянии *страха и сомнений*. И именно на эти эмоции и реагирует их подсознание. Именно их подсознание передает Высшему разуму. Получив эти эмоции, Высший разум начинает действовать соответственно.

Если вы молитесь о чем-либо в состоянии страха, то вы не получите желаемого. Высший разум скорее всего вообще не отреагирует на вашу молитву, и она пропадет втуне.

Но иногда молитва приносит человеку желаемое. Если вы когда-либо получали то, о чем молились, поройтесь в памяти и воскресите то самое *состояние разума*, в каком вы приступали к молитве. И тогда вы точно поймете, что теория, описанная в этой книге, гораздо больше, чем просто теория.

Настало время преподавать «науку молитвы» в школах и других образовательных институтах нашей страны. Более того, молитву можно и нужно перевести на уровень науки. Когда это время настанет (а настанет оно, как только человечество будет к этому готово и потребует этого), люди перестанут

нут обращаться к Высшему разуму в состоянии страха – в мире просто *не останется* такой эмоции, как страх. Невежество, суеверие и ложные учения исчезнут, и мы станем тем, кем и должны быть, детьми Высшего разума. Пока что достичь этого удалось немногим.

Если это пророчество кажется вам слишком фантастическим, вспомните историю человечества. Всего двести лет назад люди считали молнию проявлением гнева Господня и боялись ее. Сегодня же благодаря силе веры мы укротили молнию и заставили ее вращать колеса промышленности. Еще недавно считалось, что пространство между звездами представляет собой мертвую пустоту, великое ничто. А сегодня благодаря той же силе веры мы точно знаем, что космос не пуст и не мертв, что он живет, что это высочайшая из всех известных форма вибраций, за исключением разве что вибраций *мысли*. Более того, мы знаем, что живая, пульсирующая, вибрирующая энергия, которая пронизывает каждый атом материи, заполняет все пространство и связывает человеческие разумы друг с другом.

Почему же нам не поверить в то, что та же самая энергия может связать человеческий разум с Разумом высшим?

Между разумом человеческим и Разумом высшим нет никаких таможенных барьеров. Это общение ничего не будет стоить. Для него потребуются лишь терпение, вера, настойчивость, понимание и *искреннее желание*. Более того, установить такой контакт может каждый из нас.

Оплаченные молитвы бесполезны. Высший разум не ведет переговоров с посредниками. Вы или вступаете в контакт напрямую, или не вступаете вовсе.

Можно купить молитвенник и твердить молитвы до своего смертного часа – и не получать ответа. Мысли, которые вы хотите донести до Высшего разума, должны пережить трансформацию, а на это способно только ваше подсознание.

Метод общения с Высшим разумом сходен с радиопередачей, при которой звуковые вибрации передаются в эфир без помощи проводов. Если вы понимаете принцип работы радио, телевидения и мобильных телефонов, то вам, конечно, понятно, что аудио- и видеосигналы не могут передаваться в эфир в своем естественном виде. Они должны быть преобразованы в вибрации такой частоты, которая недоступна человеческому уху и глазу. Передающая станция модифицирует аудио- и видеосигнал, повышая частоту его вибраций в миллионы раз. Только в таком виде сигнал можно передавать в эфир. После модификации сигнала он отправляется на принимающую станцию, где преобразуется в исходное состояние. После этого мы уже можем воспринимать информацию с помощью слуха и зрения.

Подсознание является посредником, переводящим наши молитвы в такой вид, какой доступен Высшему разуму. Высший разум воспринимает информацию, распознает ее смысл и дает ответ в виде конкретного плана или идеи исполнения желания. Поймите этот принцип, и вам станет ясно, почему



пустые слова из молитвенника не могут и никогда не смогут связать человеческий ум с Высшим разумом.

По моему мнению, прежде чем ваша молитва достигнет Высшего разума, она должна трансформироваться – вибрации мысленные должны стать вибрациями духовными.

Вера – вот единственное средство, способное перевести ваши мысли на духовный уровень. Вера и страх не дружат друг с другом. Там, где есть вера, нет места страху. Там, где живет страх, не может быть веры.

### **Подводя итоги:**

- **Научитесь управлять вашими эмоциями.** Именно эмоции трансформируют мысли из пассивного состояния в активное.

- **Исключите негативное воздействие на ваше подсознание и начните стимулировать позитивное.** После того как подсознание окажется под контролем, вы сможете реализовать все свои планы.

- **Развивайте привычку мыслить позитивно.** Позитивные эмоции начнут доминировать в вашем разуме и переключают доступ негативным эмоциям.

## XII. Разум

*Наш мозг удивителен! Он способен собрать огромное количество знаний, необходимых для накопления денег.*

*Как обрести влияние, неподвластное другим?*

Исследование, которое автор книги провел вместе с доктором Александром Грэмом Беллом и доктором Элмером Р. Гейтсом, показало, что любой человеческий мозг является одновременно и приемником, и передатчиком мысленных вибраций.

Человеческий мозг действует в соответствии с принципом действия радио и других беспроводных средств связи, поэтому можно утверждать, что он способен улавливать мысленные вибрации, передаваемые мозгом другого человека.

В свете вышесказанного давайте вернемся к определению творческого воображения из главы 6. Творческое воображение – это «приемник» мозга, который улавливает мысли, генерируемые мозгом других людей. Это средство общения между сознанием и четырьмя источниками мысленных стимулов.

В процессе стимуляции или «перехода» на вибрации более высокой частоты мозг становится восприимчивым к мысленным вибрациям внешних источников, поступающим в него через эфир. Такой «переход» происходит посредством

позитивных или негативных эмоций. Эмоции всегда повышают частоту мысленных вибраций.

Мозг может передать другому мозгу только вибрации высочайшей частоты. Мысль – это *энергия, обладающая чрезвычайно высокой частотой вибраций*. Когда мысль модифицируется посредством какой-то из основных эмоций, ее частота повышается еще больше. Именно такие мысли могут передаваться от одного мозга к другому.

Список человеческих эмоций возглавляет секс. Эта эмоция обладает максимальной интенсивностью и побудительной силой. Мозг, стимулируемый сексуальной эмоцией, начинает генерировать вибрации гораздо более высокой частоты, чем при стимуляции иной эмоцией или в отсутствие всякой стимуляции.

Сексуальное преобразование повышает частоту мысленных вибраций до такой степени, что творческое воображение становится чрезвычайно восприимчивым к идеям, витающим в эфире. С другой стороны, когда мозг генерирует вибрации такой частоты, он не только привлекает мысли и идеи, отправляемые в эфир мозгом других людей, но еще и окрашивает собственные мысли чувством, жизненно необходимым для их внедрения в подсознание.

Итак, вы уже поняли, что принцип передачи и является тем самым фактором, который позволяет окрасить свои мысли чувством или эмоцией и передать их подсознанию.

Подсознание – это «передатчик» мозга. Подсознание пе-

редает мысленные вибрации вселенной. Творческое воображение – это «приемник», который улавливает мысленные вибрации из эфира.

Способности подсознания и творческое воображение являются приемником и передатчиком вашей ментальной «радиостанции». А теперь давайте вернемся к принципу самовнушения, ведь это то самое средство, которое *запускает* вашу «радиостанцию».

Вы уже прочитали главу 4, посвященную самовнушению, и изучили инструкции по превращению *желания* в его монетарный эквивалент. Работа вашей ментальной «радиостанции» – процесс относительно простой. Вам нужно запомнить всего три составляющие. Собравшись использовать свою «радиостанцию», вы должны их применить. Это: *подсознание, творческое воображение и самовнушение*. Мы уже говорили о стимулах, которые приводят эти составляющие в действие. Активация начинается с желания.

## **Величайшие силы всегда «нематериальны»**

Великая депрессия 1930-х годов подвела мир ближе к пониманию нематериальных, невидимых сил. На протяжении всей истории человечество слишком уж полагалось на физические чувства. Знания человека ограничивались материальными вещами, которые можно было увидеть, потрогать,

взвесить и измерить.

Сейчас мы вступаем в самую чудесную эпоху – мы получаем возможность познакомиться с *нематериальными силами* окружающего нас мира. Возможно, с течением времени мы узнаем, что наше «другое «я» гораздо сильнее того физического «я», которое мы видим в зеркале.

Иногда мы говорим о нематериальном легкомысленно – то, что мы не можем воспринять пятью органами чувств, кажется нам несерьезным. Однако мы не должны забывать, что каждым из нас управляют силы невидимые и неосязаемые.

Все человечество не способно ни справиться с нематериальными силами, поднимающими огромные волны на океанах, ни управлять ими. Человеческий разум не способен понять нематериальную силу гравитации, которая удерживает нашу маленькую планету в космосе и не дает нам свалиться с нее. И контролировать эту силу мы тоже не можем. Все мы подчиняемся нематериальной силе грозы. И мы абсолютно беспомощны в присутствии нематериальной силы электричества. Многие из нас даже не представляют, что такое электричество, откуда оно берется и для чего существует!

Конца нашему невежеству в отношении того, чего мы не можем увидеть и потрогать, не видно. Мы не понимаем нематериальной силы (и разума), заключенного в земле, а ведь именно эта сила обеспечивает нас пищей и одеждой. Именно ей мы обязаны каждым долларом, который лежит в наших карманах.

# Драматическая история мозга

Никакая наша культура и образование не помогли нам понять нематериальную силу мысли – величайшую из всех нематериальных сил. Мы очень мало знаем о человеческом мозге, о его сложнейшем устройстве, которое и переводит энергию мысли в ее материальный эквивалент. Мы еще только вступаем в эпоху, которой будет суждено просветить нас в этом отношении. Ученые уже начали изучать это поразительное явление – человеческий мозг. И хотя они пока еще находятся на стадии «детского сада», им уже удалось многое познать. Им уже известно, что количество связей между клетками мозга равно единице с пятнадцатью миллионами нулей.

«Число это настолько поразительно, – говорит доктор Джадсон Херрик из Университета Чикаго, – что астрономия, которая оперирует сотнями миллионов световых лет, бледнеет рядом с ним. Было установлено, что в коре человеческого мозга содержится от 10 000 000 000 до 14 000 000 000 нервных клеток. И мы знаем, что клетки эти образуют определенные конструкции. Конструкции эти неслучайны. Они упорядоченны. Недавно открытые электрофизиологические методы позволили с помощью микроэлектродов выявить токи, соединяющие клетки, расположенные в точно определенных местах, усилить их и зафиксировать разницу потен-

циалов с точностью до миллионной доли вольт».

Невозможно, чтобы такая сложнейшая сеть существовала во имя одной лишь цели физического функционирования, развития и поддержания тела человека. Не логичнее было бы предположить, что система, которая дает миллиардам клеток мозга средство для общения друг с другом, предназначена и для общения с другими нематериальными силами?

## **Что такое телепатия?**

В конце 1930-х годов газета New York Times опубликовала статью, которая показывает, что по меньшей мере один крупный университет и один известный ученый, занимающиеся изучением ментальных явлений, провели серьезное исследование и пришли к выводам, сходным с тем, о чем говорится в этой и следующей главе. В статье вкратце рассказывалось о работе доктора Райна и его коллег из Университета Дьюка.

Ученые провели более ста тысяч опытов с целью установления факта существования «телепатии» и «ясновидения». Эти результаты были изложены в ряде статей в журнале Harpers Magazine. В одной из них Е. Г. Райн пытается подвести итоги и сделать предварительные выводы о точной природе этих «экстрасенсорных» типов восприятия.

Сегодня ряд ученых считает существование телепатии и ясновидения вполне возможным, и доказательством то-

му служат эксперименты Райна. Участникам экспериментов предлагали угадать карты из специальной колоды, не глядя на них и не имея к ним никакого сенсорного доступа. Ученым удалось выявить ряд мужчин и женщин, которые настолько регулярно называли карты правильно, что «не могло быть и речи о том, чтобы это произошло случайно или по чистому везению».

Но как же они это делали? Если предположить, что они обладали некоей силой, сила эта явно не имела сенсорной природы. Для нее просто нет органа. Эксперименты давали одинаково хорошие результаты и на расстоянии в несколько сотен миль, и в одной комнате. Этот факт позволил мистеру Райну предположить, что телепатия и ясновидение объясняются физической теорией радиации. Сила всех известных форм излучения обратно пропорциональна квадрату расстояния, на которое они передаются. С телепатией и ясновидением ничего подобного не происходит. Но, как и на все другие ментальные силы, на них оказывают влияние физические факторы. В противовес распространенному мнению эти способности не улучшаются, когда человек находится в состоянии сна или полусна. Напротив, наиболее ярко они проявляются, когда человек бодрствует. Райн обнаружил, что наркотики неизбежно снижают эти способности, а стимуляция всегда улучшает показатели. Самый успешный участник эксперимента лучшие результаты показывал, когда изо всех сил старался добиться успеха.



Один же вывод Райн делает с полной уверенностью: телепатия и ясновидение – это один и тот же дар. «Увидеть» карту, лежащую на столе рубашкой вверх, человеку позволяет та же самая способность, которая используется для «чтения» мыслей, живущих в разумах других людей.

У такого вывода есть веские основания. Предположим, что обе эти способности имеются у человека, который пользуется какой-то одной из них. И обе они проявляются практически с одинаковой силой. Ширмы, стены, расстояния не влияют ни на одну из них. Из этого Райн делает вывод, что экстрасенсорные способности, пророческие сны, предчувствия катастроф и прочие подобные явления могут быть проявлением той же самой способности. Читателю вовсе не обязательно признавать правоту этих выводов, если они не кажутся ему убедительными. Но доказательства, собранные доктором Райном, заставляют серьезно задуматься.

В свете сказанного доктором Райном об условиях, при которых разум входит в так называемые экстрасенсорные режимы восприятия, хочу сказать, что мы с моими коллегами сумели открыть, по нашему мнению, идеальные условия пробуждения и практического проявления шестого чувства (о нем мы поговорим в следующей главе).

Условия, о которых я говорю, заключаются в тесном сотрудничестве – так работали два моих помощника и я. В ходе экспериментов мы научились стимулировать собственные

разумы (применяя принцип связи с «невидимыми советниками», о которых пойдет речь в следующей главе) с тем, чтобы объединить их и найти решение самых разнообразных личных проблем моих клиентов.

Процедура очень проста. Мы усаживались за стол, четко формулировали проблему, над которой предстояло работать, и начинали обсуждение. Каждый высказывал все мысли, какие приходили ему в голову. Самое необычное в этом методе стимуляции разума заключается в том, что каждый участник получает доступ к неизвестным источникам знаний, располагающимся вне его личного опыта.

Если вы поняли принцип, описанный в главе, посвященной «мозговому центру», то без труда узнаете в нашей процедуре практическое применение этого принципа.

Метод стимуляции разума путем гармоничного обсуждения конкретных тем тремя участниками показывает нам самый простой и практичный способ использования принципа «мозгового центра».

Приняв и реализовав подобный план, любой, кто изучает эту философию, сможет овладеть знаменитой формулой Карнеги, которую автор вкратце описал в предисловии. Если сейчас это вам ни о чем не говорит, просто отметьте эту страницу и прочтите ее вновь, когда закончите читать последнюю главу.

## Подводя итоги:

- Если вы стимулируете мыслительные волны, мозг становится более восприимчивым к мыслям, исходящим из внешних источников. Сейчас ваши мысли и достижения координируются посредством трех простых принципов. Ваша новая способность понимать неосознаваемое поможет оказывать влияние, которое неподвластно многим другим.

- Запомните три составляющие вашей ментальной «радиостанции» и обязательно применяйте их. Это: *подсознание, творческое воображение и самовнушение.*

- Знайте, что Величайшие силы всегда «нематериальны». Мы не понимаем нематериальной силы (и разума), заключенной в земле, а ведь именно эта сила обеспечивает нас пищей и одеждой. Именно ей мы обязаны каждым долларом, который лежит в наших карманах.

## XIII. Шестое чувство

*С помощью шестого чувства вы сможете предвидеть ожидающие вас опасности и вовремя их предотвращать, а также сможете предвосхищать возможности и не упускать их.*

*Как стимулировать шестое чувство?*

Тринадцатый принцип, называемый *шестым чувством*, позволяет Высшему разуму вступать в контакт с человеком без всяких усилий и требований со стороны последнего.

Этот принцип – апогей нашей философии. Усвоить, понять и применить его можно, только овладев предварительно двенадцатью остальными принципами.

Шестое чувство – это та часть подсознания, которую мы называем творческим воображением. Ее можно считать «приемником», через который идеи, планы и мысли поступают в разум. Подобные ситуации можно назвать озарением или вдохновением.

Шестое чувство не поддается описанию! Его невозможно объяснить человеку, не овладевшему остальными принципами этой философии, потому что он не обладает знаниями и опытом, с которыми можно сравнить шестое чувство. Понимание шестого чувства приходит только в результате медитации и внутреннего развития разума. Шестое чувство – это, по-видимому, средство контакта между земным челове-

ческим разумом и Разумом высшим. Поэтому в нем сочетаются элементы ментальные и духовные. Считается, что это — та самая точка, в которой разум человека вступает в контакт со Вселенским разумом.

Овладев принципами, описанными в этой книге, вы будете готовы воспринять утверждение, которое раньше показалось бы вам невероятным: шестое чувство способно предупредить вас об опасностях, чтобы вы могли их избежать, и о возможностях, чтобы вы могли ими воспользоваться.

Шестое чувство всегда придет к вам на помощь. Это ваш «ангел-хранитель», который навсегда откроет вам врата в *храм мудрости*.

Вы никогда не узнаете, так это или нет, если не последуете инструкциям, описанным в этой книге, или не воспользуетесь каким-то сходным методом или процедурой.

Я не являюсь верующим человеком. Я не верю в «чудеса», потому что слишком много знаю о природе и знаю, что она никогда не нарушает собственных законов. Некоторые из этих законов настолько глубоки и непостижимы, что их вполне можно принять за «чудеса». И из них шестое чувство наиболее близко к чуду из всего, с чем я когда-либо сталкивался. Но чудом оно казалось мне лишь тогда, когда я не понимал способа действия этого принципа.

Насколько мне известно, каждый атом материи и каждый квант энергии пронизывает некая сила, первопричина, Высший разум. Именно этот Высший разум превращает желу-

ди в могучие дубы, заставляет воду течь вниз с холма, подчиняясь закону гравитации, сменяет ночь днем, а зиму – летом. В природе все взаимосвязано и занимает собственное место. Через принципы этой философии Высший разум может прийти на помощь человеку и преобразовать его *желания* в конкретную, материальную форму. Я знаю это, потому что сам экспериментировал и *испытывал это* на себе.

Шаг за шагом мы с вами подошли к этому последнему принципу. Если вы овладели теми принципами, о которых говорилось раньше, то уже можете без скептицизма воспринять поразительные истины этой главы. Если вы не овладели остальными принципами, то вам нужно сделать это, прежде чем вы сможете сознательно оценить реальность или фантастичность утверждений, сделанных в этой главе.

Когда в моей жизни был период «поклонения героям», я всегда пытался подражать тем, кем восхищался больше всего. И тогда я понял, что *вера*, с которой я подражал своим идолам, помогала мне делать это довольно успешно. Я так никогда и не избавился от этой привычки, хотя давно уже вышел из возраста, в каком это обычно бывает. Жизненный опыт показал: для человека очень полезно *подражать величю* – в чувствах и действиях, причем в максимально возможном приближении.

Задолго до того, как я подготовил к изданию первую статью и выступил с первой публичной речью, я выработал у себя привычку подражания. Я менял собственный характер,

пытаясь подражать девяти людям, чья жизнь и работа произвели на меня самое глубокое впечатление. Кто же были эти девять человек? Эмерсон, Пейн, Эдисон, Дарвин, Линкольн, Бербанк, Наполеон, Форд и Карнеги. На протяжении многих лет я каждый вечер устраивал воображаемое *совещание* с ними. Я называл их моими «невидимыми советниками».

Делал я это так. Перед тем как заснуть, я закрывал глаза и мысленным взором видел этих девятерых, собравшихся за моим круглым столом. Я не просто сидел рядом с теми, кого считал поистине великими людьми, но еще и главенствовал в группе. Я был председателем.

Устраивая эти вечерние совещания, я ставил перед собой очень *конкретную цель*. Цель эта заключалась в изменении собственного характера с тем, чтобы в нем появились черты всех моих воображаемых советников. Еще в молодости я понимал, что мне придется преодолевать немало трудностей. Я родился не в самой хорошей семье, с детства меня окружала атмосфера невежества и суеверий. И я сознательно решил переродиться с помощью метода, описанного в этой книге.

## **Укрепление характера через самовнушение**

Я всегда увлекался психологией и знал, что все люди стали такими, какими они стали, благодаря *доминирующим мыслям и желаниям*. Я знал, что каждое глубоко укоренившееся

ся желание страстно ищет внешнего выражения и материализации в реальной жизни. Я знал, что самовнушение играет важную роль в укреплении характера. Пожалуй, можно даже сказать, что *самовнушение – это единственный принцип развития и укрепления характера.*

Зная принципы функционирования разума, я был хорошо подготовлен к перестройке собственного характера. На воображаемых совещаниях с членами моего кабинета министров я хотел получить знания от каждого. Я обращался к каждому, вслух произнося что-то вроде:

– Господин Эмерсон, я хочу научиться у вас потрясающе тонкому пониманию природы, которое было вам свойственно всю жизнь. Я прошу вас воздействовать на мое подсознание и вселить в него те свои качества, которые позволили вам понять законы природы и жить в соответствии с ними. Я прошу вас помочь мне найти источники знаний и получить доступ к ним.

– Господин Бербанк, я прошу вас передать мне знания, которые позволили вам так гармонизировать законы природы, что даже кактус у вас лишился иголок и стал съедобным. Дайте мне доступ к знаниям, которые позволили вам вырастить два колоса там, где раньше рос только один, и сделать цветы более роскошными и гармоничными. Ведь только вам одному удалось успешно позолотить лилию.

– Господин Наполеон, я хочу подражать вам в поразительной способности вдохновлять окружающих и побуждать их



к еще более великим и грандиозным действиям. Вселите в меня дух вечной веры, которая позволяла вам превращать поражение в победу и преодолевать, казалось бы, непреодолимые препятствия. Император судьбы, король удачи, повелитель судьбы, я салютую вам!

– Господин Пейн, я хочу научиться у вас свободомыслию, смелости и ясности в отстаивании собственных убеждений, в чем вам не было равных!

– Господин Дарвин, я хочу научиться у вас потрясающему терпению и умению выявлять причинно-следственную связь, не поддаваясь предубеждениям. Ведь именно так вы продвинули вперед естественные науки!

– Господин Линкольн, я хочу обрести то острое чувство справедливости, неустанное терпение, чувство юмора, умение понимать людей и терпимость, которые всегда жили в вашей душе.

– Господин Карнеги, я уже бесконечно обязан вам! Благодаря вам я выбрал дело своей жизни, и это принесло мне огромное счастье и душевное спокойствие. Я хочу научиться у вас глубокому пониманию принципов организованных усилий, которыми вы так эффективно пользовались при создании великого промышленного предприятия.

– Господин Форд, вы оказали мне колоссальную помощь и поддержку. Вы дали мне материал, необходимый для продолжения моей работы. Я хочу научиться у вас настойчивости, упорству, уверенности в себе, ведь именно эти качества

помогли вам преодолеть бедность и объединить и упростить организованные усилия многих людей. Я тоже хочу помогать людям, идя по вашим стопам.

— Господин Эдисон, я усадил вас рядом с собой, с правой стороны. Я сделал это, потому что лично сотрудничал с вами в процессе изучения причин успеха и неудачи. Я хочу научиться у вас великолепному духу веры, который позволил вам открыть столько тайн природы. Я хочу получить от вас дух непоколебимости, которая так часто помогала вам вырывать победу, когда поражение было неизбежно.

Мой метод обращения к членам воображаемого кабинета менялся в зависимости от того, какую черту характера мне нужно было развить в данный момент. Истории их жизни я изучал самым пристальнейшим образом. Прошло несколько месяцев моих вечерних «совещаний», и я с изумлением понял, что эти воображаемые фигуры стали практически реальными.

Каждый из девяти обрел индивидуальные черты, которые меня поразили. Например, Линкольн постоянно опаздывал и входил в комнату очень торжественно. Он шел очень медленно, сцепив за спиной руки. Однажды, входя, он остановился и на мгновение коснулся рукой моего плеча. Линкольн всегда был очень серьезен. Я редко видел на его лице улыбку. Заботы разъединенной нации ни на минуту его не покидали.

Остальные были другими. Бербанк и Пейн частенько весь-

ма остроумно пикировались, шокируя других членов кабинета. Как-то раз Пейн предложил мне подготовить лекцию «Эра здравого смысла» и прочесть ее с кафедры церкви, которую я когда-то посещал. Это предложение страшно развеселило собравшихся. Но только не Наполеона! Он нахмурился и так рыкнул, что все изумленно повернулись в его сторону. Он всегда считал, что государство должно не реформировать, но использовать церковь в качестве катализатора полезной для себя деятельности народа.

Как-то раз Бербанк припозднился. Но появился он, буквально излучая энтузиазм. Он объяснил, что опоздал из-за проводимого эксперимента, целью которого было получение возможности выращивать яблоки на любом дереве. Пейн подколот его, напомнив, что именно яблоко стало первопричиной проблем между мужчинами и женщинами. Дарвин рассмеялся и посоветовал Пейну во время сбора яблок в лесу остерегаться маленьких змеенышей, так как они имеют обыкновение вырастать в больших змей. Эмерсон философски заметил: «Нет змей – нет яблок...» А Наполеон воскликнул: «Нет яблок – нет государства!»

Линкольн обычно выходил из-за стола совещаний последним. Как-то раз он наклонился, скрестив руки, и долго оставался в такой позе. Я не тревожил его. Наконец он медленно поднял голову, поднялся и направился к двери. У двери он остановился, вернулся обратно, положил руку мне на плечо и сказал: «Мальчик мой, если хочешь добиться своей цели

в жизни, тебе потребуется немалая смелость. Но помни: когда трудности берут верх, люди должны руководствоваться здравым смыслом. Противодействие способствует развитию этого качества».

Как-то вечером первым прибыл Эдисон. Он вошел в комнату и сел слева от меня, где обычно сидел Эмерсон. Эдисон сказал: «Тебе суждено стать свидетелем открытия тайны жизни. Когда придет время, ты поймешь, что жизнь – это скопления энергий, сущностей, столь же разумных, какими считают себя люди. Эти сущности собираются вместе, как рой пчел, и остаются вместе, а потом распадаются из-за отсутствия гармонии».

«У этих сущностей разные мнения – точно так же, как у людей. Они часто конфликтуют друг с другом. Наши встречи будут очень полезны для тебя – ты получишь в свое распоряжение те же самые сущности, что служили членам твоего кабинета во время их жизни на земле. Эти сущности вечны. Они никогда не умирают! *Твои мысли и желания – это магнит, привлекающий сущностей из великого океана жизни.* Привлечь можно только те сущности, что дружелюбны тебе, то есть находятся в гармонии с природой твоих желаний».

Тут начали появляться другие члены кабинета. Эдисон поднялся и медленно направился к собственному месту. Когда произошел тот случай, Эдисон был еще жив. Это событие произвело на меня такое глубокое впечатление, что я от-

правился к нему и все рассказал. Эдисон широко улыбнулся и сказал: «Твой сон был более реален, чем ты даже можешь себе представить». Больше он ничего не объяснил.

Эти встречи стали настолько реалистичными, что я начал бояться последствий для собственной психики и на несколько месяцев их прекратил. Ощущения были просто невероятны. Я боялся, что могу забыть, что все эти встречи являются всего лишь плодом моего воображения.

С того момента прошло полгода. Как-то раз я проснулся среди ночи – и увидел у своей постели Линкольна. Он сказал: «Миру скоро понадобятся твои услуги. Наступает хаос. Мужчины и женщины потеряют веру и поддадутся панике. Работай активнее. Заверши работу над своей философией. Это твоя миссия. Если ты по какой-либо причине пренебрежешь ею, то будешь низведен до первобытного состояния и станешь вновь и вновь повторять один и тот же цикл на протяжении тысяч лет».

На следующее утро я не мог сказать, приснилось мне это или было наяву. Я так этого и не узнал. Но точно знаю: если это был сон, то настолько яркий и живой, что на следующий день я решил возобновить совещания моего кабинета.

На эту встречу все члены кабинета пришли вместе и быстро расселись по своим местам. Линкольн поднял бокал и произнес: «Господа, давайте выпьем за друга, который вновь собрал нас всех вместе».

После этого я стал расширять свой кабинет. Сегодня он

насчитывает более пятидесяти человек, и среди них Христос, святой Павел, Галилей, Коперник, Аристотель, Платон, Сократ, Гомер, Вольтер, Джордано Бруно, Спиноза, Драммонд, Кант, Шопенгауэр, Ньютон, Конфуций, Элберт Хаббард, Бранн, Ингерсол, Уилсон и Уильям Джеймс.

Я впервые набрался смелости рассказать об этом. Раньше я хранил молчание, потому что по собственному отношению к подобным историям знал, что меня, скорее всего, не поймут. Люди настороженно относятся к столь необычным историям. Теперь же я набрался смелости изложить свою историю на бумаге, потому что сейчас меня гораздо меньше, чем раньше, волнует то, что скажут другие. Одно из преимуществ зрелости – это возможность говорить правду, не думая, что подумают или скажут те, кто ее не поймет.

Поскольку я больше не боюсь быть непонятым, смело признаюсь: я до сих пор считаю встречи моего кабинета чисто воображаемыми, но, хотя все его участники и сами разговоры живут лишь в моем воображении, эти события повели меня по сияющим путям приключений, вселили в мою душу преклонение перед истинным величием, побудили к творчеству и поощрили развитие честной мысли.

Где-то в клеточной структуре мозга располагается орган, улавливающий мысленные вибрации, называемые озарениями. Наука до сих пор не обнаружила, где же находится этот орган шестого чувства, но это неважно. Факт остается фактом: люди получают точные знания не только от физических

органов чувств, но и из других источников. Такие знания появляются, когда разум находится под влиянием экстраординарных стимулов.

Все необычное, что возбуждает эмоции и заставляет сердце биться чаще, «включает» шестое чувство.

Любой, кто при вождении машины оказывался на грани аварии, знает, что в такие минуты на помощь приходит шестое чувство. Только благодаря ему за какие-то доли секунды удается принять правильное решение и избежать катастрофы.

Все это подводит нас к следующему: во время встреч с моими «невидимыми советниками» мой разум становился *максимально восприимчивым к идеям, мыслям и знаниям, поступающим от шестого чувства*. И могу честно признаться: именно им, моим «невидимым советникам», я обязан всплесками вдохновения и интереснейшими идеями, фактами и знаниями.

В моей жизни случалось разное. Порой под угрозой оказалась даже сама моя жизнь. И каждый раз я преодолевал трудности благодаря влиянию моих «невидимых советников».

Я начал общаться с воображаемыми «советниками» для того, чтобы пробудить свое подсознание и с помощью самовнушения внедрить в него те характеристики, которыми мне хотелось обладать. В последнее время мои эксперименты пошли по совершенно иному пути. Теперь я обращаюсь к моим

воображаемым советникам с каждой сложной проблемой – своей собственной и своих клиентов. И результаты оказываются просто поразительными, хотя я и не полагаюсь исключительно только на их помощь.

Конечно же, вы должны понимать, что в этой главе мы с вами говорили о том, что незнакомо подавляющему большинству людей. Шестое чувство представляет огромный интерес для человека, цель которого – накопление огромного богатства. Но не следует пренебрегать им и тем, чьи желания более скромны.

Прекрасно понимал и использовал шестое чувство Генри Форд. Он руководил гигантской промышленной и финансовой империей, и ему нужно было понимать и использовать этот принцип. Томас А. Эдисон понимал и использовал шестое чувство ради изобретений, особенно связанных с патентами. Шестое чувство помогало ему делать то, чего не знал и не делал никто до него. Именно так он изобрел фонограф и кинопроектор.

Почти все великие лидеры – Наполеон, Жанна д'Арк, Христос, Будда, Конфуций и Мухаммед – понимали и использовали шестое чувство почти постоянно. Своим величием они в значительной степени были обязаны пониманию этого принципа.

Шестое чувство – это не то, что можно включить и выключить по собственному желанию. Способность к использованию этой великой силы приходит постепенно, через при-



менение других принципов, описанных в этой книге. Люди редко осознают и применяют шестое чувство до сорока лет. Чаще всего это знание приходит к ним уже после пятидесяти. И это говорит нам о том, что духовные силы, к которым относится и шестое чувство, созревают и могут быть использованы только после долгих лет *размышлений, самоанализа и медитации*.

Кем бы вы ни были, с какой бы целью ни читали эту книгу, она не пойдет вам на пользу, если вы не поймете принцип, описанный в этой главе. Это в особенной степени относится к тем, чья главная цель – накопление денег или других материальных богатств.

Я включил в свою книгу главу о шестом чувстве, потому что хотел представить вам полную завершенную философию, которой можно руководствоваться, добиваясь от жизни желаемого.

Отправная точка всех достижений – *желание*. Завершение – это *знание*, которое ведет к пониманию – пониманию себя, пониманию других, пониманию законов природы, узнаванию и пониманию *счастья*.

Такое понимание в полной мере приходит только через знакомство с принципом шестого чувства и его использование. И поэтому я просто обязан был включить этот принцип в свою философию ради блага тех, кто хочет получить что-то большее, чем просто деньги.

Прочитав эту главу, вы должны были заметить, что в про-

цессе чтения поднялись на более высокий уровень ментальной стимуляции. И это прекрасно! Через месяц возьмите мою книгу, прочитайте эту главу еще раз и ощутите, что ваш разум поднимается еще выше. Время от времени повторяйте этот опыт, не задумываясь, многому ли вы научитесь в этот раз. Вскоре в вашем распоряжении окажется *сила*, которая поможет вам преодолеть все разочарования, победить страх и медлительность, получить полную власть над своим воображением.

И тогда к вам прикоснется то неизвестное «нечто», которое является *движущей энергией* каждого поистине великого мыслителя, лидера, художника, музыканта, писателя, государственного деятеля. И тогда вы сможете превратить свои *желания* в их физический или финансовый эквивалент, причем с той же легкостью, с какой вы сегодня отступаете и опускаете руки при первом же признаке трудностей.

## Подводя итоги:

- **Подражайте величию.** Это поможет вам выйти на путь решительности, настойчивости и честных помыслов.
- **Займитесь самовнушением.** Это единственный принцип развития и укрепления характера.
- **Постепенно развивайте свое шестое чувство.** Способность к использованию этой великой силы приходит постепенно, через применение других

принципов, описанных в этой книге.

# 7 преград на пути к богатству

## Шесть призраков страха

*Очень важно тщательно изучить свои страхи и слабые стороны, которые препятствуют продвижению к цели. Ничто и никто не должно мешать вам двигаться вперед.*

*Как избавиться от нерешительности и сомнений, которые порождают семена страха?*

## **Читая эту главу, проанализируйте, сколько призраков стоит на вашем пути**

Прежде чем вы сможете успешно использовать любой элемент этой философии, ваш разум должен быть готов к ее восприятию. Подготовка не сложна. Все начинается с изучения, анализа и понимания природы трех врагов, от которых вам предстоит избавиться. Эти враги – *нерешительность, сомнения и страх!*

Шестое чувство не может проявиться, пока три этих негативных чувства – или хотя бы одно из них – живут в вашем разуме. Эта неблагоприятная тройка связана друг с другом са-

мым тесным образом: где есть один, поблизости и остальные два.

*Нерешительность* — это питательная почва *страха*! Помните об этом, когда будете читать мою книгу. Нерешительность перерастает в *сомнение*, они смешиваются и возникает *страх*! Процесс «смешивания» часто идет очень медленно. Вот почему эти три врага так опасны для человека. Они вызревают и растут, а человек попросту этого не замечает.

В этой главе я расскажу, чего вы должны добиться, прежде чем сможете на практике использовать данную философию. Кроме того, мы проанализируем состояние, которое приводит множество людей к бедности, и сформулируем истину, которую должны понимать все, кто хочет накопить богатства — денежные ли, духовные или иные, гораздо более ценные, чем деньги.

Задача этой главы — привлечь внимание к *причине* шести основных страхов и предложить способ избавления от них. Прежде чем победить врага, мы должны знать его имя, привычки и место обитания. Читая эту главу, тщательно анализируйте себя. Определите, какие из шести основных страхов характерны для вас.

Не обманывайтесь привычками этих хитроумных врагов. Порой они прячутся в вашем подсознании, где их трудно выявить и еще труднее устранить.

# Шесть основных страхов

Вот шесть основных страхов, которыми (в разных сочетаниях) в тот или иной период жизни страдал каждый человек. Считайте, что вам еще повезло, если вы не страдали всеми шестью одновременно. Я перечислил их по степени распространенности.

Страх БЕДНОСТИ

Страх КРИТИКИ

Страх НЕЗДОРОВЬЯ

Страх ПОТЕРИ ЛЮБВИ

Страх СТАРОСТИ

Страх СМЕРТИ

Все остальные страхи имеют меньшее значение, и их можно отнести к этим шести основным группам. На протяжении шести лет Великой депрессии все вокруг жили под страхом бедности. Во время войны или беспросветного ужаса возникает страх смерти. Даже в периоды процветания и мира людей терзает страх нездоровья, поскольку в мире постоянно возникают эпидемии каких-то заболеваний.

*Страхи – это не что иное, как состояния разума.*

А состояния разума поддаются контролю и коррекции. Всем известно, что врачи реже болеют, чем обычные люди, и все потому, что врачи *не боятся болезней*. Врачи без страха

и сомнения каждый день лечат сотни людей от таких заразных болезней, как корь, и сами остаются здоровыми. Своим иммунитетом они в значительной степени обязаны полному отсутствию СТРАХА.

Мы ничего не можем создать, если сначала не появится мысленный импульс. И отсюда вытекает утверждение еще более значимое: *мысленные импульсы мгновенно начинают трансформироваться в свой физический эквивалент вне зависимости от того, сознательными были мысли или вынужденными*. Мысленные импульсы, подхваченные из эфира совершенно случайно (то есть чужие мысли), могут определить финансовую, деловую, профессиональную или личную судьбу человека *точно так же*, как и его собственные мысленные импульсы, созданные сознательно и намеренно.

Итак, мы с вами закладываем основу для осознания факта, жизненно важного для любого, кто не понимает, почему одним людям «везет», а другие, обладающие такими же, если не бóльшими, способностями, подготовкой, опытом и интеллектом, буквально обречены на неудачу. Объяснить это можно очень просто.

«Удачливые» люди умеют полностью контролировать свой разум и тем самым открываться мысленным импульсам, посылаемым в эфир другими разумами, или плотно закрывать эти двери и впускать только желанные импульсы по собственному выбору.

Природа наделила нас абсолютным контролем только над

одним – а именно над *мыслью*. Этот факт и то, что все на свете начинается с мысли, подводят нас к очевидному способу *управления страхом*.

Если все мысли склонны к физической материализации (а это именно так и не вызывает никаких сомнений), то и мысленные импульсы страха и бедности стремятся к тому же, что никоим образом не способствует смелости и финансовому благополучию.

Американцы не могли избавиться от мыслей о бедности после краха Уолл-стрит, произошедшего в 1929 году. Медленно, но верно эти мысли материализовались в то, что получило название «Великая депрессия». И это произошло в точном соответствии с законами природы.

## Страх бедности

Между бедностью и богатством не может быть компромисса. Дороги, ведущие к бедности и богатству, идут в противоположных направлениях.

Если вам нужны богатства, вы должны отказаться от примирения с любыми обстоятельствами, ведущими к бедности.

(Термин «богатство» я использую в самом широком смысле слова, подразумевая богатство финансовое, духовное, ментальное и материальное.) Отправная точка дороги, ведущей к богатству, это *желание*. В главах 1 и 2 вы уже про-



читали подробные инструкции по правильному использованию желания. В этой же главе, которая посвящена страху, вы найдете инструкции *по подготовке разума к практическому использованию желания.*

Итак, настало время поставить перед собой задачу, которая точно определит, насколько хорошо вы усвоили эту философию. Сейчас вы должны превратиться в пророка и предсказателя будущего, чтобы определить, что поджидает вас за углом. Если после прочтения этой главы вы согласитесь смириться с бедностью, то ее вы и получите. Избежать этого невозможно.

Если же вы требуете богатства, то вам нужно определить, сколько именно и в какой форме вы хотите получить.

Вы знаете дорогу, которая ведет к богатству. Вам дали карту, благодаря которой вы не сойдёте с пути. Если же вы не отправитесь в путь или остановитесь, не дойдя до цели, то виноваты в этом будете только вы сами. Вся ответственность лежит на вас.

Никакое оправдание не избавит вас от ответственности за собственное нежелание или неготовность потребовать богатства от жизни. Существует только одно, что вы можете контролировать целиком и полностью, и это – *состояние разума.* Состояние разума определяет вашу жизнь и поступки. Его нельзя купить – его нужно создать.

Страх бедности – не что иное, как состояние разума! Но этого достаточно, чтобы напрочь разрушить надежды на

успех в любом предприятии. Этот страх парализует доводы здравого смысла, разрушает воображение, убивает уверенность в себе, ослабляет энтузиазм, подавляет инициативу, ведет к неопределенности целей, вызывает медлительность и делает невозможным самоконтроль.

Страх лишает человека обаяния, способности здраво мыслить, концентрации усилия, настойчивости. Страх обращает силу воли в ничто, губит честолюбие, затуманивает память и ведет к неудаче в любой возможной форме. Страх убивает любовь и лучшие эмоции сердца. Страх – враг дружбы. Страх ведет к катастрофам, бессоннице, страданиям и несчастьям. И все это несмотря на то, что мы живем в мире, где полным-полно всего, чего только может пожелать наше сердце, и ничто не отделяет нас от осуществления наших желаний, за исключением отсутствия конкретной цели.

*Страх бедности*, несомненно, является самым деструктивным из всех шести основных страхов.

Он возглавляет наш список, поскольку его труднее всего преодолеть.

Требуется истинная смелость, чтобы разобраться в происхождении этого страха, и еще большая, чтобы принять эту истину после того, как она установлена.

Страх бедности проистекает из человеческого стремления *гнаться за другими*. В экономическом смысле слова. Почти все животные, которые по развитию стоят ниже человека, руководствуются инстинктами. Но их способность «мыс-

лить» ограничена, и они гонятся друг за другом в физическом смысле слова. Люди же обладают высшим чувством интуиции. Они способны мыслить и оценивать. Они не едят друг друга физически – нет, они получают удовлетворение, «пожирая» друг друга финансово.

Из всех известных нам эпох наша выделяется особо. Она не похожа на другие. Наша эпоха – эпоха жажды денег. Люди считают себя неудачниками, если не имеют солидного банковского счета. Но если у них есть деньги – неважно, каким образом приобретенные, – они начинают считать себя выше закона. Они занимают ведущее положение в политике и бизнесе. Весь мир почтительно склоняется, когда они проходят мимо.

Ничто не причиняет таких страданий и унижений, как бедность! Только те, кто испытал это на себе, поймут смысл моих слов.

Неудивительно, что мы боимся бедности. Жизненный опыт многих поколений убедил нас, что некоторым людям нельзя доверять, если затронуты денежные или иные материальные вопросы. Это весьма неприятно, а хуже всего, что это – чистая правда.

Многие браки заключаются из-за богатства, которым обладает один или оба партнера. Семья становится контрактным предприятием. Неудивительно, что суды буквально завалены делами о разводах.

Люди так страстно желают обладать богатством, что гото-

вы приобретать его любым способом — по возможности законным, а при невозможности — иным.

Самоанализ может раскрыть в человеке слабости, которые ему не хочется признавать. Такой анализ абсолютно необходим всем, кто не согласен удовлетворяться посредственностью и бедностью и требует от жизни большего.

Анализируя себя шаг за шагом, представьте, что вы одновременно и судья, и присяжный, и прокурор, и адвокат, и судебный исполнитель, и ответчик. Рассматривайте факты беспристрастно. Задавайте себе конкретные вопросы и требуйте откровенных ответов. Когда следствие будет закончено, вы узнаете о себе гораздо больше. Если вы не чувствуете в себе способности быть беспристрастным судьей в этом процессе самоанализа, попросите принять эту роль человека, который хорошо вас знает. Вам нужна истина. Добейтесь же ее, даже если цена на какое-то время покажется вам слишком высокой!

Если спросить у людей, чего они больше всего боятся, большинство из них ответит: «Ничего!» Ответ будет неточным, потому что почти никто не сознает, что та или иная форма страха сковывает их, лишает сил, истощает духовно и физически. Эмоция страха настолько тонка и скрыта так глубоко, что может отягощать человека, который даже не подозревает о ее присутствии. Только честный анализ поможет раскрыть присутствие этого всеобщего врага. Начав этот анализ, загляните в собственную душу. Вот список симпто-

мов, на которые следует обратить внимание.

## **Симптомы страха бедности**

*Безразличие.* Обычно проявляется в виде отсутствия амбиций, в готовности терпеть бедность, в безропотном принятии любых ударов жизни, ментальной и физической лени, отсутствии инициативы, воображения, энтузиазма и самоконтроля.

*Нерешительность.* Это привычка перекладывать ответственность на других, готовность подчиняться чужим решениям, выжидательная позиция.

*Сомнение.* Обычно проявляется через поиск оправданий, объяснений и извинений собственных промахов; иногда встречается зависть к успешным людям или критика в их адрес.

*Беспокойство.* Обычно проявляется в поиске чужих промахов, склонности к чрезмерным тратам, пренебрежении к собственной внешности, постоянном недовольстве и хмурости, неумеренном потреблении алкоголя, а порой и наркотиков, нервозности, отсутствии уверенности в себе.

*Чрезмерная осторожность.* Это привычка видеть во всем плохую сторону, думать и говорить о возможной неудаче вместо того, чтобы сосредоточиться на средствах достижения успеха. Это точное знание всех возможных причин неудач, но полное отсутствие планов их предупреждения.

Выжидание «подходящего» времени для реализации замыслов и планов – постепенно такое выжидание становится постоянной привычкой. Память о неудачниках и забывание о тех, кто добился успеха. Умение видеть дырку от бублика, но не сам бублик.

*Медлительность.* Это привычка откладывать на завтра то, что следовало сделать вчера. Трата времени на поиски оправданий и объяснений вместо выполнения работы. Этот симптом самым тесным образом связан с чрезмерной осторожностью, сомнением, беспокойством, отказом принимать на себя ответственность, если этого можно избежать, готовностью к компромиссам вместо честной борьбы. Человек готов мириться с трудностями вместо того, чтобы преодолеть их и использовать для дальнейшего продвижения. Он торгуется с жизнью за пенни, не требуя процветания, роскоши, богатства и счастья. Он планирует, что делать, если (даже – когда!) произойдет неудача. Ему не приходит в голову *сжечь все мосты и сделать отступление невозможным*. Это проявляется через слабость, а зачастую и через полное отсутствие уверенности в себе, осознания конкретных целей, самоконтроля, инициативы, энтузиазма, амбиций, самолюбия и здравого смысла. Человек ожидает бедности вместо того, чтобы требовать богатства. Его тянет к тем, кто принимает бедность, он не ищет общества тех, кто требует богатства – и получает его.

# Страх критики

Большинство из нас испытывает серьезный дискомфорт, когда подвергается критике. В некоторых случаях критика со стороны окружающих может даже привести к депрессии и подавленности.

Страх критики лишает людей инициативы, убивает их воображение, ограничивает индивидуальность, крадет уверенность в себе и причиняет вред всеми возможными способами.

Родители часто наносят детям неизгладимые шрамы, беспощадно их критикуя. Мать одного моего друга почти каждый день наказывала сына, каждый раз заявляя ему: «К двадцати годам ты точно окажешься в тюрьме!» Его отправили в колонию, когда ему было семнадцать.

Критика – это услуга, и каждый из нас готов ее оказывать. У каждого найдется что сказать, и неважно, просят его об этом или нет. Злейшими нашими врагами в этом отношении становятся ближайшие родственники.

Родители ухитряются вырабатывать у собственных детей комплекс неполноценности – такое поведение следует считать преступным. Это самое ужасное преступление против ребенка.

Руководители, которые понимают человеческую природу, стараются не критиковать подчиненных, а использовать при-

ем конструктивного внушения. Точно так же могут поступать и родители. Критика вселяет в сердце человека *страх* или обиду, но никогда не будит любовь или привязанность.

## **Страх нездоровья**

Этот страх имеет физические и социальные корни. Он самым тесным образом связан со страхом старости и смерти, потому что и болезнь, и старость, и смерть ведут нас к порогу «ужасных миров», о которых ничего не известно, но о которых рассказывают много неприятного. Страх этот очень распространен, и некоторые мошенники, занятые «торговлей здоровьем», всячески его культивируют и поддерживают. В целом люди боятся нездоровья, потому что болезни приносят страдания. Кроме того, никто не знает, что произойдет после смерти. Немалую роль играет и страх экономических последствий болезни и смерти.

Известный врач утверждает, что 75 процентов пациентов, обращающихся к медикам за профессиональной помощью, страдают ипохондрией (воображаемой болезнью). Ипохондрия проявляется через страх перед болезнями даже в отсутствие малейших поводов для беспокойства. Страх этот настолько силен, что у человека начинают проявляться физические симптомы болезни, которая его так страшила. Насколько же силен человеческий разум! Он может строить, но может и разрушать.



Несколько лет назад были проведены эксперименты, которые показали, что внушение может вызывать болезнь. Мы попросили трех знакомых посетить тех, кто был избран «жертвой», и спросить: «Ты не заболел? Как-то ты неважно выглядишь...» Первому знакомому «жертва» ответила: «Нет, со мной все в порядке». Второму: «Не знаю... Что-то я действительно расклеился». Третий знакомый услышал в ответ: «Да, я заболел».

Попробуйте сами проделать такой эксперимент, но не заходите слишком далеко. В некоторых первобытных культурах люди подобным образом мстили своим врагам – накладывали на них заклятие. Поскольку вера в заклятие была абсолютной, люди действительно заболевали, а порой и умирали.

Существует масса доказательств, что болезнь часто начинается с негативного мысленного импульса. Такой импульс может передаваться от одного разума другому путем внушения. А иногда человек сам создает этот импульс в собственном разуме.

Врачи иногда советуют пациентам переехать в другое место с другим климатом, но необходима не смена климата, а изменение «ментального отношения». Семя страха перед нездоровьем живет в разуме каждого человека. Беспокойство, страх, разочарование в любви, неприятности в бизнесе могут пробудить и взрастить это семя.

## Страх потери любви

Источник этого врожденного страха не нуждается в объяснении, поскольку он совершенно точно произрастает из первобытной полигамной семьи. Первобытные люди похищали женщин и предавались сексу при любой возможности.

Страх потери любви – самый болезненный из шести основных страхов.

Он порождает настоящий хаос в теле и разуме. Отличительный симптом его – *ревность*, подозрительность по отношению к друзьям и любимым без всяких к тому оснований. Еще один симптом – привычка безосновательно обвинять мужа или жену в неверности. Есть и еще один симптом: подозрительность по отношению ко всем. Человек перестает верить окружающим и ищет недостатки в друзьях, родственниках, деловых партнерах и близких людях. Срыв может произойти из-за любой мелочи или вообще без повода.

## Страх старости

Главная причина страха перед старостью – возможность болезней, которые начинают одолевать нас с возрастом. Важную роль в этом страхе играет и эротический фактор: все мы боимся снижения своей сексуальной привлекательности.

Еще одна причина страха старости – это возможность по-

тери свободы и независимости, так как старость лишает нас и физической, и экономической свободы.

У некоторых людей с возрастом вырабатывается своеобразный комплекс неполноценности – самооценка неуклонно снижается, хотя на самом деле именно на зрелый возраст приходятся самые полезные в интеллектуальном и духовном отношении годы. К сожалению, многие зрелые мужчины и женщины теряют инициативу, воображение и уверенность в себе, ошибочно считая себя слишком старыми для подобных качеств.

## **Страх смерти**

Для некоторых людей этот страх невероятно мучителен. И это совершенно понятно: мы не знаем, что нас ожидает после смерти. Как писал Шекспир в «Гамлете»: «Боязнь страны, откуда ни один не возвращался».

Страх смерти сегодня не так распространен, как раньше, когда не было колледжей и университетов. Ученые открыли великие истины, и истины эти стремительно избавляют людей от ужасного страха смерти. Биология, астрономия, геология и другие науки избавили людей от средневековых страхов, терзавших их веками.

Что бы вы ни думали, смерть неизбежна. Примите это как данность и забудьте. В смерти есть смысл – иначе ее не было бы.

Мир состоит из *энергии и материи*. Элементарная физика учит нас тому, что ни материя, ни энергия (единственные две реалии, известные человеку) не могут быть созданы или уничтожены. Материя и энергия трансформируются, но не уничтожаются.

Жизнь – это энергия. Если ни энергия, ни материя не могут быть уничтожены, то не может быть уничтожена и жизнь. Жизнь, как и другие формы энергии, может передаваться с помощью разных процессов перехода или изменений, но не может быть уничтожена. Смерть – это лишь *переход*. А если смерть – это переход, то после нее не будет ничего, кроме вечного, спокойного сна. А сон – это совсем не страшно. И это должно навечно избавить вас от страха смерти.

## **Беспокойство**

Беспокойство – это состояние разума, основанное на страхе. Работает оно медленно, но упорно. Заметить его очень нелегко. Беспокойство шаг за шагом «окапывается» в разуме, пока полностью не парализует здравый смысл, не уничтожит уверенность в себе и инициативу. Беспокойство – это разновидность укоренившегося страха, вызванного нерешительностью, а значит, это состояние разума, которым можно *управлять*.

В состоянии беспокойства разум беспомощен. Нерешительность порождает беспокойство. Большинству людей не

хватает силы воли для быстрого принятия решений и их исполнения (даже в нормальных условиях бизнеса). В период экономической нестабильности люди страдают от беспокойства не только в силу собственной нерешительности, но и в силу нерешительности окружающих. Так возникает состояние «массовой нерешительности».

Шесть основных страхов вызывают нерешительность и приводят к состоянию беспокойства. Навсегда избавьтесь от страха смерти, приняв решение о том, что смерть – событие неизбежное. Победите страх бедности, приняв решение относиться к тому богатству, какое вам удастся накопить, *без беспокойства*. Придушите страх критики, приняв решение *не беспокоиться* о том, что подумают, сделают или скажут люди. Избавьтесь от страха старости, приняв решение относиться к ней не как к несчастью, а как к благословию мудрости, самоконтроля и понимания, недоступного юности.

Победите в себе страх нездоровья, решив забыть о симптомах. Подчините себе страх потери любви, приняв решение спокойно обойтись без любви, если это будет необходимо.

Избавьтесь от привычного беспокойства во всех его формах.

Примите твердое решение: что бы ни уготовила вам жизнь, это не стоит вашего беспокойства. И тогда вы ощутите полную уверенность, душевное спокойствие и ясность интеллекта – именно это приносит нам счастье.

Человек, разум которого наполнен страхом, не только ли-

шает себя шансов на здравые действия, но еще и передает эти деструктивные вибрации разумам других людей, губя и их шансы тоже.

Даже собаки и лошади чувствуют, когда их хозяев терзает страх. Собака или лошадь улавливает вибрации страха, излучаемые человеком, и ведет себя соответственно. Даже животные, находящиеся на более низком уровне развития, обладают способностью улавливать вибрации страха. Отлично чувствуют человеческий страх пчелы. Неудивительно, что пчелы чаще жалят людей, излучающих вибрации страха, чем тех, кто страха не испытывает.

Вибрации страха передаются от человека к человеку буквально мгновенно – точно так же, как передаются вибрации человеческого голоса от радиопередатчика к приемнику. И механизм этого действия точно такой же.

Ментальная телепатия – это реальность. Мысли передаются от разума к разуму, даже если этот факт не признает ни тот человек, который эти мысли излучает, ни те, кто их улавливает.

Человек, который высказывает негативные или деструктивные мысли, может быть абсолютно уверен, что негативные слова к нему *вернутся* и действие их будет столь же деструктивно. Расплата следует и за излучением деструктивных мысленных импульсов – и слова здесь не нужны.

Человек, который излучает деструктивные мысли, во-первых, страдает уже от того, что лишает себя способности твор-

ческого воображения. Во-вторых, присутствие деструктивных эмоций в разуме формирует негативную индивидуальность, которая отталкивает людей, а зачастую превращает их в ярых противников. И в-третьих, человек, допускающий в свой разум и излучающий негативные мысленные импульсы, причиняет вред не только окружающим, но и самому себе. Негативные мысли *укореняются в подсознании человека* и становятся частью его характера.

Излучая мысленный импульс, вы не избавляетесь от мысли. Излученная мысль распространяется во все стороны через эфир, но в то же время и прочно укореняется в подсознании человека.

Цель вашей деловой активности – это достижение успеха. А для успеха нужно обрести душевное спокойствие, удовлетворить свои материальные потребности и, самое главное, добиться счастья. И все эти составляющие успеха начинаются с мысленных импульсов.

Вы можете управлять своим разумом. У вас есть возможность питать его мысленными импульсами по своему выбору. И это не только привилегия, но еще и большая *ответственность* – вы должны использовать собственный разум конструктивно.

Вы – хозяин своей земной судьбы, но только до тех пор, пока можете контролировать собственные мысли.

Вы должны влиять, направлять и контролировать самого себя и свою среду – и тогда вы сможете сделать свою жизнь

такой, какой хотите ее видеть. Впрочем, вы можете и пренебречь этой привилегией. Откажитесь от контроля над собственной жизнью, отдайтесь на волю обстоятельств – и тогда волны этого могучего океана будут швырять вас словно щепку!

### **Подводя итоги:**

- **Внимательно исследуйте свои страхи.** Некоторые формы страха четко проявляются, но есть и такие, которые укореняются и начинают прогрессировать без вашего ведома, если вы не избавитесь от нерешительности и сомнений, которые порождают семена страха.

- **Не бойтесь критики!** Бесстрашный человек покоряет недостижимые горизонты.

- **Избавьтесь от привычки находить себе оправдание.** Если вы будете думать и богатеть, вам не понадобятся никакие оправдания и алиби.



# Седьмое основополагающее зло: мастерская дьявола

*Контроль разума – это результат  
самодисциплины и привычки.*

*Либо вы контролируете свой разум, либо он  
управляет вами.*

*Компромисса быть не может.*

Помимо шести основных страхов, люди страдают и еще от одного зла. Это зло создает питательную почву, в которой весело прорастают семена неудач. Зло это настолько тонко, что его часто просто не замечают. И его трудно назвать страхом в полном смысле этого слова. Это зло живет глубже, и последствия его более фатальны, чем результаты всех шести страхов. Чтобы вы точно поняли, что я имею в виду, назовем это зло *подверженностью негативным влияниям*.

Люди, сумевшие сделать большие состояния, всегда защищаются от этого зла! Люди бедные никогда этого не делают! Люди, преуспевшие в любой сфере, должны готовить себя к сопротивлению этому злу. Если вы читаете мою книгу, чтобы стать богатым человеком, то должны очень тщательно проанализировать самого себя. Определите, подвержены ли вы негативным влияниям. Если вы пренебрежете этим самоанализом, то полностью лишите себя возможности добиться

поставленной цели и исполнить свои желания.

Анализ должен быть глубоким. Прочитав все вопросы для самоанализа, постарайтесь ответить на них максимально откровенно и правдиво. Подойдите к этой задаче очень серьезно — так же, как вы искали врагов, поджидающих вас в засаде, и справлялись с собственными неудачами.

Вы можете с легкостью защититься от грабителей, поскольку в этом на помощь вам приходит закон. Но победить «седьмое зло» гораздо труднее. Это зло подстерегает вас там, где вы не подозреваете о его присутствии. Оно преследует вас, когда вы спите и когда бодрствуете. Оружие его нематериально — это всего лишь *состояние разума*.

Зло это опасно, потому что принимает массу разных форм жизненного опыта. Иногда оно проникает в разум через слова родственников, произнесенные с самыми лучшими намерениями. А порой оно прорывается изнутри, окрашивая личное отношение человека. Но всегда это смертельный яд, хотя действует он не мгновенно.

## **Как защититься от негативных влияний**

Чтобы защититься от негативных влияний, собственных или ставших результатом действий негативно настроенных окружающих, вы должны осознать, что у вас есть *сила воли*.

Вы должны постоянно пользоваться силой воли, пока она не сформирует у вас прочный иммунитет от

негативных влияний.

Поймите, что вы, как и любой другой человек, от природы ленивы, безразличны и подвержены любым влияниям, соответствующим вашим слабостям.

Поймите, что вы от природы подвержены всем шести основным страхам. И, поняв это, выработайте в себе привычки, которые помогут преодолеть все эти страхи.

Поймите, что негативные влияния часто воздействуют на вас через подсознание, что их трудно обнаружить. Старайтесь закрыть разум для тех, кто подавляет вас или иным образом негативно на вас влияет.

Сознательно стремитесь к обществу тех, кто заставляет вас думать и действовать самостоятельно.

Не ожидайте неприятностей, поскольку ожидания имеют обыкновение сбываться.

Несомненно, самая распространенная слабость, свойственная всем людям, — это привычка раскрывать свой разум для негативного влияния со стороны других людей.

Эта слабость наиболее вредна, потому что большинство ее даже не осознает. А те, кто признает ее существование, не дают себе труда исправить ситуацию, а то и отказываются это делать. И тогда негативное влияние окружающих становится неотъемлемой частью их повседневной жизни.

Чтобы помочь тем, кто хочет увидеть себя в истинном свете, я подготовил ряд вопросов. Прочтите их и ответьте на них вслух, чтобы услышать собственный голос. Это поможет

вам быть честным и откровенным с самим собой.

## Вопросы для самоанализа

- Часто ли вы жалуетесь на неважное самочувствие? Если да, то какова причина этих жалоб?
- Замечаете ли вы промахи окружающих, даже самые незначительные?
- Часто ли вы делаете ошибки в собственной работе? Если да, то почему?
- Свойственен ли вам сарказм и грубость в разговоре?
- Не свойственно ли вам сознательно избегать сотрудничества с другими людьми? Если да, то почему?
- Часто ли вы страдаете от несварения? Если да, то какова причина?
- Не кажется ли вам, что жизнь тщетна и безнадежна? Если да, то почему?
- Нравится ли вам ваша работа? Если нет, то почему?
- Часто ли вы жалеете себя? Если да, то почему?
- Завидуете ли вы тем, кто превзошел вас?
- Чему вы посвящаете больше времени – мыслям об успехе или о неудаче?
- Что происходит с вашей уверенностью в себе с возрастом – она растет или убывает?
- Умеете ли вы извлекать ценные уроки из всех ошибок?
- Позволяете ли вы друзьям и родственникам внушать вам

беспокойство? Если да, то почему?

- Случается ли вам витать в облаках или падать в глубины отчаяния?

- Кто вас по-настоящему вдохновляет? Чем именно?

- Поддаетесь ли вы негативным или обескураживающим влияниям, которых могли бы избежать?

- Не свойственна ли вам небрежность во внешнем облике?

Если да, то когда она проявляется и почему?

- Умеете ли вы «топить» неприятности в делах? Можете ли вы заняться чем-либо так плотно, чтобы не думать о плохом?

- Можете ли вы назвать себя бесхребетным слабаком, потому что позволяете другим навязывать вам собственный образ мыслей?

- Не пренебрегаете ли вы «внутренним очищением»? Не доводите ли себя до такого состояния, когда интоксикация провоцирует вас на раздражительность и выплеск гнева?

- Часто ли вы раздражаетесь по поводам, которые можно было бы предотвратить? Почему вы терпите подобное положение дел?

- Прибегаете ли вы к спиртному, наркотикам или никотину, чтобы «успокоить нервы»? Если да, то почему не пытаетесь использовать силу воли в подобных ситуациях?

- «Пилит» ли вас кто-нибудь? Если да, то по какой причине?

- Есть ли у вас конкретная цель жизни? Если да, то какова

она? Каков план ее достижения?

- Свойственны ли вам шесть основных страхов? Если да, то какие именно?
- Есть ли у вас способ защититься от негативных влияний окружающих?
- Используете ли вы метод самовнушения для создания позитивного настроения?
- Что вы цените больше всего – материальное достояние или возможность управления собственными мыслями?
- Легко ли вы поддаетесь чужому влиянию и поступаетесь собственным мнением?
- Добавил ли сегодняшний день что-то ценное к объему ваших знаний или состоянию разума?
- Трезво ли вы оцениваете обстоятельства, которые делают вас несчастным? Или предпочитаете перекладывать ответственность на других?
- Анализируете ли вы свои ошибки и неудачи? Пытаетесь ли извлечь из них полезные уроки? Или предпочитаете считать, что это не ваше дело?
- Можете ли вы назвать три самые вредоносные свои слабости? Как вы собираетесь их преодолевать?
- Позволяете ли вы окружающим делиться с вами своим беспокойством?
- Извлекаете ли вы полезные уроки из своего повседневного опыта? Замечаете ли влияние, которое может способствовать вашему развитию?

- Оказывает ли ваше присутствие негативное влияние на окружающих?
- Какие привычки других людей раздражают вас больше всего?
- Есть ли у вас собственное мнение или вы поддаетесь влиянию других людей?
- Умеете ли вы погружаться в такое состояние, в каком становитесь недоступным для негативных влияний?
- Вселяет ли в вас ваша работа чувство веры и надежды?
- Обладаете ли вы духовными силами, достаточными, чтобы защитить ваш разум от всех форм страха?
- Помогает ли вам религия сохранять позитивный настрой?
- Чувствуете ли вы своим долгом разделять беспокойство других людей? Если да, то почему?
- Если вы считаете, что подобное тянется к подобному, то что можете сказать о себе, изучив друзей, к которым вас тянет?
- Какую связь (если таковая есть) вы видите между людьми, к которым вас тянет больше всего, и ощущением личного несчастья?
- Может ли быть, что человек, которого вы считаете другом, на самом деле является вашим злейшим врагом в силу своего негативного влияния на ваш разум?
- По каким признакам вы определяете, кто для вас полезен, а кто приносит вред?

- Что вы можете сказать о своих ближайших друзьях? Превосходят они вас или находятся на более низком уровне?
- Сколько времени в течение суток вы посвящаете:
  - работе?
  - сну?
  - отдыху?
  - приобретению полезных знаний?
  - пустому ничегонеделанию?
- Кто из знакомых:
  - больше всех вас стимулирует?
  - больше всех вас напрягает?
  - больше всех вас обескураживает?
  - больше всех вам помогает?
- Что беспокоит вас больше всего? Почему вы это терпите?
- Когда окружающие дают вам непрошенные советы, вы принимаете их сразу же или сначала анализируете мотивы?
- Чего вы *желаете* больше всего? Как намерены этого добиться? Готовы ли подчинить этому желанию все остальные? Сколько времени в день вы посвящаете работе по достижению этого желания?
- Часто ли вы меняете точку зрения? Если да, то почему?
- Свойственно ли вам заканчивать все начатое?
- Легко ли вы поддаетесь очарованию должности, статуса, ученой степени или богатства?
- Влияет ли на вас то, что думают или говорят о вас другие



люди?

- Свойственно ли вам оценивать людей по их социальному или финансовому положению?
- Кого вы считаете величайшим из живущих? В чем этот человек превосходит вас?
- Сколько времени вы посвятили изучению этих вопросов и ответам на них? (Для полного анализа и ответа на все вопросы потребуется не меньше одного дня.)

Если вы ответили на все эти вопросы честно и откровенно, то уже знаете о себе больше, чем основная масса людей. Внимательно изучите эти вопросы. На протяжении нескольких месяцев возвращайтесь к ним раз в неделю – и вы поразитесь тому, сколько важного и ценного узнаете о себе. Просто отвечайте на вопросы честно и откровенно. Если вы не уверены в ответе на какой-то из вопросов, обратитесь к тем, кто хорошо вас знает – и не имеет оснований лстить вам. Попробуйте посмотреть на себя их глазами. Этот опыт может оказаться просто поразительным.

Вы обладаете *полным контролем* только над одним – и это ваши мысли. И это самый значительный и вдохновляющий факт из всех известных человечеству! Он отражает нашу божественную природу.

Божественная сила позволяет нам управлять собственной судьбой. Если вы не можете контролировать состояние собственного разума, то вам не удастся управлять ничем дру-

гим.

Если уж вам и нужна какая-то беззаботность, проявите ее в отношении материального имущества. Ваш разум – это ваше духовное достояние! Защищайте и используйте его осторожно и разумно. Его божественное величество этого заслуживает! И для этого вам дана *сила воли*.

К сожалению, не существует юридической защиты против тех, кто сознательно или по недомыслию отравляет разум других людей негативными внушениями. Такие действия следует наказывать суровейшим образом, потому что тем самым люди часто лишают других всяких шансов на приобретение того, что защищает закон.

Люди с негативным настроем пытались убедить Томаса А. Эдисона, что он не сможет создать машину, способную записывать и воспроизводить человеческий голос, «потому что никто еще не создал подобной машины». Эдисон им не поверил. Он знал, что его разум сможет создать *все, во что сумеет поверить*. И это знание возвысило великого Эдисона над общей массой.

Люди с негативным настроем говорили Ф. У. Вулворту, что он разорится, создав магазин, где все будет продаваться по 5 и 10 центов. Он им не поверил. Он знал, что сможет сделать все, что угодно (в пределах разумного), если искренне поверит в свои планы. Он упорно противостоял негативным внушениям других людей – и сумел сделать огромное состояние, превышающее сто миллионов долларов.

Люди с негативным настроем говорили Джорджу Вашингтону, что бороться против гигантской Британской империи бесполезно, но он воспользовался своим божественным правом *верить* – и эта книга была опубликована в стране под гордым звездно-полосатым флагом, а имя лорда Корнуоллиса давным-давно позабыто.

Фомы неверующие брезгливо морщились, когда Генри Форд испытывал свой первый неуклюжий автомобиль на улицах Детройта. Некоторые говорили, что это абсолютно непрактичная вещь. Другие твердили, что никто не станет платить за этого уродца. Форд сказал: «Я заполню планету надежными автомобилями!» – и он сделал это.

Он доверился собственному здравому смыслу – и сумел сделать состояние, значительно превышающее все, чего сумели добиться пять поколений его потомков. Мы постоянно вспоминаем Генри Форда, потому что он являет собой поразительный пример того, чего может добиться человек, обладающий собственной точкой зрения и умением контролировать состояние разума. Его жизнь убеждает нас, что шанс есть всегда и у всех.

Форд мог бы сказать: «У меня нет шансов», но он создал *возможность*, подкрепил ее *настойчивостью* – и стал богат!

Контроль разума – это результат *самодисциплины и привычки*. Либо вы контролируете свой разум, либо он управляет вами. Компромисса быть не может.

Самый практичный метод контроля разума – это привыч-

ка ставить перед ним конкретные цели, подкрепленные конкретными планами.

Изучите жизнь людей, добившихся значительного успеха, – и вы поймете, что они уверенно контролировали собственный разум. Более того, они направляли свой разум на достижение конкретных целей. Без этого контроля успех невозможен.

## **Оправдываете ли вы себя?**

Люди, не добившиеся успеха, имеют нечто общее. Они точно знают все причины неудач и всегда могут объяснить, почему им не удалось ничего достичь и добиться.

Некоторые отговорки умны, а некоторые даже подтверждены фактами. Но отговорки еще никому не помогли получить денег. Мир хочет знать только одно: вам удалось добиться успеха?

Я собрал самые распространенные отговорки. Читая этот список, загляните в собственную душу. Подумайте, какие из этих отговорок применимы к вашей жизни и вашему поведению. И помните, что философия, изложенная в этой книге, делает все эти отговорки бессмысленными.

**ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО** у меня была жена и семья...

**ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО** у меня был блат...

**ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО** у меня были деньги...

**ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО** у меня было хорошее образование...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я смог получить работу...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО у меня было хорошее здоровье...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО у меня было время...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО были лучшие времена...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО окружающие меня понимали...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО условия были другими...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я мог начать жизнь заново...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я не боялся того, что скажут «они»...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО мне представился шанс...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО окружающие ничего не имели против

меня...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО ничто мне не мешало...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я был моложе...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я мог делать то, что хочу...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я родился богатым...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я был знаком с нужными людьми...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО у меня был талант, как у других...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я был напористым...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я воспользовался упущенными воз-

можностями...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО окружающие не действовали мне на нервы...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО мне не нужно было убираться и ухаживать за детьми...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я смог сэкономить какие-нибудь деньги...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО начальник ценил меня...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО кто-нибудь мог помочь мне...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО семья понимала меня...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я жил в большом городе...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я мог начать...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я был свободен...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я обладал сильным характером...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я не был таким толстым...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО о моих талантах кто-нибудь узнал...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО мне удалось немного передохнуть...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я сумел выбраться из долгов...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я не потерпел неудачи...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я знал, как...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО весь мир не ополчился против меня...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО у меня не было столько проблем...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я удачно женился...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО окружающие не были такими глупыми...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО мои родственники не были такими занудами...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я был более уверенным в себе...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО удача не отвернулась от меня...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я родился под счастливой звездой...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО наша жизнь не была predetermined  
раз и навсегда...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО мне не приходилось столько работать...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я не потерял свои деньги...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я жил в другом районе...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО у меня не было «прошлого»...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО я работал на себя...

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО окружающие прислушивались ко мне....

ЕСЛИ БЫ ТОЛЬКО – и это самое главное из всех ЕСЛИ – мне хватило смелости увидеть себя таким, каков я есть! Тогда я увидел бы свои недостатки и исправил их! И тогда у меня была бы возможность извлечь урок из своих ошибок и научиться чему-то на опыте других! Поняв, в чем мои недостатки и какой могла бы быть моя жизнь, если бы я больше времени тратил на анализ этих недостатков, чем на поиски оправданий, я смог бы измениться.

Поиски оправданий собственных неудач давно превратились в любимое времяпрепровождение наших соотечественников. Привычка эта стара как мир, но абсолютно губительна для успеха! Почему же люди так привязаны к этим оправданиям? Ответ очевиден. Они защищают собственные оправдания, потому что *сами их и создают!*

Оправдания – дитя нашего воображения. А человеку свойственно защищать своих отпрысков, даже мысленных.

Поиски оправданий – глубоко укоренившаяся

привычка. А бороться с привычками трудно, особенно если они оправдывают наши поступки.

Платон очень точно сказал: «Первая, и главная победа – это победа над собой. Быть же побежденным собою постыднее и ниже всего».

О том же думал и другой философ, когда говорил: «Я был поражен, обнаружив, что все то ужасное, что я видел в других, оказалось отражением моей собственной натуры».

«Для меня всегда было загадкой, – говорил Элберт Хаббард, – почему люди столько времени тратят на самообман, придумывая оправдания собственным слабостям. Если бы они использовали это время иначе, то могли бы избавиться от этих слабостей, и оправданий не потребовалось бы».

Хочу напомнить вам и еще одно крылатое выражение. «Жизнь – это шахматная доска, а противником вашим является время. Если вы замешкаетесь с очередным шагом и не предпримете своевременных действий, время сотрет ваши фигуры с доски. Вы играете с противником, который не терпит нерешительности!»

Раньше вы могли найти логическое объяснение, почему жизнь не дает вам того, о чем вы просите. Но сегодня это объяснение бессмысленно, потому что *вы обладаете ключом, способным открыть врата, ведущие к колоссальным богатствам жизни.*

Ключ этот нематериален, но способен на многое! Он может создать в вашем разуме *жгучее желание* богатства в кон-



кретной его форме. Пользоваться этим ключом можно безнаказанно, но за пренебрежение им придется заплатить. И цена эта – неудача. Тех же, кто воспользуется ключом, ожидает колоссальная награда. Эта награда – удовлетворение, которое испытывает каждый, кто победил себя и заставил жизнь заплатить сполна.

Награда эта стоит ваших усилий. Начнем же? Вы готовы убедиться в моей правоте?

«Если нас тянет друг к другу, – сказал бессмертный Эмерсон, – мы обязательно встретимся». В заключение своей книги хочу перефразировать эту мысль: «Раз нас тянуло друг к другу, то мы и встретились на этих страницах».

### **Подводя итоги:**

- **Тщательно проанализируйте себя.**
- **Сознательно стремитесь к обществу тех, кто заставляет вас думать и действовать самостоятельно.**
- **Помните, что вы обладаете ключом, способным открыть врата, ведущие к колоссальным богатствам жизни.**