

МИСЛИ И ЗАБОГАТЯВАЙ



НАПОЛЕОН ХИЛ



Наполеон Хил

МИСЛИ И ЗАБОГАТЯВАЙ

АДАПТИРАНА ЗА ХХІ В. ОТ Д-Р АРТЪР Р. ПЕЛ

София, 2012

Преводът е направен по изданието:

NAPOLEON HILL
THINK AND GROW RICH

Updated for the Twenty-First Century

By Arthur R. Pell. Ph.D.

PUBLISHED BY JMW GROUP, INC.

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

Copyright © 2003 by JMW GROUP, INC.

© Петьо Ангелов, превод, 2012

© Издателство „Изток-Запад“, 2012

ISBN 978-954-321-995-7

МИСЛИ И ЗАБОГАТЯВАЙ



Превод от английски
Петьо Ангелов



НАПОЛЕОН ХИЛ

Съдържание

Предговор на автора към оригиналното издание на книгата	11
Предговор към осъвремененото издание.	19
Глава 1. Сила на мисълта.	23
Мъжът, който „измисли“ как да стане партньор на Томас А. Едисон.	23
На три стъпки от златото.	29
Вие сте „господар на съдбата си, капитан на своята душа“ ...	37
Глава 2. Желание: основа на всяко достижение	43
Първа стъпка към богатство	43
Желанието може да надмогне майката-природа.	59
Глава 3. Вярa: всяко желание може да бъде постигнато	69
Втора стъпка към богатство	69
Как да пробудим вяра в себе си	69
Вярата е душевно състояние, което можем да постигнем чрез самовнушение	72
Формула за вяра в себе си	75
Кратка реч след вечеря... на стойност един милиард долара	83
Глава 4. Самовнушение: как да влияем на подсъзнанието	95
Трета стъпка към богатство.	95
Обобщение на напътствията.	99
Глава 5. Специализирано познание: собствени опит и наблюдения.	103
Четвърта стъпка към богатство.	103
Струва си да сме наясно как да си купим знание	108

Глава 6. Въображение: ковачница на съзнанието .	121
Пета стъпка към богатство .	121
Два вида въображение.	122
Как да използваме въображението на практика.	126
Вълшебният котел	126
Какво бих сторил, ако имах един милион долара.	129
Глава 7. Организирано планиране: от желание към действие..	139
Шеста стъпка към богатство	139
Как да планираме продажба на услуги	142
Характерни страни на лидерството.	143
Десет главни причини за провал на лидера.	147
Някои перспективни области, които ще очакват „Нови лидери“	150
Кога и как да кандидатстваме за работно място	151
Средства за предлагане на личен труд.	152
Какво да включим в автобиографията си.	153
Как да получим желаната работа	156
Нов пазар на услуги: „наемен служител“ вече означава „партньор“	158
Какъв е рейтингът ви по система ККД (QQS)?	162
Капиталова стойност на вашите услуги	164
Тридесет основни причини за провал: колко от тях ви дърпат назад?	165
Инвентаризирайте себе си (Take Inventory of Yourself):	
28 задължителни пункта	173
Въпроси за самоанализ.	174

Къде и как да намерим възможности за натрупване на богатство	177
„Чудото“, родило въпросните блага	181
Глава 8. Решение: изкуството да отлагаме	191
Седма стъпка към богатство	191
Решението гласи: „СВОБОДА ИЛИ СМЪРТ“	194
Глава 9. Постоянство: как неспирно да разпалваме пламъка на вярата	209
Осма стъпка към богатство	209
Симптоми за липса на постоянство	220
Как да развием своето постоянство	225
Глава 10. Сила на колективния дух: неизчерпаем извор	231
Девета стъпка към богатство	231
Как да наберем сила с помощта на „колективния дух“	233
Глава 11. Тайна на сексуалната енергия	245
Десета стъпка към богатство	245
Десет умствени стимула	247
„Гений“ се развива с помощта на шесто чувство	249
Защо мъжете рядко преуспяват преди четиридесет	257
Глава 12. Подсъзнанието: свързващо звено	271
Единадесета стъпка към богатство	271
Глава 13. Мозъкът: мисловна приемо-предавателна станция ..	281
Дванадесета стъпка към богатство	281
Най-съществените сили са „неосезаеми“	283
Драматична история на мозъка	284
Що е телепатия?	285
What is Telepathy?	288

Глава 14. Шесто чувство: подстъп към храма на мъдростта	293
Тринадесета стъпка към богатство	293
Изграждане на характера чрез самовнушение	296
Глава 15. Как да преодолеем шестте признака на страха	307
Анализирайте себе си, докато четете тази глава, и открийте кои от споменатите „призраци“ препречват пътя ви	307
Шест главни страхове	308
Страх от бедност	310
Симптоми на страха от бедност	314
Страх от критика	318
Симптоми на страха от критика	321
Страх от болести	322
Симптоми на страха от лошо здраве	325
Страх от загуба на любовта	326
Симптоми на страх от загуба на любовта	327
Страх от застаряване	328
Симптоми на страха от застаряване	329
Страх пред смъртта	329
Симптоми на страх пред смъртта	332
Тревоги на стари години	332
Глава 16. Работилница на дявола	337
Седмо главно зло	337
Как ДА СЕ ЗАЩИТИМ ОТ НЕГАТИВНИ ВЛИЯНИЯ	338
ВЪПРОСИ ЗА САМОАНАЛИЗ	339
Петдесет и седем класически оправдания с условен характер, изречени от възрастен човек	346



Napoleon Hill

Предговор на автора към оригиналното издание на книгата

Във всяка глава от тази книга става дума за тайната на парите, създала цели състояния за повече от петстотин души, чиито истории съм анализирал внимателно в продължение на много години.

За пръв път се натъкнах на тази тайна благодарение на Андрю Карнеги преди повече от четвърт век. Бях още момче, когато този благ и симпатичен шотландец ми я подхвърли съвсем небрежно. След това се облегна назад със закачливо пламъче в очите и ме погледна изпитателно. Искаше да провери дали имам достатъчно ум да доловя същинското значение на думите му.

Когато видя, че съм схванал идеята, той ме попита готов ли съм да посветя двадесет – и дори повече – години от живота си, за да я представя пред света: мъже и жени, които без нейна помощ не ще смогнат да се отлепят от дъното. Изказах безрезервна готовност и с помощта на господин Карнеги съумях да изпълня поетото обещание.

В книгата пред вас е описана именно тази тайна – и то след като бе подложена на практическа проверка от хиляди хора в почти всички житейски сфери. Именно господин Карнеги пожела вълшебната формула ^{(към [Глава 13](#))}, дарила го с несметно богатство, да бъде достъпна за хора, не разполагащи с време тепърва да учат как се правят пари. Разчиташе, че ще съумея да доловя и обоснова солидната същност на тази формула, прилагайки я съвместно с мъже и жени с разнородни възраст и професии. На мнение бе, че формулата трябва да се преподава във всички училища и колежи и че ако бъде изложена подобаващо, тя ще

преобрази образователната ни система до степен времето, прекарано в учене, да се намали поне наполовина.

Опитът на г-н Карнеги с Чарлз Шуоб и други млади хора от същата закваска го бе убедил, че повечето от нещата, преподавани на училище, нямат никаква връзка с печелене на пари и забогатяване въобще. Той бе стигнал до този извод, приемайки на работа няколко младежи, повечето със съвсем скромно образование, но превърнали се в забележителни лидери, изповядвайки неговата формула. Нещо повече – тези, решили да последват инструкциите му, придобиха крупни състояния.

В главата, [посветена на вярата](#), ще прочетете удивителната история на гигантската корпорация „Юнайтед Стейтс Стийл“, замислена и създадена от един измежду младежите, с чиято помощ г-н Карнеги доказва, че формулата му проработва за всеки, подготвен за нея. Дори само в този случай, с един-единствен млад човек на име Чарлз М. Шуоб, той спечели не само крупна парична сума, но и златни ВЪЗМОЖНОСТИ. По приблизителни оценки, само това прилагане на формулата му е донесло 600 милиона долара.

Въпросните факти – известни почти на всеки, познавал някога г-н Карнеги – ще ви дадат доста добра представа относно нещата, които може да ви донесе тази книга, СТИГА ДА ЗНАЕТЕ КАКВО ИСКАТЕ.

Дори и преди да премине 20-годишни практически изпитания, тайната бе споделена с над 100 000 души, които са я прилагали и продължават да се възползват от нея за собствено благо, точно както бе предсказал г-н Карнеги. Някои вече натрупали състояния благодарение на нея; други я прилагат с цел да внесат хармония в своя дом.

Тайната, за която говоря тук, се споменава над сто пъти в настоящата книга. Тя обаче не се назовава пряко: действието ѝ е по-успешно, когато просто се разкрие и остане пред очите на всички, а не само ОНЕЗИ, КОИТО СА ГОТОВИ ЗА НЕЯ, ТЪР-

СЯТ Я и могат да я грабнат и приложат. Ето защо Андрю Карнеги ми я подхвърли съвсем между другото, без дори да спомене за какво точно става дума.

Ако сте ГОТОВИ да я приложите, ще я разпознаете поне по веднъж във всяка глава. Ще ми се да можех да ви кажа как да разберете дали сте готови, но това ще ви лиши от всички блага, до които бихте се домогнали, ако направите откритието сами за себе си.

Докато пишех тази книга, моят собствен син, който тъкмо завършваше колеж, взе ръкописа на [Втора глава](#), прочете го и откри тайната за себе си. Използва я толкова ефективно, че започна работа направо на отговорен пост, а началната му заплата бе доста по-висока от средния доход на редови служител. Реших да добавя и неговата история именно във Втора глава на книгата. След като я прочетете, вероятно ще кажете „сбогом“ на чувството, че тази книга ви обещава съмнително много още от първата си страница. А ако и вие някога сте се чувствали обезкуражен, ако сте били принуден да преодолявате трудности, които са ви причинявали нетърпима болка, ако сте опитвали, но сте се проваляли, ако сте били приковани на легло от болест или нараняване... историята за това как синът ми откри и използва формулата на Карнеги може да се окаже ваш оазис в пустинята с изгубени надежди, които вероятно дълго време преследвате.

Тази тайна бе едно от основните оръжия на президента Удроу Уилсън по време на Първата световна война, поверена на всеки войник на фронта по време на обучението, което бе преминал, преди да се изправи срещу врага. Президентът Уилсън сподели с мен, че тайната е била ключов фактор в кампанията по набиране на средства, нужни за военните действия.

В началото на XX-ти век Мануел Л. Кесон, тогавашен губернатор на Филипините, бе инспириран от тайната да извоюва свобода за своя народ, и не след дълго поведе страната си като неин първи президент.

Една от особеностите на тази тайна е, че всеки, който я прегърне и споделя, бива буквално обречен на успех, и то без кой знае колко усилия и без дори да предугади вкуса на поражението. Ако се съмнявате в това, направете справка с имената на хората, пожънали триумф, прегледайте биографите им – и ще ми повярвате.

Няма такова нещо като БЕЗПЛАТЕН ОБЯД!

Тайната, която коментираме, също има своя цена, но тази цена е много по-ниска от стойността ѝ. Онзи, който не я търси съзнателно и отдадено, не ще се сдобие с нея срещу никаква отплата но човекът, готов да я приеме, вече владее част от нея.

Тайната служи еднакво добре на всички, готови за нея, и образованието няма нищо общо с това. Много преди да се родя, тайната е била в ръцете на Томас А. Едисон и той я е използвал така интелигентно, че се е превърнал в най-великия изобретател на света, макар да е ходил на училище само три месеца.

Един от бизнес партньорите на Едисон също научил тайната. Използвал я така ефикасно, че макар и по онова време да изкарвал само 12 000 долара на година, скоро натрупал несметно богатство и се оттеглил от бизнеса сравнително млад. Ще ви разкажа неговата история в началото на Първа глава. Тя ще ви убеди, че богатството е на една ръка разстояние, че никога не е късно да станете такива, каквито винаги сте мечтал, че парите, славата, признанието и щастието са достъпни за всички, готови и решени да се сдобият с тях.


Откъде знам всичко това ли? Ще разберете, преди да сте затворили последна страница на книгата. Може да доловите моята тайна на последната страница... или още в Първа глава.



По време на двадесетгодишните ми изследвания, проведе-




ни по молба на Андрю Карнеги ([Andrew Carnegie](#)), аз анализирах стотици известни личности. Мнозина признаха, че са

натрупали богатството си с помощта на нашата тайна. Сред тях


бяха хора като Хенри Форд (: [Henry Ford](#)), Теодор Рузвелт


(: [Theodore Roosevelt](#)), Уилям Ригли (: [William Wrigley](#)

[Jr.](#)), Джон Уонамейкър (: [John Wanamaker](#)), Джеймс Дж.



Хил (: [James J. Hill](#)), Уилбър Райт (: [Wilbur Wright](#)),


Уилям Дженингс Брайън (: [William Jennings Bryan](#)), Удроу



Уилсън (: [Woodrow Wilson](#)), Уилям Хауърд Тафт (: [William Howard Taft](#)),

Елбърт Гари (: [Judge Elbert Henry](#)

[Gary](#)), Кинг Жилет (: [King C. Gillette](#)), [Александър Бел](#) (

: [Alexander Graham Bell](#)), Джон Д. Рокфелер (: [John D.](#)

[Rockefeller](#)), Томас А. Едисон (: [Thomas Edison](#)), Ф. У. Ул-

уърт (: [Frank Winfield Woolworth](#)) и Клерънс Дароу (: [Clarence Darrow](#)).

Тези имена са само малка част от стотиците известни американци, чиито достижение, финансови или не, доказват че онези, които разбират и прилагат тайната на Карнеги, покоряват с

лекота житейските висоти. Не познавам човек, озарен от тайната, който да не е пожънал впечатляващ успех в област, за която е бил призван. От друга страна, не съм срещал човек, който да се е отличил или натрупал някакво богатство, за което си струва да говорим, без да прибегва до въпросната тайна. Въз основа на тези два фактора стигам до заключение, че сред знанията, нужни за нечие себеутвърждаване, тайната е далеч по-важна от всичко, с което се сдобиваме в хода на така нареченото свое образование.

Какво тогава е ИСТИНСКО ОБРАЗОВАНИЕ? Настоящата книга предоставя детайлен отговор на такъв въпрос. Повечето хора, за които стана дума, почти не са ходили на училище. Джон Уонамейкър веднъж сподели с мен, че попил оскъдното си официално образование по същия начин, по който парният локомотив се зарежда и води – „набързо и на случайни гари“. Хенри Форд така и не стигнал до гимназията, какво остава за колеж. Разбира се, не опивам да омаловажа образованието, но не съм склонен да отстъпя от твърдото убеждение че онези, които овладеят и приложат тайната, ще покорят всеки връх, ще натрупат богатство и наложат на живота своите условия, дори и да не са отделяли много време за учене.

Докато четете книгата, рано или късно ще настъпи мигът, в който тайната ще изскочи измежду страниците и ще се възправи гордо пред вас – СТИГА ДА СТЕ ВЕЧЕ ГОТОВИ ЗА НЕЯ. Когато това стане, няма как да не я разпознаете. Независимо дали просветлението ще дойде в първата или в последна глава, когато то настъпи, спрете за миг и вдигнете тост за събитието, което ще се окаже най-важна повратна точка в живота ви.

Време е да пристъпите към Първа глава и към историята на моя скъп приятел, който щедро призна, че е видял онзи тайнствен знак, и чиито достижения с бизнеса са несъмнено доказателство за това, че е приел и използвал разумно този дар. Докато четете неговата история (а и други такива) не забравяйте, че в

тях се разискват важни житейски казуси, неделима част от опита на всички нас. Тези проблеми са познати на всеки, който изкарва с труд своята прехрана и се бори да намери надежда, смелост, удовлетворение и душевен мир, да натрупа богатство и да се наслаждава на физическа и духовна свобода.

Докато търсите своя път в книгата, не забравяйте също така и че в нея се привеждат факти, а не измислени събития, както и че целта ѝ е да доведе до вас една велика, универсална истина. Благодарение на нея всички, ГОТОВИ за това, ще могат да научат не само КАКВО ДА ПРАВЯТ, но и КАК ДА ГО СТОРЯТ, както и да получат НУЖНИЯ СТИМУЛ да ЗАПОЧНАТ.

А сега, на самия праг на нашето пътешествие, бих желал да ви насоча към нещо, благодарение на което ще можете да разпознаете незабавно тайната на Карнеги. Става дума за това, че ВСИЧКИ ДОСТИЖЕНИЯ, ВСИЧКИ НАТРУПАНИ БОГАТСТВА, СА ПЛОД НА ЕДНА-ЕДИНСТВЕНА ИДЕЯ. Ако сте готови за тайната, значи вече сте научили половината от нея и не ще ви бъде особено трудно да откриете другата ѝ част на мига, в който тя се изправи пред вас.

Наполеон Хил, 1937 г.

Предговор

към осъвремененото издание

Когато „Мисли и забогатявай“ се появява за пръв път през 1937 г., тя незабавно си спечелва слава на едно от най-великите и вдъхновяващи произведения на своето време. Заедно с „Как да печелим приятели и влияние на хората“ на Дейл Карнеги и „Сила на позитивното мислене“ на Винсънт Пейл, творбата на Хил става задължително четиво за всички, стремящи се към успех в живота и кариерата.

„Мисли и забогатявай“ е продадена в над петнадесет милиона екземпляра. Превръща се в пътеводител на милиони хора, решени да скъсат с бедността в години на депресия и да постигнат просперитет за себе си, семейството, а в много случаи – и за своите работодатели.

Кой е Наполеон Хил и къде се корени неговата философия?

Наполеон Хил е роден в бедно семейство, в едностайна барака в провинциална Вирджиния, през 1883 г. На дванадесетгодишна възраст остава сирак и е отгледан от роднини. Съумява да се пребори с бедността, а бунтарският му дух и борбата да получи образование му помагат да стане един от прагматичните гении на своето време.

На тринадесет започва писателската си кариера като дописник на малки провинциални вестничета – отразява местни истории за по няколко цента на ред. Може би именно заради собствената си битка с бедността се съсредоточава над въпроса защо хората не успяват да постигнат истински финансов успех и щастие в живота.


За да се издържа, той решава да се захване едновременно с право и журналистика. Първите години като репортер му по-



магат да плати юридическото си образование. Големият пробив идва, когато му възлагат да напише поредица истории за успеха на популярни личности.

Сред хората, които интервюира по него време, е Андрю Карнеги, световноизвестният крал на стоманата. Карнеги е толкова впечатлен от младия журналист, че му възлага поръчка, която ще стане крайъгълен камък в живота на Хил през следващите двадесет и пет години. Проектът предвижда той да интервюира над 500 милионери, за да намери формула за успех, приложима от всеки човек.



Сред интервюираните са най-видните и богати личности

по онова време. Хора като Томас Алва Едисон (: [Thomas](#)

[Edison](#)), Александър Греъм Бел (: [Alexander Graham Bell](#)),

Хенри Форд (: [Henry Ford](#)), Чарлз М. Шуоб (: [Charles](#)

[M. Schwab](#)), Теодор Рузвелт (: [Theodore Roosevelt](#)), Уилям

Ригли (: [William Wrigley Jr.](#)), Джон Уонамейкър (: [John](#)

[Wanamaker](#)), Уилям Дженингс Брайън (: [William Jennings](#)

[Bryan](#)), Джордж Истман (: [George Eastman](#)), Удроу Уилсън

(: [Woodrow Wilson](#)), Уилям Тафт (: [William Howard](#)

[Taft](#)), Джон Д. Рокфелер (: [John D. Rockefeller](#)), Ф. У.



Улуърт ([Frank Winfield Woolworth](#)) и мнозина други, чиито имена не са толкова известни в наши дни.

През всички тези години Андрю Карнеги остава плътно до Хил и му помага да формулира философията на успеха въз основа мисли и опит на хора, с които е общувал лично.

Успехът на „Мисли и забогатявай“ повежда Хил към върха на консултантската кариера в сфера бизнес лидерство, прави го успешен лектор и автор на още няколко книги, а накрая дори го вкарва в списъка на милионерите.

Наполеон Хил почина през ноември 1970 г. Смъртта му сложи край на дълга успешна кариера. Неговото дело е сред опорите на културата на човешките достижения и не спира да омагьосва читатели вече над седемдесет години.

Обновяването на една класическа творба е фундаментално начинание. Основната философия на автора не подлежи на промяна. Книгата трябва да си остане тази на Наполеон Хил и аз нямам право да си я присвоявам. Възприемах я през погледа на реставратор, който възстановява класическа картина. Също като него трябваше да отстраня наслоена мръсотия, помрачила истинския блясък на образа, без да посягам и променям на своя воля твърде много елементи. Бях длъжен с изключително внимателни движения на четката, следвайки точно оригиналния контур и стил на твореца, да върна платното обратно към живот.



Внимателно проучих текста и отстраних няколко истории, напълно понятни за читателя през тридесетте години, но днес, в началото на двадесет и първи век, едва ли носещи особен смисъл. Заместих ги с примери от живота на мъже и жени, които през последните години възплъщават пълноценно принципите, описани някога от Наполеон Хил.

В следващите глави ще научите какви са тези принципи, а заедно с историите за успеха на хора, които Хил проучвал за

оригиналното издание – Карнеги, Едисон, Форд и други магнати от края на XIX-ти и началото XX-ти век – ще се срещнете и с някои от най-влиятелните хора на нашето време: лич-

ности като Бил Гейтс (: [Bill Gates](#)), Мери Кей Аш (:

[Mary Kay Ash](#)), Арнолд Шварценегер (: [Arnold Schwarze-](#)

[negger](#)), Рей Крок (: [Ray Kroc](#)), Майкъл Джордан (: [Michael Jordan](#))...

Доказаните с времето стъпки към успеха на Наполеон Хил са все така валидни за днешния читател, както и за съвременниците на автора. Всеки, който прочете, разбере и приложи тази философия, ще бъде по-добре подготвен да привлече към себе си духа на онзи по-висок стандарт на живот, който винаги е бил – и вечно ще бъде – недостъпен за хора, които не са истински подготвени за него – и да му се наслади.

Ето защо, тръгнете ли по стъпките на Наполеон Хил, трябва да бъдете готови да внесете големи промени в начина, по който възприемате живота. А той ще ви се отплати, като ви дари с хармония и разбиране, и ви позволи да влезете в света на богатите хора.

Д-р Артър Р. Пел

Глава 1.

Сила на мисълта

(обратно към [Глава 9](#))

Мъжът, който „измисли“ как да стане партньор на Томас А. Едисон

Няма съмнение, че мислите са веществени; при това те са могъщо оръжие, особено когато се стремят с целенасоченост, настойчивост и ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ, да бъдат превърнати в богатство или някакъв друг материален обект.

Едуин Барнс открил колко вярно е твърдението, че хората действително МИСЛЯТ И ЗАБОГАТЯВАТ. Неговото откритие не дошло просто така; стигнал до него стъпка по стъпка, започвайки с ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ да стане бизнес партньор на великия Томас Едисон.

Една от главните особености в желанието на Барнс била неговата ясна насоченост. Той искал да работи със Едисон, а не за него. Обърнете внимание на това как е успял да превърне ЖЕЛАНИЕТО си в реалности и със сигурност ще разберете по-добре тринадесетте принципа, които водят към богатство.

Когато това ЖЕЛАНИЕ, този мисловен импулс за пръв път проблеснал в ума му, той нямал никаква възможност за действие. Пречели му две неща: не познавал г-н Едисон и нямал достатъчно пари, за да си купи билет за влака до Ориндж, Ню Джърси.

Подобни трудности биха обезкуражили повечето хора и биха им попречили да сторят каквото и да е, за да осъществят желаното. Стремешът му обаче не бил обикновен! Бърнс бил така силно амбициран да намери начин за постигане на мечтаното

от него, че в крайна сметка решил да *пътува в товарен вагон* (*to travel by "blind baggage"*), вместо да приеме поражението.

Барнс се явил в лабораторията на Едисон и заявил, че е дошъл, за да се включи в бизнеса на изобретателя. Когато след години Едисон разказваше за тази тяхна първа среща, той сподели: „Гледах го тогава – приличаше на съвсем обикновен скитник, но в израза на лицето му имаше нещо, което ми казваше, че е решен да получи онова, към което се стреми. От дългогодишен опит с хората бях разбрал, че ако някой наистина ЖЕЛАЕ нещо толкова силно, че е готов да заложил цялото си бъдеще на една-единствена карта, той със сигурност ще го постигне. Дадох му възможността, която поиска от мен, защото видях че е готов да се бори до пълна победа. Времето показва, че не съм сбъркал.“

Не е толкова важно какво точно е казал тогава младият Барнс – важно е какво си е мислил. Нали самият Едисон признава! Едва ли е взел младежа на работа заради външния му вид, който така или иначе не е бил кой знае колко изискан. Важни били МИСЛИТЕ му.

Ако смисълът на това твърдение проникне в съзнанието на всеки, четящ тази книга, дори не би имало нужда да я чете до края.

Барнс не става партньор на Едисон след първата им среща. Получава шанс да работи с него на минимална заплата вършейки работа, която за Едисон не е кой знае каква, но за Барнс е безценна, позволявайки му да изложи „стоката“ си така, че бъдещият партньор да я забележи.

Месеци минават. На пръв поглед Барнс не прави и крачка към заветната цел, която за него е ОСНОВНА И НЕИЗМЕННА ЗАДАЧА. В ума му обаче протичат важни събития. Той непрестанно подклажда ЖЕЛАНИЕТО си да стане съдружник на Едисон.

Психолозите съвсем правилно твърдят, че когато някой е наистина готов за едно или друго, това си проличава в поведе-

нието му. Барнс е готов за съдружие с Едисон. Нещо повече: **ТВЪРДО РЕШЕН Е ДА ПОДДЪРЖА ТАЗИ СВОЯ ГОТОВНОСТ, ДОКАТО НЕ ПОЛУЧИ ЖЕЛАНОТО.**

Не си казва: „Има ли смисъл въобще? Май по-добре да преосмисля нещата и опитам да стана търговец.“ Нищо подобно – Барнс всъщност неспирно отстоява: „Дошъл съм тук, за да вляза в бизнеса с Едисон и ще постигна целта си, дори ако трябва да отдам за това остатъка от живота си.“ И наистина е мислел така! На какви истории щяхме да се наслушаме, ако хората си поставяха **ЯСНИ ЦЕЛИ** и им се посвещаваха така, че те да се превърнат в изгаряща страст!

Може би младият Бърнс не е бил наясно с това, но тази му непоклатима решителност и настойчиво съсредоточаване върху едно-единствено **ЖЕЛАНИЕ** в крайна сметка ще преодолеят всяка пречка и ще му предоставят възможността, която така упорито преследва.

Когато лелеяната възможност най-сетне му се удава, тя е възплътена в съвсем различна форма и идва от неочаквана посока. Това е една от особеностите на всеки изключителен шанс: който има странния навик да се промъква през задния вход и често застава пред нас, дегизиран като нещастие или временно поражение. Поради това и много хора не съумяват да го разпознаят.

Господин Едисон тъкмо бил разработил нов апарат, известен навремето като „диктофон на Едисон“ (по-късно наречен „едифон“). Търговците не приели новия продукт особено радушно. Не вярвали, че ще съумеят да го продават с нужната вещина. Барнс обаче видял назряла възможност, промъкнала се в живота му под формата на чудновата машина, която интересувала единствено своя създател – и Барнс.

Барнс бил уверен, че може да продава диктофона. Предложил услугите си на Едисон и незабавно получил одобрение. Резултатите не закъснели – устройството се продавало така добре,

че Едисон предложил на Барнс договор за разпространение и продажба за цялата страна. От това съдружие се родил слоганът „произведено от Едисон, монтирано от Барнс“. Благодарение на това сътрудничество Барнс натрупал пари, но същевременно постигнал и нещо далеч по-важно – съумял да докаже, че човек наистина може *да мисли и да забогатее*.

Няма как да знаем каква точно сума е донесло на Барнс това първо негово истинско ЖЕЛЕНИЕ. Може би става дума за два-три милиона, но каквато и да е реалната сума, тя е незначителна на фона на неизмеримия актив, станал част от живота му – а именно непоклатима увереност, че неосезаем мисловен импулс може да се превърне в материален обект чрез прилагането на конкретни принципи.

Барнс напълно буквално „измисля“ партньорството си с великия Едисон. Измисля и собственото си богатство. В началото нямал нищо – с изключение на способността да ЗНАЕ КАКВО ИСКА И РЕШИМОСТ ДА НЕ ОТСТЪПВА, ДОКАТО НЕ ПОСТИГНЕ ЖЕЛАНОТО.

Няма първоначален капитал. Няма образование. Няма и влияние. Има обаче инициативност, вяра и воля за победа. Тъкмо с помощта на тези неосезаеми сили той се превръща в шампион и съумява да работи с най-големия изобретател по него време.

Нека сега разгледаме по-различна ситуация и вникнем в живота на човек, който можел да се похвали с несекващ поток материални блага, но изгубил всичко само защото спрял на няколко крачки от заветната цел.

На три стъпки от златото

Една от най-често срещаните причини за провал в навикът да отстъпваш, изправен пред моментно поражение. Всеки от нас е допускал подобен грях.

Р. Ю. Дарби, по-късно станал един от най-успешните застрахователи в САЩ, разказва историята на чичо си, който пипнал „златна треска“ в годините, когато тя бе заляла страната, и тръгнал на Запад, за да КОПАЕ И ЗАБОГАТЕЕ. Никога не бил чувал, че от мозъците на хората може да се извлече повече злато, отколкото земните недра някога са давали. Ангажирал парцел и тръгнал с кирка в ръка. Не било лесно, но желанието му за злато го водело напред.

След дълги седмици работа най-сетне бил възнаграден и стигнал до лъскава руда. Нуждаел се от машина, за да я извлече на повърхността. Тихомълком покрил шахтата и се върнал у дома в Уилямсбърг, Мериленд, за да съобщи на семейството си и неколцина съседи, че е направил „удар“. Всички заедно събрали пари за нужните машини и ги изпратили към мината. Чичото и самият Дарби тръгнали заедно с тях, за да започнат да я разработват.

Първата вагонетка с руда била изкопана и изпратена за претопяване. Съдържанието ѝ показало, че мината им е една от най-богатите в Колорадо! Още няколко вагонетки щели да покрийт всички дългове, след което щяла да ги споходи крупна печалба.

Сондите захапали здраво земята. Надеждите на Дарби и чичо му литнали в небесата. И тогава се случило нещо ужасно – златната жила изчезнала. Били стигнали края на дъгата, а там вече нямало джоб със злато. Продължили да копаят в отчаян опит да уловят отново златната жилка, но напразно.

Накрая решили ДА СЕ ОТКАЖАТ. Продали оборудването за скрап срещу няколко долара и взели влака обратно към дома. Някои търговци на скрап са доста прости хора, но не и купувачът на машините. Той извикал минни инженери, които да обследват мината и да направят съответни изчисления. Инженерът заявил, че проектът се е провалил само защото собствените не били запознати с т.нар. разломни линии. Неговите изчисления показвали, че златната жила продължава САМО НА МЕТЪР от мястото, на което Дарби спрял да копае! И това се оказало истина!

Така търговецът на скрап се облагодетелствал с милиони долари под формата на златна руда само защото далновидно потърсил експертно мнение, преди да спре. Повечето от парите, похарчени за оборудване, били събрани благодарение на Р. Ю. Дарби, който тогава бил още съвсем млад. Взимал заеми от роднини и съседни, които му ги давали, защото му вярвали. И той върнал всичко до цент, макар това да му отнело няколко години.

Минало време и Дарби си възстановил многократно изгубените пари след като открил, че ЖЕЛАНИЕТО може да се превърне в злато. Сигнал до това откритие, след като влязъл в бизнеса с животозастраховане.

Тъй като не забравял, че е изгубил огромно богатство, само защото бил СПРЯЛ на няколко крачки от златото, Дарби приложил този опит в новото си поприще, просто казвайки си: „Спрях на крачка от златото, но сега няма да спирам само защото някой ми е отвърнал с „не“, когато му предложи да си купи застраховка.“ Упорството му се дължи на урока, научен веднъж завинаги от лекомислен отказ в златна мина.

Преди да пожънат успех, болшинството хора обичайно срещат множество временни поражения, а понякога и пълен провал. А в лицето на провал най-лесно и логично е ДА СЕ ОТКАЖЕШ. Това и прави огромното мнозинство хора.

Над петстотин от най-успелите личности в тази страна ми казаха, че най-големият успех е дошъл само една стъпка след момента, в който а-ха да се откажат. Провалът е насмешлив и лукав измамник. Наслаждава се на това да ни надене хомота само на ръка разстояние от триумфален завършек.

На три стъпки от златото

Малко след като г-н Дарби се дипломирал в нерадостния житейски университет, решен да извлече полза от горчивия опит в годините на златната треска, го споходил късмет да стане свидетел на събитие, от което заключил че „не“ невинаги следва да бъде тълкувано буквално и безпрекословно.

Един следобед помагал на чичо си в старовремска воденица. Чичото имал голяма ферма с много ратаи. Вратата се отворила тихо и до нея застанало малко момиченце – дъщеря на един от ратите.

Чичото вдигнал поглед, видял детето и му се сопнал:

- Ти пък какво искаш?

Детето отвърнало плахо:

- Мама каза да ѝ пратиш по мен петдесет цента.

- Как пък не! – викнал чичото. – Прибирай се веднага!

- Да, сър – рекло детето, без да мръдне от мястото си.

Чичото продължил да мели жито и бил така погълнат от работата, че дори не забелязал как детето е още там. Когато погледнал към вратата и видял малката, отново се развикал:

- Нали ти казах да си ходиш у дома? Тръгвай, че ще те напляскам!

Момиченцето пак казало „да, господине“ – но не мръднало и сантиметър.

Чичото пуснал на земята чувала с жито, който тъкмо щял да изсипва в мелницата, грабнал една дъска от бъчва и тръгнал към детето. Изражението на лицето му било недвусмислен сигнал за надвиснала опасност.

Дарби затаил дъх. Бил сигурен, че ще стане свидетел на злощастно събитие. Знаел, че чичо му има къс фитил. Когато мъжът почти стигнал вратата, момиченцето бързо пристъпило напред, погледнало го в очите и изпищяло с все сили:

- МАМА ТРЯБВА ДА ПОЛУЧИ ТИЯ ПЕТДЕСЕТ ЦЕНТА!

Чичото спрял, погледнал детето, после бавно оставил дъската на земята, бръкнал в джоба си, извадил половин долар и му го подал.

Малката взела парите и бавно започнала да отстъпва към вратата, без да сваля очи от мъжа, когото току-що била повалила в праха. След като момиченцето изчезнало, чичото седнал на едни сандък и се вгледал през прозореца. Не помръднал повече от десет минути – размишлявал с благоговение над поражението, което току-що бил претърпял.

Дарби също размишлявал. За пръв път в живота си виждал такова нещо – дете на ратай решително да се налага над възрастен и то не какъв да е, а авторитетна фигура. Как успяла малката? Какво станало с чичо му, какво стопило неговата ярост, как станал крогък като агънце? Що за странна сила използвало детето, за да се наложи над по-силен и високопоставен мъж? Куп такива въпроси се стрелкали из ума на Дарби, но той открил отговор едва след няколко години, точно когато ми разказваше историята.

Коментирахме това старо преживяване именно в старата мелница, точно на мястото, където чичо му бил принуден да отстъпи.

Докато стояхме в прашната барака, Дарби ми разказа от ново случката и накрая попита:

- Как мислите? Що за странна сила използва това дете, за да се наложи над чичо ми?

Отговорът на въпроса му е залегнал в принципите, описани в тази книга – пълен и изчерпателен. Съпроводен е от достатъчно подробности и инструкции, с чиято помощ всеки да разбере и прилага силата, на която случайно се бе натъкнало едно малко момиченце.

Дръжте ума си буден и лесно ще разберете що за странна сила се е притекла в помощ на детето. В следващата глава ще разгледаме тази сила по-отблизо. Другаде в книгата ще срещнете идея, която ще задълбочи способността ви за възприятие и ще постави в ръцете ви същата тази неустоима сила с цел да се възползвате от нея, когато решите. Просветление може да настъпи още в същата глава – или да изплува в съзнанието някъде по-нататък. Може да се възплъти в една-единствена идея, или пък в план, вероятно и цел. Може да ви накара да се върнете към преживени в миналото поражения, припомняйки ви урок, с чиято помощ да си върнете всичко, което сте изгубили паралелно с принудителното отстъпление.

След като описях на господин Дарби каква точно сила е използвало несъзнателно малкото момиче, той прехвърли набързо тридесетте години, прекарани в продажба на застраховки живот. Призна си честно, че собственият му успех в нея област се дължи до голяма степен именно на урока, който бе научил от детето.

Вследствие Дарби замислено добави: „Всеки път, когато потенциален клиент опитваше да ме разкара без да си купи застраховка, виждах онова момиченце застанало точно тук, в старата мелница, долавях предизвикателния блясък в очите ѝ и си казвах: трябва да направя тази сделка. Повечето си успешни продажби съм постигнал с хора, които вече са ми казали НЕ.“

Дарби не можеше да забрави допуснатата грешка – да спре само на крачка от златото, - но окачествяваше това преживяване като истинска благословия, макар и под прикритие. Той ме научи да не спирам, независимо колко труден е пътят – урок, който задължително трябваше да усвоя, преди да съм в състояние да успея в каквото и да е.

Несъмнено историята за господин Дарби и неговия чичо, в златната мина и дъщерята на ратая, ще бъде прочетена от стотици мъже и жени, издържащи се с продажба на застраховки. На всички тях искам да кажа: не забравяйте признанието на Дарби, че именно на тези две събития дължи способността да продава застраховки живот за над милион долара всяка година.

Животът е странен, често: непредвидим. И успехи, и провали може да са следствие от съвсем дребни случки. Преживяванията на господин Дарби са най-обикновени и прозаични, но са проправили житейския му път. За него те са не по-малко важни от самия живот. Съумява да се възползва от тези драматични мигове, защото ги подлага на анализ и успява да долови урока, заключен в тях. Какво обаче да стори човек, който няма нито време, нито склонност да изследва провали, за да търси онези безценни знания, които да го доведат до успех? Как и къде може да овладее изкуството да превръща пораженията в стъпала по пътя към успеха?

Написах тази книга, за да отговоря именно на тези въпроси.

Отговорът се състои в подробно описани тринадесет принципа. Не забравяйте, че търсенето от вас решение на проблеми, накарало ви да разсъждавате над това колко странен е животът, може да се окаже залегнало в собствения ви ум и да изплува пред погледа ви под формата на идея, план или цел, докато четете тези редове.

Единственото, от което имате нужда, за да постигнете успех, е ценна идея. Принципите, описани в тази книга, съдържат

най-добрите и практични подходи за разработване на полезни идеи.

Преди да продължим нататък и опишем тези принципи мисля, че заслужавате да ви подсказва нещо важно:

КОГАТО БОГАТСТВОТО ЗАПОЧНЕ ДА ИДВА ПРИ ВАС, ТО СЕ ИЗСИПВА ТАКА БЪРЗО И В ТАКОВА ОГРОМНО КОЛИЧЕСТВО, ЧЕ ЗАПОЧВАТЕ ДА СЕ ЧУДИТЕ КЪДЕ СЕ Е КРИЛО ПРЕЗ ВСИЧКИТЕ ТЕЗИ ГОДИНИ. Подобно твърдение може и да звучи меко казано удивително, особено на фона на масовото схващане, че богатство идва само при онези, които работят дълго и неуморно.

Когато започнете да МИСЛИТЕ И ЗАБОГАТЯВАТЕ ще забележите, че богатството започва като състояние на ума, като непоклатима цел, със съвсем малко – или дори никаква – тежка работа. Вие, както и всички останали, трябва да се стремите да научите как да достигнете това състояние на ума, което привлича богатството. Прекарах двадесет и пет години в изследвания, проучих повече от 25 000 души, не на последно място защото и аз самият исках да разбера „откъде богатите са взели парите си“.

Без тези изследвания книгата пред вас нямаше да види бял свят.

Тук е редно да обърна внимание на една важна истина. Голямата депресия започна през 1929 г. и причини незапомнена разруха – поне до момента, в който един човек, президентът Рузвелт, не пое властта в ръцете си. От този миг насетне депресията започна да затихва и накрая се стопи в небитието. Досуш както осветителят в театъра постепенно усилва светлината така, че мракът неусетно да премине в светлина, така и сковаващият страх в умовете на хората се стопи и отстъпи място на вярата.

Обърнете внимание, че щом овладеете принципите на тази философия и започнете да следвате инструкциите за тяхното прилагане, финансовото ви състояние ще започне да се подобрява, а всичко, до което се докоснете, ще се превръща в актив и ще ви помага да осъществите желанията си. Невъзможно ли? Нищо подобно!

Една от основните слабости на човечеството е, че обикновеният човек твърде често използва думата „невъзможно“. Той знае пълен набор рецепти, които НЕ работят. Запознат е с всичко, което НЕ МОЖЕ да се направи. Тази книга е написан за онези, които искат да научат правилата, донесли успех на други, и са готови да заложат всичко.

Преди много години си купих нелош речник. Първото, което направих, бе да го отворя на думата „невъзможно“ и внимателно да я изрежа. Няма да е лошо и вие да сторите същото.

Успехът спохожда онези, които започнат да **ОСЪЗНАВАТ УСПЕХА**.

Провалът е участ на онези, които пасивно се пускат по течението и **ОСЪЗНАВАТ ЕДИНСТВЕНО ПРОВАЛА**.

Целта на тази книга е да подпомогне онези, които търсят успех, да овладеят изкуството да променят начина си на мислене от **УСЕЩАНЕ НА ПРОВАЛА**, в **ОСЪЗНАВАНЕ НА УСПЕХА**.

Друг недостатък, не по-рядко срещан, е нагласата да мерим всичко и всеки със собствения свой аршин. Мнозина ще се зачетат в книгата и ще решат, че никой не може да мисли и забогатее. Не съумяват да преминат на вълната на богатството, защото мисловните им навици са в плен на бедност, недоимък, мизерия, провал и поражение.

Милиони хора наблюдават достиженията на Хенри Форд и му завиждат – навярно на късмета, за случайността, гения или каквото друго смятат, че е източник на състоянието му. Едва ли

един на сто хиляди души знае каква е тайната за успеха на Форд, но е твърде скромнен и нерешителен да я коментира, просто защото му се вижда прекалено елементарна. Една-единствена случка би ви предоставила съвършена илюстрация на въпросната прословута „тайна“.

Когато Форд се захванал да произвежда прочутия днес двигател V-8, той решил и осемте цилиндъра да бъдат отлети в монолитен блок и наредил на инженерите си да разработят съответен проект. На хартия се справили бързо, но били убедени, че е практически невъзможно осемцилиндров бензинов мотор да бъде отлят в моноблок.

Форд заявил:

- Няма значение, започвайте производство!

- Но това е невъзможно! – отвърнали те.

- Действайте – наредил Форд – и не спирайте работа, докато не приключите, независимо колко време ще отнеме.

Инженерите се захванали за работа. Всъщност, ако искали да останат на работа в компанията, нямали голям избор. Изминали шест месеца – никакъв резултат. После още шест. Инженерите опитвали всичко, което им хрумвало, за да изпълнят нареждането, но то продължавало да бъде химера.

В края на годината Форд събрал екипа и специалистите отново го уведомили, че не са съумели да изпълнят заповедта.

- Продължавайте! – наредил Форд. – Искam този двигател и ще го получа.

Продължили... и тогава, сякаш с вълшебна пръчица, тайната им се разкрила като че ли от само себе си. РЕШИМОСТТА на Форд за пореден път пожънала триумф!

Постановката може да не е съвсем точна, но основният смисъл е несъмнен. Опитайте и извлечете от нея тайната на милионите на Форд – нали държите да МИСЛИТЕ И ЗАБОГАТЯВАТЕ. Не ще се наложи да ровите кой знае колко далеч.

Хенри Форд успява, защото разбира и прилага принципите на успеха. Един от тях е ЖЕЛАНИЕТО: с други думи, да знаеш какво искаш. Не забравяйте тази история, докато четете книгата по-нататък и запомнете добре думите, с които описахме невероятното му достижение. Ако сте в състояние да го направите, ако можете да посочите групата принципи, направили Хенри Форд богат, значи и вие можете да сторите същото във всяка професионална област, за която сте призвани.

В края на ХХ-ти в. Хенри Форд се казва Бил Гейтс. Също както Форд предизвиква революция в транспортната индустрия създавайки автомобил, който почти всеки може да си позволи и управлява, Бил Гейтс прави революция в компютърната индустрия, разработвайки софтуер, позволяващ на всеки – а не само на шепа специалисти технократи – да използва компютър. По този начин персоналният компютър става незаменима част от всеки офис, всяко училище и (почти всеки) дом. Това носи на Бил Гейтс милиарди долари и го превръща в най-богатия човек в Америка.

Запленен е от компютрите на тринадесетгодишна възраст и скоро започва да пише собствени програми. През 1973 г. влиза в Харвардски университет и в общежитието се запознава със Стив Балмър, днес изпълнителен директор на „Майкрософт“. В университета Гейтс разработва версия на програмния език Бейсик за първия микрокомпютър.

Още в началото на втората година Гейтс е толкова погълнат от мечтата да създаде софтуерна компания, че напуска „Харвард“ и се посвещава на своя блян с цялата си енергия. Само няколко години по-късно, заедно с приятеля си от детинство Пол Алън, Гейтс основава компания „Майкрософт“, с чиято помощ да осъществи начинанието си. Водени от вяра, че компютърът рано или късно ще се превърне в незаменим помощник на всяко бюро и във всеки дом, те започват да разработват софтуер

за персонални компютри. Прозрението на Гейтс е основа на успеха на „Майкрософт“ и на софтуерната индустрия като цяло.

След като постига главната си цел, Бил Гейтс продължава да преследва все нови и нови върхове – в бизнеса си е поставил за задача да създава все по-добри компютърни програми, а в личен, филантропски план, създава и развива със съпругата си Мелинда най-голямата благотворителна фондация в света.

Вие сте „господар на съдбата си, капитан на своята душа“



Когато английският поет У. Ъ. Хенли ([William Ernest Henley](#)) написва пророческите стихове: „[аз съм господар на съдбата си, аз съм капитан на своята душа](#)“, е трябвало да добави, че причина за това е властта да контролираме собствените свои мисли.

Трябваше да ни каже, че етерът, в който плува нашата малка земя, на която живеем и по която се движим, е вид енергия, която тече бързо и вибрира с колосална мощ, както и че същият този етер е изпълнен с един вид вселенска сила, която се АДАПТИРА към мислите, които населяват ума ни, и ни ВЛИЯЕ съвсем естествено така, че да превърнем всяка мисъл в неин физически еквивалент.

Ако поетът беше споделил с нас тази истина, щяхме да знаем ЗАЩО сме господари на съдбата си и капитани на своята душа. Трябваше да подчертае дебело, че космическата енергия не прави разлика между разрушителни и градивни мисли, както и че благодарение на нея можем да превърнем във физическа реалност мислите за бедност със същия успех, с който бихме използвали влиянието ѝ, за да осъществим и мечтите си за богатство.

Трябваше да ни каже също така, че мозъците ни се намагнетизират от основната мисъл в ума ни и по този начин започват по неведоми пътища да привличат към нас сили, хора и обстоятелства в хармония с тази основна мисъл.

Трябваше да ни информира, че преди да натрупаме неизброими богатства, трябва да настроим ума си така, че в него да цари силно ЖЕЛАНИЕ за богатство, че трябва да започнем да „осъзнаваме парите“ и да използваме ЖЕЛАНИЕТИ си, за да създадем конкретни планове, с чиято помощ да ги набавим.


Но тъй като Хенли е поет, а не философ, той се задоволява да изложи пред нас в поетична форма една велика истина, оставяйки на последователите да разтълкуват философския смисъл на стиховете.

Малко по малко истината се разкрива пред нас, докато най-сетне не се уверим напълно, че принципите, описани в тази книга, са възплъщение на тайната за това как да поемем контрол над финансовата си съдба.

Друг човек – истински господар на съдбата си – е [Стивън](#)



[Спилбърг](#) ([Steven Spielberg](#)), един от най-великите филмови режисьори на всички времена. Мечтае за подобна кариера още като дете. Започва да прави любителски филми с примитивна камера още съвсем рано и оттогава мечтата му не е губила своята сила.

Начинът, по който Стивън Спилбърг влиза в  ([Universal Studios](#)), е вече легенда във филмовите среди. Присъединява се към група туристи, която се запознава с кухнята на филмовия бизнес. Посетителите обикалят студиото с малко влакче. Стивън се измъква от влакчето и се скрива между два декора, където останал да края на обиколката. Когато си тръгнали към края на деня, се постарал да привлече вниманието на пазача и да размени няколко думи с него.

Ден след ден, в продължение на три месеца, Спилбърг посещавал комплекса. Минавал край пазача, махвал му приятелски, а онзи му махал в отговор. Стивън винаги бил в костюм и носел в ръка куфарче. Пазачът бил убеден, че това е поредният студент, дошъл на работа в студиото за лятото. Стивън обаче си поставил а цел да говори с режисьори, сценаристи и редактори и то така, че да се сприятелява с тях. Дори намерил празен офис, ангажирал го и вписал името си в регистъра на сградата.

Поставил си за задача да се запознае със Сид Шинбърг, който тогава оглавявал отдела за телевизионни продукции на студиото. Показал му свой филмов проект от колежа, който толкова впечатлил Шинбърг, че той наел талантливия младеж.

Първият пълнометражен филм на Спилбърг, „Шугърленд



експрес“ ([The Sugarland Express](#)), бил аплодиран от критиката и получил награда за най-добър сценарий на филмовия фестивал в Кан през 1974 г. За съжаление, приходите от филма не били чак толкова добри.

Пробивът дошъл година по-късно, след като Спилбърг паднал на романа „Челюсти“. Студиото вече било решило да филмира книгата и било избрало известен режисьор за тази задача.

Спилбърг отчаяно копнеел да направи този филм. Въпреки финансовия провал с „Шугърленд експрес“, неговата самоувереност си оставала все така на висота и той съумял да убеди продуцентите да отхвърлят избрания режисьор и да поверят филма на него.

Задачата не била никак лека. От самото начало продукцията била съпътствана от куп неудачи. Имали технически проблеми, парите не стигали. Но когато „Челюсти“ се появил на екраните през юни 1975 г., филмът пожънал небивал успех, и то на два фронта: бил всички рекорди по приходи, а критиците бук-

вално се влюбили в него. Само след месец филмът бил донесъл над 60 милиона долара – нечувана сума по него време. Оттогава продукцията е събрала почти половин милиард долара приходи.

През следващата година Спилбърг режисира множество филми – поредицата за Индиана Джоунс, отличения с множество награди „Лилавият цвят“, „Империя на слънцето“, „Извънземното“.

По-късно създава „Джурасик парк“, който става най-успешен филм в историята на киното за времето си. Това е трети филм на Спилбърг, който чупи рекорди и носи приходи от над един милиард долара от права, играчки и други продукти.

Спилбърг продължава да преследва мечтите си. Когато той и двама други прочути холивудски герои създават своя собствена продуцентска компания, те я наричат ”[Dreamworks](#)“ (**DREAMWORKS PICTURES**: „ковачница на мечти“).

Вече сме готови да разгледаме първия от нашите принципи. Дръжте съзнанието си отворено и помнете, че те не са измислени от един човек. Принципите са извлечени от опита на над 500 души, действително натрупали огромни богатства; това са хора, започнали живота си в бедност, със скромно образование и без никакво влияние никъде. За тях принципите са станали реалност. Могат да се превърнат в реалност и за вас и да ви донесат трайна полза.

За това няма да ви бъдат нужни кой знае какви усилия.

Преди да преминете към следващата глава, бих искал да ви предупредя, че в нея се съдържа реална информация, която може да промени из основи финансовата ви съдба по същия начин, по който го е сторила напълно с живота на хората, за които ще стане дума.

Искам да знаете също така, че връзката ми с двама измежду тях е такава, че не мога да си позволя каквито и да е волнос-

ти по отношение на факти, дори да ми се иска. Единият бе може би най-близък мой приятел в течение на двадесет и пет години, а другият е собственият ми син. Необикновеният успех, на който се радват те и който щедро приписват на принципа, описан в следващата глава, е достатъчно солидна обосновка на решението ми да избира два примера от личното си пространство, с което да подчертая невероятната мощ на този принцип.

Глава 2.

Желание: основа на всяко достижение

(обратно към [Предговор](#), [Глава 4](#), [Глава 7](#), [Глава 9](#), Глава 12 [Желание](#), Глава 12 [Напътствия](#))

Първа стъпка към богатство

Когато преди повече от тридесет години Едуин Барнс слязъл от тогавашния влак в Ориндж, Ню Джърси, той може и да е изглеждал като скитник, но мислите му със сигурност са били като на крал.

Умът му работел усилено, докато вървял бавно от гарата към офиса на Едисон. Виждал *как се изправя пред Едисон*. Чул се как иска от него шанс да осъществи НАЙ-ВЕЛИКАТА ЦЕЛ В ЖИВОТА СИ – ПЛАМЕННОТО ЖЕЛАНИЕ да стане съдружник на великия изобретател.

Желанието на Барнс в никакъв случай не било просто надежда, нито прищявка. В гърдите му горяло неподправено искрено, пулсиращо ЖЕЛАНИЕ, което измествало на заден план всичко друго. Било НЕДВУСМИСЛЕНО И КАТЕГОРИЧНО.

Стремежът на Барнс не бил нещо ново; изпитвал го от дълго време и дори някога да е бил просто прищявка, в него миг това вече било далечно минало.

След няколко години Едуин Барнс отново стоял пред Едисон – в същия офис, където се срещнал с него за пръв път. ЖЕЛАНИЕТО му вече се био превърнало в действителност. Вече бил в бизнеса заедно с Едисон. Основната МЕЧТА В ЖИВОТА МУ вече била реалност. Днес хората, които познават Барнс, му завиждат заради „пробива“, поднесен му от живота.

Те обаче го виждат само в мигове на триумф и не си правят труд да разберат причината за неговия успех.

Барнс успява, поставяйки си точно определена цел, посвещавайки ѝ цялата си енергия, влагайки докрай всички свои способности и усилия. Не става партньор на Едисон още от първия ден. Задоволява се с неблагодарна работа, която обаче му дава възможност да предприеме следваща стъпка към заветната цел.

Минават пет години, преди шансът, който е търсил толкова упорито, най-сетне изниква. През цялото това време Барнс не вижда нито лъч надежда, нито обещание **ЖЕЛАНИЕТО** му да се сбъдне. За всички наоколо той е поредно винтче в бизнес машината на Едисон; в собственото си съзнание обаче Барнс е **ПАРТНЬОР НА ЕДИСОН ВЪВ ВСЕКИ ЕДИН МОМЕНТ** – още от мига, в който пристига в компанията.

Това е забележителна илюстрация за силата на **ЦЕЛЕНА-СОЧЕНОТО ЖЕЛАНИЕ**. Барнс постига мечтата си, тъй като иска да бъде съдружник на Едисон повече от всичко на света. Начертава план, с чиято помощ да постигне своята цел, и освен това **ИЗГАРЯ ВСИЧКИ МОСТОВЕ СЛЕД СЕБЕ СИ**. Вкопчава се в **ЖЕЛАНИЕТО** си така, че то става единствен ориентир в живота му, а накрая се превръща в напълно осезаем факт.

Докато пътува към Ориндж той не си казва, че ще опита да склони Едисон да му даде каквато и да е работа. Напротив – казва си, че ще се изправи пред него и ще го уведоми, че е дошъл за да влезе в бизнеса съвместно с него. Не си мисли: „Ще поработя няколко месеца и ако той не ме насърчи, ще напусна и ще си потърся работа някъде другаде.“ Напротив, не спира да си повтаря: „Ще започна, където ми каже, ще правя всичко, което нареди, но в края на краищата ще стана негов съдружник.“ Барнс не се оглежда неспирно за спасителна възможност в случай, че не получи исканото от Едисон. Убеден е в следното: „Има само **ЕДНО** нещо на света, което съм твърдо решен да имам, и това е партньорство с Томас А. Едисон. Ще изгоря всич-

ки мостове след себе си и ще заложа ЦЯЛОТО СИ БЪДЕЩЕ на шанса да получи онова, което искам.“

Барнс не си оставя път за отстъпление. Трябва да спечели или да загине – това е същинският смисъл на историята за неговия успех.

Преди много, много години велик воин се изправил пред ситуация, в която трябвало да вземе решение, от което зависел успехът на бойното поле. Трябвало да изпрати армията си срещу могъщ враг, разполагащ с числено превъзходство. Натова-рил войниците на кораби, отвоювал плацдарм на противникова бряг и дал заповед да изгорят корабите. Преди първата битка се обърнал към бойците си с думите: „Виждате как пламъци поглъщат корабите ни. Това означава, че единственият начин да напуснем този бряг живи, е да победим. Нямаме избор – победа или смърт!“ Армията му победила. Ето защо всеки, който побеждава в дадено начинание, трябва да бъде готов да изгори корабите си и да отреже всички пътища за отстъпление. Само така може да си осигури онова състояние на ума, което наричаме ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ ЗА ПОБЕДА – жизнено важно за успеха.

На сутринта след големия пожар в Чикаго, група търговци стояли на „Стейт стрийт“ ([State Street](#)) и гледали димящите останки на своите магазини. Събрали се, за да решат дали да ги възстановяват или да напуснат Чикаго и да започнат всичко отначало в някое друго обещаващо кътче на страната. Всички решили да напуснат града – освен един.

Търговецът, решен да остане, посочил останките на магазина си и казал: „Господа, точно на това място ще построя най-големия магазин в света, независимо колко пъти ще гори.“ Така и направил. Магазинът още е там – колосален паметник на състоянието на духа, което назоваваме ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ.



Лесният път пред Маршал Фийлд (- [Marshall Field's](#)) бил

същият, както този на другите търговци. Когато пътят станал трънлив, а бъдещето изглеждало нерадостно, те си събрали багажа и отишли другаде – на място, което им се виждало по-благоприятно.

Обърнете внимание на разликата между Маршал Фийлд и другите продавачи: тъкмо тя отличава и Едисон Барнс от хилядите младежи, работили при Едисон. Тя отличава и почти всеки, който успява от останалите, обречени на провал.

Всяко човешко същество, достигнало възрастта, на която разбира каква е функцията на парите, започва да ги желае. Голо искане обаче не носи богатство. От друга страна, стремежът към това богатство с умствена нагласа, готова да вземе връх над всичко останало, съчетана с планиране на конкретни начини и средства, съпроводен с непоклатима настойчивост, със сигурност ще ви доведе до върха.

Методът, по който ЖЕЛАНИЕТО за богатство може да премине във финансовия си еквивалент, обхваща **шест ясни практически стъпки** (обратно към Глава 4 [референция 1](#), Глава 4 [референция 2](#)).

Първо. Определете в съзнанието си точната сума пари, към която се стремите. Не е достатъчно просто да заявите, че искате много пари. Говорете с цифри. (За това има психологическа причина, за която ще стане дума в една от следващите глави.)

Второ. Определете какво точно сте готови да дадете в замяна на парите, които желаете. (Няма такова нещо като безплатен обяд.)

Трето. Определете точна дата, на която възнамерявате да притежавате желаната сума.

Четвърто. Създайте конкретен план за осъществяване на желанието си и пристъпете към негово изпълнение незабавно, независимо дали сте готови или не.

Пето. Напишете ясно, точно и кратко изявление относно сумата, която искате да придобиете. Впишете крайния срок за набавянето ѝ; онова, което сте готови да дадете в замяна и опишете точно плана, посредством който възнамерявате да постигнете целта.

Шесто. Четете изявлението си на глас два пъти дневно – веднъж преди лягане и веднъж след събуждане. **ДОКАТО ЧЕТЕТЕ ВИЖДАЙЕ, ЧУВСТВАЙТЕ И ВЯРВАЙТЕ, ЧЕ ВЕЧЕ ПРИТЕЖАВАТЕ ПАРИТЕ.**

Важно е да следвате инструкциите, изложени в тези шест стъпки. Особено важно е да следвате дословно инструкциите в шеста точка.

Може би ще си кажете, че няма как да „видите, че вече притежавате парите“, без това да се е случило наяве. Тъкмо тук на помощ ще ви се притече **ПЛАМЕННОТО ЖЕЛАНИЕ**. Ако наистина **ЖЕЛАЕТЕ** парите така отдадено, че да подчините на това целия си живот, няма да ви бъде трудно да се убедите, че те вече са във ваше владение. Целта е наистина да искате богатството и да проявите такава решимост да се сдобие с него, че да **УБЕДИТЕ** себе си в реалността на поставената цел.

Само онези, които успешно насочат съзнанието си към парите, могат да натрупат голямо богатство. Да осъзнаеш парите означава да наситиш съзнанието си с толкова силно **ЖЕЛАНИЕ** за тях, че да можеш да мислиш за себе си като за вече богат човек.

За хора, нямащи представа за принципите, които следват човешкия ум, подобни напътствия вероятно изглеждат удивително непрактични. За всички онези, които не осъзнават важността на споменатите шест стъпки, може би ще бъде полезно да научат, че дължа сведенията, съдържащи се в тях, на Андрю Карнеги – човек, започнал като общ работник в стоманодобивен

завод, но успял – въпреки това си скромно начало – да изстиска от тези принципи богатство на стойност доста над сто милиона долара. Можем да потвърдим значимостта на тези шест стъпки и като припомним, че те бяха внимателно анализирани от Томас А. Едисон и не само преминаха успешно качествения му контрол, но и бяха обявени за определящи както при натрупването на пари, така и за постигане на всяка ясно определена цел въобще.

Споменатите стъпки не ви призовават да „работите здраво“. Не изискват от вас саможертва. Не ви карат да бъдете лековерни или да вършите неразумни неща. Прилагането им не изисква кой знае какво образование. Но за да съумеете да ги приложите пълноценно, ще имате нужда от достатъчно въображение, за да видите и осъзнаете, че натрупването на пари не може да бъде оставено на провидението или на сляп шанс. Трябва да разберете че всички, които са натрупали несметни богатства, първо са искали, надявали са се, ЖЕЛАЛИ са ги и са ПЛАНИРАЛИ, преди да постигнат каквото и да е. Може би тук е мястото да заявим, че никога не ще станете свръхбогати, ако не се отдадете на нажежено до бяло ЖЕЛАНИЕ за пари и на безусловна ВЯРА, че рано или късно те ще бъдат ваши.

Освен това добре е да знаете, че всеки велик лидер – от зората на цивилизацията, та чак до наши дни – е бил и велик мечтател. Ако не можете да видите неизбежно богатство във въображението си, няма да го видите и в банковата си сметка. Никога в историята на Америка не е имало толкова големи възможности за практични мечтатели, колкото днес. Ние, участниците в надбягването към богатство, трябва да усетим прилив на сили, щом разберем, че динамичният свят, в който живеем, има нужда от нови идеи, нови методи, нови лидери, нови изобретения, нови начини за преподаване, нов поглед към пазара, нова литература, нови приложения на компютрите, нови лекарства – и изобщо от нови подходи към всички аспекти на стопанската

дейност и живота. На фона на целия този глад за нови и по-добри продукти и услуги има само едно качество, от което човек се нуждае, за да спечели, и това е ЯСНО ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ, непоколебимо убеждение в това какво иска да постигне, и пламенно ЖЕЛАНИЕ да го осъществи. За това са нужни практични мечтатели, способни да впрегнат своите възжеления в услуга на конкретна цел и наистина ще го сторят. Такива личности са истински творци на цивилизацията. А ние, които искаме да поемем по техните стъпки, трябва да помним, че истински световни лидери винаги са били хора, възползвали се и прилагали на практика неосезаемите, невидими сили на неродените възможности, превръщайки тези сили (или мисловни импулси) в небостъргачи, градове, фабрики, самолети, автомобили, по-добри здравни грижи и изобщо във всичко онова, което прави живота на хората по-лек и приятен.

Толерантността и отвореното съзнание са основни оръжия на съвременния мечтател. Онези, които се боят от нови идеи, са обречени на провал, преди още да направят първа крачка. Днешният ден е най-благоприятно време за пионери в историята. Разбира се, Дивият Запад вече го няма – но и ние вече не живеем в годините на заселници с техните покрити каруци. Заобикаля ни цяла вселена от бизнес, финанси и индустрия, която трябва да бъде претворена и насочена по нов, по-добър път.

Докато планирате как да се сдобиеете със своя дял от богатството, не позволявайте на никого да ви влияе – и най-вече не се подавайте на склонността да се надсмивате над мечтателя. За да спечелите джакпота в един непрестанно изменящ се свят, трябва да уловите духа на великите пионери от миналото, на мечтите, дали на цивилизацията всички ценни притежание, на духа – животворна кръв на нашата страна, даващ възможност на всички нас да развием и предложим за продан своите таланти. Нека не забравяме, че Колумб е мечтал за един непознат свят, заложил е живота си на това, че той съществува – и в крайна

сметка го е открил. Великият астроном Коперник мечтаел за многообразие от светове – и идва моментът, в който наистина ги открива. Никой вече не си позволява да го нарече „непрактичен“, когато идеите му вече триумфират. Вместо това светът се кланя на духовния му паметник и за пореден път доказва, че **УСПЕХЪТ НЯМА НУЖДА ОТ ИЗВИНЕНИЯ, А ПРОВАЛЪТ – ОТ ОПРАВДАНИЯ** (*“Success requires no explanation, failure permits no alibis”* – вж. **Notes** [тук](#)).

Ако онова, което искате, е правилно, и ако наистина вярвате в него, просто действайте. Тръгнете към мечтата си, някъде далеч отвъд хоризонта, и изобщо не обръщайте внимание какво ще кажат хората или през какви временни трудности ще трябва да преминете. Въпросните хора вероятно нямат представа, че **ВЪВ ВСЕКИ ПРОВАЛ СЕ КРИЕ СЕМЕНЦЕТО НА ЕДИН БЛЕСТЯЩ УСПЕХ**.

Хенри Форд, беден и необразован, мечтаел за каруца без кон и се захванал за работа със скромните инструменти, с които разполагал тогава, без да чака някакъв удобен момент или знак от съдбата, и днес рожбите на неговата мечта са разпръснати по целия свят. Завъртял е повече колела на автомобили от всеки друг в човешката история, само защото не се е боял да отстоява мечтите си. Томас Едисон мечтаел за електрическа лампа, захванал се здраво за работа, и въпреки че се провалял над десет хиляди пъти, не се отказал, докато мечтата му не се превърнала в реалност. Практичните мечтатели **НЕ СЕ ОТКАЗВАТ**.

Линкълн мечтаел да освободи чернокожите роби, започнал да осъществява мечтата си и почти доживял да види как обединението на Севера и Юга я превръща в реалност.

Братя Райт мечтаели за машина, която лети във въздуха. Днес всички можем да видим мечтата им в реално изражение. Маркони мечтаел за метод, с който да впрегне невидимите сили на етера. Всяко радио, всеки телевизор и мобилен телефон са доказателство, че не е пилял сили напразно. Нещо повече –

мечтата на Маркони превърнала в съседни обитателите на най-скромни хижи и най-пищни имения. Събрала всички народи по целия свят врата до врата. Създала среда, в която новини, информация и забавления могат незабавно да достигнат до всяка точка на планетата. Вероятно би ви било интересно да научите, че „приятелите“ на Маркони го вкарали в затвора и го подложили насилствено на преглед в психиатрична болница след като заявил, че е открил принцип за изпращане на съобщения по въздуха, без помощта на кабели и други физически средства за комуникация.

Мечтателите в наши дни живеят в далеч по-благоприятна среда. Светът е свикнал с нови открития и е дори готов да възнагради мечтател, дал му нова идея.


Рей Крок е друг чудесен пример за човек, осъществил мечтата си. Крок продавал шейкър. Повечето от клиентите му – ресторанти и закусвални – си купували по един, най-много два. Когато получил поръчка за осем шейкър от малък ресторант в Сан Бернардино, Калифорния, той решил да ги посети, за да види как могат да продават толкова много шейкове. Това бил и първият ресторант, който Рей бил виждал. Собствениците, двама братя, предлагали съвсем скромно меню: хамбургери, чийзбургери, пържени картопки, шейкове и безалкохолни напитки – и то на най-ниски цени в целия район.

Крок доловил невероятна възможност. Ако успеел да отвори верига такива ресторанти, всеки от които също толкова продуктивен и печеливш, парите щели да потекат като пълноводна река. Предложил идеята на братя Макдоналдс и се захванал с нейното осъществяване. Само след няколко години верига „Макдоналдс“ станала не само най-голям играч на пазара, но на практика създавала индустрия „бързо хранене“. Впоследствие Крок изкупил дяловете на братя Макдоналдс и разширил бизнеса, превръщайки го в стопанско начинание от световен мащаб, а сам той станал един от най-богатите хора на своето време.

Светът прелива от купища ВЪЗМОЖНОСТИ, недостъпни за мечтатели в миналото. ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ ДА БЪДЕТЕ АКТИВЕН УЧАСТНИК, СЪТВОРЯВАЙКИ НЕЩО е отправна точка, от която трябва да започнете да градите утрешния ден. Мечтите никога не се пораждат от безразличие, мързел и липса на амбиция. Светът вече не се присмива на мечтателите, нито ги счита за вятърничави. Мобилизирайте цялата си смелост. Тези преживявания ще закалят духовния метал, от който сте изковани – те са актив с неоценима стойност.

Помнете също така че всички, успели в живота, са тръгнали от дъното и са преминали множество на пръв поглед безнадеждни битки, преди да „успеят“. Повратна точка в живота на сполучили хора обикновено идва в момент на криза, в който

разкриват свое „друго аз“. Джон Бъниан (: [John Bunyan](#))


пише „Пътешественикът“ (: [The Pilgrim's Progress](#)) – едно от най-извисените произведения в английската литература, - след като е хвърлен в затвора и наказан тежко за възгледите си спрямо религията.

[О. Хенри](#) () открива спящия гений в себе си едва след като е вкаран в затвора в Кълъмбъс, Охайо за незаконно присвояване след оспорвани дебати относно фактическата му вина. Това нещастие го ПРИНУЖДАВА да опознае своето „друго аз“ и да използва ВЪОБРАЖЕНИЕТО си, при което той открива, че всъщност е велик писател, а не презрян престъпник и отрепка. Странни и неведоми са житейските пътища, а още по-странни и неведоми – решенията на Невидимия Интелект, който понякога принуждава хората да преминат всякакви изпитания, преди да имат досег до собствения ум и способността да създават полезни идеи с помощта на въображението.


Едисон, най-великият изобретател и учен на света, работел като телефонист на непълнен работен ден. Провалил се безчет пъти, преди най-накрая да пробуди спящия гения в своя ум. Чарлз Дикенс започнал своята кариера, лепейки етикети на бутилки. Трагедията на първата му любов пронизала дълбините на душата му и направила от него един от най-великите писатели на всички времена. Тази трагедия родила първо „Дейвид Копърфийлд“, а впоследствие и редица други творби, преобразили света в по-богато и красиво място за всеки, докоснал се до неговите книги.

Разочарование след сърдечен провал обикновено тласка мъжете към бутилката, а жените – към падение, но единствена причина за това е, че болшинството хора така и не съумяват да превърнат най-силните свои емоции в градивни мечти.




Хелън Келър (: [*Helen Keller*](#)) ослепяла, оглушала и онемяла малко след своето раждане. Въпреки този съдбоносен шок, тя вписа завинаги името си в историята на човешкото величие. Целият ѝ живот е нагледен пример за това, че никой не е претърпял поражение, докато не се признае за победен.



Робърт Бърнс (: [*Robert Burns*](#)) бил неграмотно селско момче, обречено на немотия, и в крайна сметка се превърнал в отчаян пияница. Светът обаче станал по-добър благодарение на него, защото дарил поетични одежди на красиви мисли – изтръгнал бодил и на негово място посадил роза.



Букър Ти Уошингтън (: [*Booker T. Washington*](#)) бил обречен на робство по рождение от цвета на кожата си. Като толерантна натура, държал съзнанието си отворено за всичко и бил

МЕЧТАТЕЛ, оставил отпечатък за вечни времена върху цяла една раса.



Бетовен ([Ludwig van Beethoven](#)) бил глух, Милтън (



: [John Milton](#)) – слеп, но имената им на мечтатели, претворили копнежите си в хармонично структурирана мисъл, ще пребъдат вечно.



[Арнолд Шварценегер](#) ([Arnold Schwarzenegger](#)) е също пример за човек, превърнал желаното в действие и постижения. За пръв път се явил в публичното пространство като „Мистър Вселена“ – непобедим атлет. Шварценегер обаче не бил типично „биче“. Доказал се като човек с мечти и цели, които в крайна сметка постигнал и се превърнал в заможен бизнесмен, в една от най-високо платените холивудски звезди, и стигнал до поста губернатор на Калифорния.

Роден и израснал в Австрия, като младеж се запалва по вдигане на тежести. На осемнадесет печели първото си състезание по бодибилдинг, както и първата от шест последователни титли „Мистър Свят“. Емигрира в Съединените щати, където продължава да печели титла след титла.

Въпреки че бил недостижим в изкуството на бодибилдинга, в даден момент това вече не било достатъчно силно предизвикателство. Шварценегер се огледал за други области, в които би могъл да допринесе със своя талант.

Тренировките го научили на всичко за тялото и неговите нужди и той осъзнал, че може да сподели това свое знание. Написал автобиография – „Арнолд: пътят на един бодибилдър“, - която незабавно става бестселър. Последвала я книга по боди-

билдинг за жени, в която Шварценегер обяснявал на дамите от аудиторията как с помощта на физически упражнения да влязат във форма.

Така се родил бизнесът с индивидуални програми за физическа подготовка, разпращани по пощата, както и компания за организиране на състезания по бодибилдинг. Тези начинания го извеждат по пътя към успеха в бизнеса.

Следваща негова цел е да стане филмова звезда. Преди да получи първата си роля, той си поставя за цел да стане поне толкова велик на екрана, колкото е бил в бодибилдинга.

След като отказва куп второстепенни роли, упорството му се отплаща с предложени за главна роля в „Конан варваринът“. Впоследствие се снима в множество екшъни, които го превръщат в един от най-добре платените актьори в Холивуд.

Успехът на екрана обаче не спира устрема на Шварценегер. Той си поставя нови цели – този път в света на бизнеса. Инвестира в недвижимо имущество, създава верига ресторанти, впуска се в редица други начинания – и в крайна сметка става мултимилионер.

По пътя към върха той най-сетне удовлетворява голямата си мечта: да служи на обществото. Предприема обиколки из страната с цел да изнася беседи в подкрепа на здравето и насърчава младите хора да заложат на спорта. Обикаля гетата и вдъхновява деца да обърнат гръб на насилието и престъпленията, да загърбят дрогата, оръжието и бандите и да се върнат в училище.

Шварценегер постига целта си, финансирайки и ръководейки активно няколко организации, посветени на физическото здраве и добрата форма. Неизменен член е на президентската комисия по физическо възпитание, определила стандартите за физическо здраве в страната.

През 2003 г. когато хората в Калифорния гласуват за нов губернатор, Шварценегер излиза на ринга и бележи главозамайваща победа.

Има какво да научим от този човек. Няма праг пред целите, които сте в състояние да си поставите. Шварценегер би могъл да ограничи бъдещето си до бодибилдинга и да стане водеща фигура, но той мечтаеше за нещо много по-голямо, постави си по-високи цели и стори всичко, за да ги постигне. Учеше се от успехите си и прилагаше тези знания в други сфери на своя живот.

Не позволявайте неблагоприятните отзиви да ви обезкуражат. Критиците очерняху актьорския талант на Шварценегер в първите му филми, но той не се отказа; продължи напред и в крайна сметка се превърна в един от най-високо платените актьори в Холивуд, а впоследствие: успешен предприемач и губернатор на най-многолюдния американски щат.

Преди да преминете към следващата глава, разпалете отново в ума си пламъка на надеждата, вярата, смелостта и нужното търпение. Ако сте в състояние да изпитате тези чувства и опознаете споменатите тук принципи, всичко друго ще дойде само при вас, стига да сте ГОТОВИ за това. Спомнете си думите на Емерсън: „Всяка пословица, всяка книга, всяка дума, която може да ти помогне и да те утеши, може да стигне до теб по широк път или по тясна пътечка. Всеки приятел, за когото копнее не напразният ти блян, а извисената ти нежна душа, ще те поеме в своите обятия.“

Голяма е разликата между това да ЖЕЛАЕШ нещо и да бъдеш ГОТОВ да го получиш. Никой не е готов за каквото и да е, докато не повярва, че то наистина може да бъде негово. В ума трябва да царят УБЕДНОСТ, а не надежда или голо желание. Отвореното съзнание е неделим елемент от убеждението. Затвореното съзнание не може да породии вяра, смелост или убежденост.

Не забравяйте – за да приемете нещастieto и бедността ви трябват също толкова усилия, колкото и да се прицелите високо и да се стремите към изобилие и просперитет. Един велик поет съвсем точно е обобщил тази универсална истина в стихове:

*От живота поисках стотинки,
А и повече той не плати,
независимо колко го молах,
стиснал в шепи тез дребни пари.
Справедлив е животът, не крия:
дава точно каквото решиш,
и приемеш ли тази заплата,
нямаш избор, освен да търпиш.
Аз работех за своите стотинки
и от тях май научих урок:
за каквото помолиш живота,
той го плаща напълно и в срок.*

Мери Кей Аш, основателка на „Мери Кей Козметикс“, отдава успеха си на своята самоувереност, на *вярата* в самата себе си и във всеки един служител в предприятието, което днес обхваща над четвърт милион козметични консултанти по цял свят.

Кариерата ѝ в търговията започва двадесет и пет години по-рано, когато постъпва на работа в козметична верига „Стенли“. Мери често споменава, че първата година не била особено успешна и че на няколко пъти била на ръба да зареже всичко. Всичко обаче се променило, след като посетила първия семинар по продажби. По нейните думи: „Там видях една висока, елегантна, красива и успяла жена, увенчана с корона, само защото бе спечелила състезанието по продажби в компанията. Реших, че следващата година на нейното място ще застана аз. Тогава ми изглеждаше невъзможно. Все пак реших да отида при президента да му кажа, че възнамерявам следващата година да стана

кралица на продажбите. Господин Бевъридж не ми се присмя, погледна ме в очите, хвана ме за ръка и каза: „Знаеш ли, мисля, че ще успееш.“ Тези няколко думи ме изстреляха нагоре и година по-късно аз наистина станах кралица.“

Мери Кей не само съветва другите, но и прилага на практика убеждението, че първа стъпка към успеха е непоклатима вяра на всеки, че е изключителен човек, който заслужава да постигне желания успех. В статия на списание *“Personal Excellence”* тя предлага няколко упражнения, които да помогнат да изградите представа за собственото си превъзходство и да започнете да създавате атмосфера на предстоящ успех в живота си. Ето някои от предложенията ѝ:

Представете си се като успял човек. Не спирайте дотук. Представете си човека, който искате да бъдете. Всеки ден отделяйте по малко време, за да останете насаме, без никой да ви притеснява. Настанете се удобно и се отпуснете. Затворете очи и се съсредоточете върху желанията и целите си. Ориентирайте се в новата среда, вижте се като способна и самоуверена личност.

Припомняйте си своите успехи. Всеки успех, независимо дали голям или малък, е доказателство че можете да постигнете още нещо. Отбелязвайте всяка победа и си я припомняйте, щом започнете да губите вяра в себе си.

Определете си ясни цели. Начертайте недвусмислено посоката, в която желаете да поемете. Осъзнайте моментите, в които започвате да се отклонявате от набелязаната цел, за да можете да вземете незабавни мерки.

Реагирайте положително на живота. Придобийте положителна представа за себе си. Концепцията за самите вас, положителните ви реакции спрямо живота и взетите решения са изцяло във ваши ръце.

Желанието може да надмогне майката-природа

Като кулминация на тази глава бих желал да ви представя един от най-необикновените хора, които познавам. Видях го само няколко минути, след като се роди. Появи се на бял свят без никакви физически белези на уши и след като притиснахме лекаря той призна, че детето може би е глухонямо по рождение.

Аз обаче не му повярвах. Имах право – това беше моето дете. Стигнах до определено решение и изказах свое становище, но го сторих тайно, в интимния мрак на собственото си сърце. Реших, че синът ми ще чува и говори. Природата може и да ми бе изпратила дете без уши, но не можеше да ме принуди да приема поражението. Вътре в себе си бях уверен, че синът ми ще чува и говори. Как? Бях сигурен, че трябва да има начин и знаех, че ще го открия. Спомних си думите на безсмъртния Емерсън: „Всяко преживяване ни учи на вяра. Трябва просто да му се отдадем. За всеки от нас има съвет и ако се вслушаме, ще доловим точните думи.“

Точните думи ли? Ето една от тях: ЖЕЛАНИЕ! Повече от всичко на света ЖЕЛАЕХ синът ми да не остане глухоням. Не отстъпих и крачка назад. Много години преди това бях написал: „Единствените ограничения пред нас са онези, които сами сме издигнали в съзнанието си.“ За пръв път се запитах доколко това твърдение е вярно. Пред мен на леглото лежеше новородено, лишено от природния инструментариум на слуха. Дори и да се научеше да чува и говори, то щеше да остане обезобразено за цял живот. Това ограничение, разбира се, на него етап не фигурираше в съзнанието на детето. Какво можех да сторя в конкретния случай? Някак си трябваше да намеря начин да прелея у него собственото свое ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ да намеря начин звукът да достига мозъка му без помощта на ушите.

Щях да дочакам да порасне достатъчно, след което щях да изпълня ума му до последното кътче с такова ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ да чува, че природата сама щеше да го обгърне във физическа реалност. Всичко това се разиграваше вътре в мен – а аз така и не го споделих с никого. Всеки ден подновявах клетвата да не позволя синът ми да остане глухоням.

Детето порасна и започна да обръща внимание на нещата край себе си. Забелязахме, че не е напълно глухонямо. Когато стигна възрастта, на която децата обикновено започват за говорят, синът ни не опита да го прави, но по действията му личеше, че чува определени звуци, макар и съвсем слабо. Това ми стигаше! Бях убеден, че ако може да чува, колкото и слаб да е слухът му, той може да го развие. След това се случи нещо, което ми даде допълнителна надежда. Дойде от съвсем неочаквана посока. Купихме си грамофон. Щом детето чу музика за пръв път, изпадна в екстаз и веднага завладя грамофона. Скоро започна да проявява предпочитания към определени изпълнения, например към войнишката песен „Дълъг е пътят към Типъри“ (*"It's a Long Way to Tipperary"*). Веднъж го наблюдавахме как пуска песента отново и отново в продължение на почти два часа – застанал пред грамофона, захапал ръба на кутията. Разбрахме значението на този му спонтанен навик години по-късно – никога не бяхме чували за *костна звукова проводимост* (*"bone conduction" of sound*).

Малко след като се влюби в грамофона открих, че може да ме чува доста ясно, когато устните му докосваха слепоочието му или основата на черепа. Тези открития ме съоръжиха с нужните средства да осъществя пламенното си желание да подпомогна сина ни да чува и говори. По онова време той вече опитваше да произнася отделни думи. Резултатите не бяха особено окуражаващи, но ЖЕЛАНИЕТО, ПОДКРЕПЯНО С ВЯРА, не познава думата „невъзможно“.

След като установих, че синът ни може да чува гласа ми сравнително добре, веднага започнах да стимулирам проява на желание да чува и говори у него. Скоро констатирах, че обожава приказки преди сън, така че се захванах за работа и започнах да съчинявам истории, с които да му помогна да развие самоувереност, въображение и желание да чува и бъде дете като всички останали.

Имаше една история, която непрестанно разказвах и която правех по-драматична всеки следващ път. Имаше за цел да формира у него представа, че увреждането му не е недостатък, а ценен актив.

Въпреки, че според всички познати ми философски творби, **ВСЯКО НЕЩАСТИЕ ВОДИ СЛЕД СЕБЕ СИ РАВНОСТОЙНО ЖИТЕЙСКО ПРЕДИМСТВО**, трябва да призная, че по онова време нямах ни най-малка представа как нашето увреждане може въобще да се превърне в актив. Все пак продължавах да представям тази философия във вид на приказки с надежда, че ще дойде ден, в който сам той ще намери начин да превърне присъдата в оръжие по пътя към полезна цел. Разумът ми нашепваше съвсем открито, че няма адекватна компенсация за липсата на уши и други слухови органи, но **ЖЕЛАНИЕТО**, подкрепено с нестихваща **ВЯРА**, ми нашепваше да не обръщам внимание и ме подтикна да продължа напред.

Обръщайки се назад виждам, че вярата на сина ми в моите възможности се дължеше до голяма степен на удивителните резултати. Той не подлагаше на съмнение и една моя дума. Внуших му идеята, че има безспорно предимство пред по-големия си брат, и че то ще се проявява по много начини – учителите в училище например ще видят, че няма уши, и поради това ще му оказват специално внимание и ще се отнасят към него извънредно острожно. Наистина беше така. Майка му се погрижи това да се случи по начина, по който го бях казал – посещаваше учителите един по един и ги молеше да му отделят нужното допъл-

нително внимание. Внушавах му също така, че когато стане достатъчно голям да продава вестници (брат му вече го правеше), ще има голямо предимство пред брат си, тъй като хората ще му плащат повече само защото виждат, че е умно и трудолюбиво момче, въпреки че няма уши.

Започнахме да забелязваме, че слухът му се подобрява, Нещо повече – у него не личеше и капка съжаление заради вродения недъг. Когато бе на седем, ми даде първо доказателство, че подготовката на съзнанието му е дала резултат. От няколко месеца ме молеше да разреши да продава вестници, но майка му не беше съгласна. Боеше се, че глухотата ще го изложи на риск, ако е сам на улицата. Накрая той взе нещата в свои ръце. Един следобед, когато останал сам с прислугата, той се покатерил на кухненския прозорец, спуснал се навън и тръгнал да осъществява решението си. Заел шест цента първоначален капитал от кварталния обушар, инвестирал във вестници, продал ги, реинвестирал и така до късно вечерта. След като теглил чертата и върнал шестте цента заем от неговия banker, чистата печалба била четиридесет и два цента. Когато се прибрахме у дома нея вечер, го заварихме заспал. В шепата си стискаше парите. Майка му отвори внимателно ръката му, извади монетите и заплака. Представете ли си – да плаче заради първата победа на сина си! Аз реагирах другояче. Смях се от все сърце защото знаех, че съм успял да вдъхна самоувереност на детето си. В това първо бизнес начинание майка му виждаше малко глухо момче, излязло на улицата и рискувало живота си, за да спечели пари. Аз виждах храбър, амбициозен и самоуверен малък бизнесмен, чиито акции на доверие в самия него бяха скочили със сто процента – той беше подхванал бизнес по своя собствена инициатива и бе спечелил. Това ми доставяше удоволствие, защото малкият бе доказал, че притежава достатъчно находчивост, за да се справя сам с живота.

Ред други събития също показаха, че не съм се лъгал. Когато по-големият му брат искаше нещо, той се тръшваше на пода, започваше да рита, плаче и крещи – и в крайна сметка го получаваше. Когато „малкото глухо момче“ искаше нещо, то планираше как да спечели пари за него и си го купуваше. И до днес продължава да действа по същия начин.

Собственият ми син ме научи, че недъзите могат да се превърнат в стъпала, по които човек да се изкачи до някаква значима цел – стига да реши да не ги приема като препятствия и да се оправдава с тях.

Малкото глухо момче мина през основното училище, гимназията и колежа, без да чува учителите си, освен ако не крещат в лицето му. Не отиде в училище за глухи. Не му позволихме да научи езика на глухонемите. Бяхме твърдо решени да го накараме да живее нормален живот, да общува с нормални деца, и отстоявахме решението си, ако и то да ни е струвало безброй разгорещени спорове с училищните власти.

Докато беше в гимназията, синът ни реши да изпробва електрически слухов апарат, но той не му помогна – вероятно защото нямаше никакви слухови органи, както бяхме открили след операцията на д-р Дж. Гордън Уилсън от Чикаго, който опита да оправи нещата от едната страна на главата му, когато малкият бе на шест.

През последната седмица в колежа, осемнадесет години след операцията стана нещо, което се превърна в повратна точка в живота на детето ми. Съвсем случайно в ръцете му попадна друг модел електрически слухов апарат, който му бяха изпратили за проба. Той се колебаеше, защото не искаше да преживее поредно разочарование. Накрая обаче вдигна инструмента и небрежно го опря в главата си. Включи захранването ... и сякаш с вълшебна пръчка ЖЕЛАНИЕТО ДА ЧУВА, БЕЛЯЗАЛО ЦЕЛИЯ МУ ЖИВОТ, СТАНА РЕАЛНОСТ. За пръв път той бе в състояние да чува като здрав човек.

„Неведоми са пътищата Господни, по които Той твори чудесата Си.“ На върха на щастието, задето е открил цял нов свят благодарение на новия си слухов апарат, той се втурна към телефона, обади се на майка си и чу гласа ѝ съвсем ясно. На следващия ден чуваше гласовете на преподавателите - за пръв път в живота си! Преди можеше да долови какво казват само ако крещят, и то от съвсем близо. Чуваше радиото и репликите на филмите. За пръв път можеше да разговаря свободно с други хора, без да се налага да ги кара да крещят. Синът ми бе получил достъп до нова вселена. Бяхме отказали да приемем грешката на природата и благодарение на НАСТОЙЧИВОТО СИ ЖЕЛАНИЕ я бяхме принудили да я поправи с помощта на единственото практически приложимо средство за целта.

ЖЕЛАНИЕТО бе започнало да се отплаща, но пълната победа беше още далеч. Момчето ми още не бе намерило еднозначен и практичен начин да превърне недъга си в актив.

Едва осъзнавайки значимостта на всичко, което бе постигнал, опиянен от радостта по разкриването на цял един нов свят от звуци, той изпрати писмо до производителя на слуховия апарат, в което изля целия ентузиазъм от преживяното. Нещо в писмото му – не непременно написано, може би нещо между редовете – накара компанията да го покани в Ню Йорк. Когато пристигнал, го развели из фабриката, и докато се разхождал с главния инженер и му разказвал как светът му се променил само за миг, в ума му проблеснала идея, родило се вдъхновение. Това бил мисловният импулс, превърнал недостатъка му в актив – актив, който щеше да му се отплати под формата на пари и щастие за хиляди хора през следващите години.

Ето в какво се състояло вдъхновението: хрумнало му, че може да помогне на милиони глухи хора, които живеят без слухов апарат, ако успее и намери начин да им разкаже историята на промяната, която преживял. В него момент стигнал до решение да посвети остатъка от живота си на мисия да служи на хора

с увреден слух. Цял месец прави приучвания. Анализира цялата маркетингова система на производителя на слухови апарати и създаде начини за общуване с лишени от слух хора по целия свят, за да намери начин да сподели с тях своето откритие. След като завърши проучването, синът ми състави двугодишен план, основан на това, което бе открил. Когато представи плана на компанията, тя веднага му предложи ръководен пост, за да може да осъществи амбицията си. Едва ли бе мечтал в самото начало за призвание да дава надежда и облекчение на хиляди глухи хора, които без негова помощ биха били осъдени на живот в мълчание.

Малко след като започна работа за производителя на слухови апарати, той ме покани да присъствам на курс, организиран от компанията, на който хора с увреден слух се учеха да чуват и говорят. Дори не предполагах, че подобно обучение е възможно, и затова отидох. Бях настроен скептично, но все пак се надявах, че няма да изгубя време съвсем напразно. Там обаче видях нещо, което ми показва съвсем ясно какво всъщност бях постигнал, събуждайки и поддържайки у сина си ЖЕЛАНИЕ да чува нормално. Видях как глухонеми хора действително се учат да чуват и говорят благодарение на същия принцип, който бях използвал и аз преди повече от двадесет години, за да измъкна сина си от лапите на живот в тишина.

Така по някаква странна прищявка на съдбата, синът ми Блеър и аз бяхме призвани да помогнем дори на онези глухонемни деца, които още не се бяха родили. Доколкото ми е известно, ние сме единствените човешки същества, доказали неопровержимо факта, че глухотата и свързаната с нея немота могат да бъдат компенсирани до степен засегнатите хора отново да водят нормален живот. В един случай това проработи – ще проработи и в други.

Нямам никакви съмнения, че Блеър щеше да остане глухоням до живот, ако с майка му не бяхме успели да въздействаме

на съзнанието му в желаната посока. Лекарят, който го прегледа след раждането му, ни каза под сурдинка, че детето може никога да не проговори.

Когато Блеър беше вече млад мъж, д-р Ървинг Ворхис, известен специалист в нея област, го изследва много внимателно. С удивление установи, че синът ми чува и говори добре и заяви, че според резултатите от прегледа „теоретически момчето не би трябвало да чува“. Говорът обаче беше налице, въпреки че според рентгеновата снимка, в черепа нямаше никакъв отвор, през който ушният канал да се свързва с мозъка.

Когато му вдъхнах ЖЕЛАНИЕ да чува, говори и изобщо да живее нормален живот, заедно с него заработи и някакъв неведом механизъм, който накара природата да започне да гради мостове над бездната от мълчание между мозъка му и външния свят – и то по начин, който и най-добрите лекари не можаха да разтълкуват. За мен би било светотатство да опитвам да разбера как природата постигна това чудо. Би било непростимо обаче да не споделя със света скромната си роля в това събитие. Мой дълг и привилегия е да заявя, че вярвам – и то не без известно основание – че няма невъзможни неща за човек, който пламти от ЖЕЛАНИЕ, подкрепено с ВЯРА. Нямам никакви съмнения, че ПЛАМЕННОТО ЖЕЛАНИЕ може да се превърне във физическа реалност. Блеър ЖЕЛАЕШЕ да чува – и вече го прави. Бе роден с недъг, който лесно би изпратил човек с по-слабо ЖЕЛАНИЕ на улицата с шапка в ръка. Този недъг обаче днес обещава да му служи като инструмент, с който може да направи неоценима услуга на милиони хора с увреден слух, да му даде работно място и адекватна финансова компенсация до края на живота му. *Малките „благородни лъжи“ (little "white lies")*, които му внушавах, докато беше дете, го накараха да ВЯРВА, че недостатъкът може да бъде преобразуван в неоченим актив и превърнат в злато. Няма желание, независимо дали за добро или за лошо,

което УБЕДНОСТТА и ПЛАМЕННОТО ЖЕЛАНИЕ не могат да осъществят. А тези качества не струват и стотинка.

През цялото време, през което съм работил с мъже и жени с лични проблеми, не съм се натъквал на случай, който да доказва по-добре силата на ЖЕЛАНИЕТО. Понякога писателите правят грешка да разискват въпроси, за които имат съвсем повърхностни или елементарни познания. Аз имах късмет и привилегия да изпробвам СИЛАТА НА ЖЕЛАНИЕТО благодарение на вродена малформация у собствения ми син. Навярно Провидението се бе погрижило да натрупаме опит именно по такъв начин, защото кой друг би бил по-добър пример за това до какви резултати можем да стигнем, ако подложим ЖЕЛАНИЕТО на изпитание? Ако майката-природа отстъпва пред силата на желанието, как един обикновен смъртен може да му противостои? Непознаваема и неизмерима е мощта на човешкия ум. Не проумяваме как точно той използва всяко обстоятелство, всеки индивид, всеки предмет, до който имаме достъп като средство, с чиято помощ да превърне ЖЕЛАНИЕТО в негов физически еквивалент. Може би някой ден науката ще разкрие тази тайна. Аз вдъхнах на сина си ЖЕЛАНИЕ да чува и говори като всеки нормален човек. Това желание се превърна в непоклатима действителност. Вдъхнах му ЖЕЛАНИЕ да превърне непреодолим недъг в най-голям свой актив. ЖЕЛАНИЕТО вече бе част от реалността.

Начинът, по който постигнахме този удивителен резултат, не е кой знае колко труден за описание. Състоеше се от три ясно обособени акта: първо, аз примесих ВЯРАТА с ЖЕЛАНИЕ за нормален слух и посях тази амалгама у сина си. Второ, предадох му своето желание по всеки възможен достъпен ми начин, вследствие упорити и последователни усилия, полагани от мен години наред. И трето – ТОЙ МИ ВЯРВАШЕ.

Преди няколко години един от бизнес партньорите ми се разболя. Влошаваше се с всеки изминал ден и накрая трябваше

да влезе в болница за операция. Точно преди да го вкарат в операционната се вгледах в него и се зачудих как толкова слаб и изтощен човек би могъл да преживее хирургическа намеса. Лекарят ме предупреди, че шансът да го видя отново жив е минимален. Това обаче бе НЕГОВОТО МНЕНИЕ. Пациентът мислеше другояче. Точно преди вратата да се затвори зад него, той прошепна със сетни сили: „Спокойно, шефе, след някой и друг ден ще съм на крака.“

В него момент сестрата ме погледна с неподправено съчувствие. Но пациентът оцеля. След операцията лекарят заяви: „Спаси го единствено желанието за живот. Никога нямаше да прескочи трапа, ако не беше отказал да приеме смъртта като възможност.“ Аз вярвам в силата на ЖЕЛАНИЕТО, подкрепено с ВЯРА, защото съм виждал тази сила да възвисява хора от калта до върховете на властта и богатството, да изкарва безнадеждно болни едва ли не от гроба, да служи като щит на хора, претърпявали безчет поражения. Видях я, най-сетне, как дава на собствения ми син нормален, щастлив и успешен живот, въпреки че Природата го беше пратила на този свят без уши.

Как можем да впрегнем и използваме силата на ЖЕЛАНИЕТО? В настоящата глава – както и в следващите – прозира отговорът на поставените въпроси.

Още веднъж ще опитам да ви внуша, че всяко достижение, независимо в коя област и с каква цел, следва да изходи от интензивно, ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ на нещо конкретно. По силата на неведом могъщ принцип на „мозъчната химия“ природата влага в импулса на това СИЛНО ЖЕЛАНИЕ „онова нещо“, което не признава бариери и не приема поражения.

Глава 3.

Вяра: всяко желание може да бъде постигнато

(обратно към [Предговор](#), [Глава 12](#))

Втора стъпка към богатство

ВЯРАТА (обратно към Глава 4 [референция 1](#), Глава 4 [референция 2](#)) е основен катализатор на ума. Когато е съчетана с правилна мисъл, подсъзнанието незабавно улавя нейните вибрации, превръща ги в духовния им еквивалент и ги предава на *Безграничния интелект (Infinite Intelligence)*, досущ както при молитва. ВЯРАТА, ЛЮБОВТА и СЕКСЪТ са най-силни от всички положителни емоции. Когато се сплетат, „оцветяват“ вибрацията на мисълта по такъв начин, че тя незабавно достига подсъзнанието, където се трансформира в духовен свой еквивалент – единствена форма, пригодна и в състояние да получи отговор от страна на Безграничния интелект. Любовта и вярата са психични явления, свързани с духовната същност на човека. Сексът е чисто биологичен и свързан единствено с физическата ни страна. Съчетаването на тези три емоции създава допирна повърхност между крайния, мислещ човешки ум и Безграничния интелект.

Как да пробудим вяра в себе си

Вярата е състояние на съзнанието, което може да се внуши или пробуди чрез положителни твърдение или повтарящи се инструкции към подсъзнанието на принципа на самовнушението. Да вземем например причината, поради която четем тази книга. Целта, разбира се, е да овладеем способността да превърнем нематериалния мисловен импулс на ЖЕЛАНИЕТО в негово физи-

ческо съответствие – ПАРИТЕ. Ако следвате инструкциите, изложени в главата за [самовнушението](#) и опознаете схемите, по които функционира подсъзнанието, ще съумееете да УБЕДИТЕ своя интуитивен спътник в непоколебимото становище, че ще получите онова, което искате. То ще започне да действа въз основа това убеждение и ще пробуди у вас ВЯРА, съпроводена от точни планове, с чиято помощ да се сдобиеете с желаното от вас.

Начинът, по който можем да пробудим тази ВЯРА буквално от нищото, е труден за описание – почти колкото и да опишем червения цвят на слепец, който никога не е виждал цветовете и не може да сравни с каквото и да е онова, което му говорим. Вярата е състояние на ума, което можете да се научите да пресъздавате, стига да овладеете тринадесетте принципа, за които ще стане дума – именно тези принципи ще ви помогнат да мобилизирате своята вяра във всеки един момент.

Повтарянето на конкретни нареждания към подсъзнанието е единствен познат метод да пробудим вяра в даден момент. Може би това защо някои хора стават престъпници ще ви помогне да вникнете по-добре в изказаното становище. По думите на известен криминолог: „Когато хората за пръв път се сблъскат с престъпление, те се отдръпват ужасени. Ако продължават да се излагат на неговото влияние, те рано или късно претръпват, свикват и тепърва го понасят сравнително спокойно. Но ако процесът продължи твърде дълго, постепенно започват да го приемат като норма на поведение и престъпната нагласа им повлиява.“

Това е същото като да кажем, че всеки мисловен импулс, подаден многократно към подсъзнанието, в крайна сметка бива възприет и ние започваме да го отчитаме в действията си, осъществявайки физическия му еквивалент по най-бърз възможен начин. В този контекст е добре да обърнем отново внимание на следното твърдение: ВСИЧКИ МИСЛИ С ЕМОЦИОНАЛЕН

ЗАРЯД, СЪЧЕТАНИ С ВЯРА, незабавно започват да се трансформират в свой физически еквивалент.

Емоциите – чувствена страна на нашите мисли – са фактори, даряващи на разума ни виталитет, вътрешна мощ и целенасоченост. Вярата, любовта и сексът, съчетани с мисъл, могат да постигнат далеч повече от гола емоция. Не само вярата, но която и да е положителна или отрицателна емоция може да достигне подсъзнанието и да му повлияе, стига да е съпроводена от съответен мисловен импулс.

Сигурно вече сте осъзнали, че подсъзнанието е готово да претвори в действителност всяка отрицателна мисъл и разрушителен импулс със същата скорост, с която би осъществило градивните ни мисли и импулси. Именно поради това милиони хора преживяват какви ли не нещастия и вечно се оплакват от „лош късмет“.

Безброй хора **ВЯРВАТ**, че са „обречени“ на бедност и несрета заради някаква неведома сила, върху която **ВЯРВАТ**, че нямат никакъв контрол. Сами изковават собственото си „нещастие“ именно поради неправилно насочената **ВЯРА**, която подсъзнанието улавя и превръща в болезнена действителност.

Може би именно тук трябва да напомня, че можем да извлечем полза за себе си, ако поднесем на подсъзнанието **ЖЕЛАНИЕ**, което искаме да претворим в негов физически или паричен еквивалент, под форма на очакване или **ВЯРА**, че промяна наистина предстои. Именно нашата **ВЯРА** определя как ще действа подсъзнанието. Нищо не пречи да го „подмавим“ да свърши нещо полезно, като му подаваме инструкции чрез самовнушение, както процедирах примерно аз със собствения си син. За да направите „измамата“ по-реалистична, трябва да се държите така, сякаш **ВЕЧЕ ПРИТЕЖАВАТЕ МАТЕРИАЛНОТО БЛАГО, КЪМ КОЕТО СЕ СТРЕМИТЕ** и заради което се обръщате към своето подсъзнание. Така или иначе то ще пресъздаде по най-непосредствен и практичен начин всяко нареж-

дане, което му дадем със силата на ВЯРА или УБЕЖДЕНИЕ, че такова желание може да се претвори в действителност.

Мисля, че вече знаете достатъчно, можете да продължите напред сами и с експерименти и практика ще овладеете способността да влагате ВЯРА във всяко нареждане, което давате на подсъзнанието. Ще ви е нужно време, за да постигнете желаното – и, повярвайте ми, няма да минете само с четене на напътствията.

Ако е истина, че човек може да се превърне в престъпник само защото контактува с криминални субекти (което е неоспорим факт), значи не по-малко вярно е, че можем да пробудим вяра в себе си, ако непрестанно демонстрираме пред подсъзнанието, че тази наша вяра действително съществува. В крайна сметка, умът се поддава на това неотклонно въздействие. Достатъчно е да осъзнаете тази истина и ще разберете защо е толкова важно да насърчаваме позитивните емоции като водеща ментална нагласа и съответно да потискаме и елиминираме отрицателните чувства.

Един ум, заплепен от положителни емоции, може да бъде люлка на онова душевно състояние, наречено вяра. Може да дава на подсъзнанието инструкции, които то приема и изпълнява безпрекословно.

Вярата е душевно състояние, което можем да постигнем чрез самовнушение

От самата зора на човешката история, духовници са подтиквали хората да „вярват“ в това или онова, в една или друга норма, но така и не са им обяснили В КАКВО именно се състои вярата. Не са ги информирали, че вярата е състояние на ума, както и че това състояние може да се постигне чрез самовнушение.

Тук ще опишем всичко известно ни за начините, по които можем да пробудим ВЯРА буквално от нищото, при това на напълно разбираем език.

Имайте вяра в себе си. Вярв в Безкрайното.

Преди да започнете, припомнете си, че:

ВЯРАТА е вечен еликсир, който дарява на мисълта жизненост, вътрешна мощ и стремеж към действие.

Струва си да прочетете горния абзац още веднъж. И още веднъж. Струва си да го прочетете и на висок глас!

ВЯРАТА е първа стъпка към всяко богатство.

ВЯРАТА е в основата на всички чудеса и тайнства, до чиято същност науката не може да достигне.

ВЯРАТА е единствено познато лекарство срещу ПРОВАЛ.

ВЯРАТА е катализатор, който в съчетание с молитва, може да предложи пряка връзка с Безграничния интелект.

ВЯРАТА е елемент, който превръща обикновената мисъл на ограничения човешки ум в неин духовен еквивалент.

ВЯРАТА е единствено средство, с чиято помощ можем да впрегнем и оползотворим космическата сила на Невидимия Интелект.

И ВСЯКО ЕДНО ОТ ТЕЗИ ТВЪРДЕНИЯ МОЖЕ ДА БЪДЕ ДОКАЗАНО!

Доказателството е съвсем просто, вплътено в принципа на самовнушение. Затова предлагам да се съсредоточим именно върху него, да разберем какво представлява то и къде може да ни отведе.

Всепризнат факт е, че човек в крайна сметка може да повярва напълно на всяко нещо, което си повтаря непрекъснато, независимо доколко то е вярно. Непрестанното повтаряне на ед-

на лъжа може да я превърне в истина и то истина, в която ВЯР-ВАМЕ безрезервно. Ние всички сме онова, което сме, тъкмо защото сме позволили на определени ДОМИНИРАЩИ мисли да завладеят ума ни. Мислите, които са ни внушени и насърчавани целенасочено, особено ако са споени с една или повече емоции, се превръщат в мотивираща сила, която насочва и контролира всяко наше движение и действие.

МИСЛИТЕ, СЪЧЕТАНИ С КАКВАТО И ДА Е ЕМОЦИЯ, ПРЕДСТАВЛЯВАТ „МАГНЕТИЧНА“ СИЛА, КОЯТО ПРИВЛИЧА ДРУГИ ПОДОБНИ МИСЛИ ОТ ВИБРАЦИИТЕ ИЗ ЕТЕРА.

Такава една „магнетична“, емоционална мисъл в като семе което, попаднало в плодородна почва, израства и се размножава в геометрична прогресия, докато не създаде милиони себеподобни.

Етерът е неизбродима космическа маса, изпълнена с вечни, вибриращи сили. В нея има както разрушителни, така и градивни вибрации. Във всеки даден момент от него могат да бъдат извлечени вибрации на страх, бедност, болести, провал и мизерия, но и на просперитет, здраве, успех, и щастие. Той има милиони лица – достатъчно е да погледнем онази малка част от него, която наричаме ефир, която нашите радиостанции използват и която е пълна с хиляди мелодии и човешки гласове, продължаващи да съществуват сами за себе си, без да се сливат с другите.

От всеобхватните запаси на етера човешкият ум непрекъснато извлича вибрации в хармония с онова, което текущо ВЛАДЕЕ съзнанието в даден момент. Всяка мисъл, идея, план или цел, която таим в душата си, привлича други подобни мисли, интегрира ги в себе си и се опира на тях по пътя нагоре, докато най-сетне стане ЕДНОЛИЧЕН ГОСПОДАР НА МОТИВАЦИЯТА на индивида, в чийто ум се помещава.

Нека сега се върнем малко назад и видим как кълн на всяка идея, план или цел може да се посее в съзнанието. Това не е чак толкова трудно: достатъчно е преднамерено да повтаряме дадена мисъл. Ето защо поисках от вас да определите основната си цел, да я запомните и да я повтаряте на глас всеки ден, докато нейните звукови вибрации достигнат подсъзнанието ви.

Ние сме такива, каквито сме именно заради мисловните вибрации, които улавяме и задържаме вследствие стимули от ежедневието.

Трябва да вземете непоколебимо решение да отхвърлите влиянието на всяка неблагоприятна среда и да внесете РЕД в собствения свой живот. Ако инспектирате активите и пасивите на съзнанието си ще констатираате, че най-голяма ваша слабост е недостигът на самоувереност. Този недъг може да бъде преодолян, а плахостта да се превърне в смелост благодарение на самовнушение. Принципът може да бъде приложен с проста поредица положителни мисловни импулси, които трябва да изкажете в писмен вид, запомните и повтаряте, докато станат неделима част от подсъзнателната част на вашата личност.

Формула за вяра в себе си

Първо. Знам, че съм в състояние да постигна своята Основна Цел в живота и следователно ИЗИСКВАМ от себе си да полагам последователни упорити усилия за нейно постигане. Обещавам си, че ще го сторя.

Второ. Убеден съм, че водещите мисли в съзнанието ми в крайна сметка ще се превърнат във физическо действие и постепенно ще преминат във фактическа реалност. Затова ще съсредоточа мислите си за по тридесет минути на ден, ще извиквам представа за човека, който искам да бъда, и ще си създам ясна визия относно това какво представлява той.

Трето. Наясно съм, че благодарение на принципа за самовнушение всяко желание, което непрестанно подклаждам в ума си, в крайна сметка ще намери свой израз под форма на практически средства, с чиято помощ да осъществя набеязаната цел. Ще отделям по десет минути на ден, за да изисквам от себе си да развия повече САМОУВЕРЕНОСТ.

Четвърто. Изказал съм ясно и недвусмислено ГЛАВНАТА СИ ЦЕЛ в живота и няма да спра с опитите да я постигна, докато не се сдобия с достатъчно вяра в себе си, за да осъществя своя стремеж

Пето. Осъзнавам напълно, че единствен начин богатството и властта да пребъдат, е те да са основани на истина и правда. Поради това няма да предприемам нищо, което да не е в полза на всички засегнати страни. Ще успея, привличайки на своя страна сили, които искам да използвам и хора, от чието сътрудничество се нуждая. Ще убедя отсрещните да ми служат със своята готовност да служат на други хора. Ще отхвърля омраза, завист, ревност, себичност и цинизъм; ще култивирам в себе си любов към всички личности, защото знам, че с отрицателно отношение към тях никога не ще успея. Ще направя така, че другите да вярват в мен, както аз вярвам в тях и в самия себе си. Ще се подпиша под тази формула, ще я запомня и повтарям поне по веднъж на ден, изпълнен в ВЯРА, че постепенно ще повлияе на моите МИСЛИ и ДЕЙСТВИЯ така, че да стана независима и успешна личност.

Изказаната формула се основава на природен закон, който до момента никой смъртен не е успял да обясни – костелив орех, устоял на всички опити за анализ от страна на учени през цялата история на човечеството. Психолозите го наричат *самовнушение* или *автосугестия*, спират дотам и предпочитат да не навлизат в детайли.

Названието няма кой знае какво значение. Важно в случая е, че принципът РАБОТИ в интерес и за прослава на човешкия

род, стига да бъде използван по градивен начин. Ако някой обаче реши да прибегне до него с цел разруха, той би бил не по-малко ефикасен. Тук правя опит да поднеса изключително важна истина: хората, които разчитат на провидението и завършват в бедност, нещастие и болка, стигат дотам единствено вследствие неправилно прилагане принципа на самовнушение. Причината за това е фактът, че **ВСИЧКИ МИСЛОВНИ ИМПУЛСИ В КРАЙНА СМЕТКА ПРИДОБИВАТ ФИЗИЧЕСКИ ОБЛИК**.

Подсъзнанието – своеобразна химическа лаборатория, в която мисловните импулси се преплитат и подготвят да придобият материално изражение – не прави разлика между градивни и разрушителни мисли. Работи с материала, който му предоставим, независимо какъв е той. Подсъзнанието може да превърне в реалност мисъл, основана на **СТРАХ** със същия успех, с който би изпълнило идея, породена и пропагандирана със **СМЕЛОСТ** или **ВЯРА**. В историята на медицината изобилстват случаи на „самоубийство чрез мисъл“. Човек може да посегне на живота си чрез собствения ум и резултатът би бил не по-малко злокобен, отколкото ако избере някакво друго оръжие.

В град от Средния Запад някой си Джоузеф Грант, банков служител, „взел назаем“ голяма сума пари от банката без знание и съгласие на директора и ги изгубил на комар. Един ден банковият ревизор започнал да проверява сметките. Грант напуснал банката и наел стая в местен хотел. Когато го открили три дни по-късно, той лежал в леглото, гърчел се, стенел и повтарял неспирно: „Боже, ще умра! Не мога да живея с този позор!“ Не след дълго наистина умрял. В смъртния акт лекарите записали: „ментално самоубийство“.

Както електричество задвижва колелата на промишлеността и прилагано градивно работи в наша полза, но може да ни убие в случай, че не знаем как да го използваме по предназначение, така законът на самовнушението може да доведе мир и просперитет, но и да ни повлече в бездна нещастия, провали

и смърт според това доколко го разбираме и умеем ли да го прилагаме подобаващо.

Ако използваме ума си със СТРАХ, съмнение и неверие в способността да се свържем с Безграничния интелект и възползваме от неговите сили, законът за самовнушението ще обладае нашето неверие и ще го използва като еталон, по който подсъзнанието ни твори реалност.

ТОВА Е СЪЩО ТОЛКОВА НЕОПРОВЕРЖИМО ВЯРНО, КОЛКОТО И ЧЕ ДВЕ И ДВЕ ПРАВИ ЧЕТИРИ.

Така, както вятърът носи един кораб на изток, друг – на запад, законът за самовнушението може да ни подеме до върха или да ни запокити в дълбините на ада съобразно това накъде сме насочили платната на своята мисъл. Следва чудесен поетичен изказ на този закон:

Ако сразен се видиш, значи си сразен.

Ако не дръзнеш, значи си страхлив.

Ако обичаш да живееш ден за ден,

не го ли правиш – значи не си жив.

Ако решиш, че губиш, си загубен.

Уви, светът устроен е така:

Успехът почва с воля за успех

и всичко е единствено в ума.

Отхвърлен си, помислиш ли го с вяра.

Мисли за връх, ако целиш връха.

И в себе си повярвай безрезервно,

преди да си с наградата в ръка.

В живота битките не се печелят

единствено с юмруци и със кръв.

И рано или късно победител

е онзи, който ВЯРВА, ЧЕ Е ПРЪВ.

*"If you think you are beaten, you are,
If you think you dare not, you don't
If you like to win, but you think you can't,
It is almost certain you won't.*

.

*"If you think you'll lose, you're lost
For out of the world we find,
Success begins with a fellow's will—
It's all in the state of mind.*

.

*"If you think you are outclassed, you are,
You've got to think high to rise,
You've got to be sure of yourself before
You can ever win a prize.*

.

*"Life's battles don't always go
To the stronger or faster man,
But soon or late the man who wins
Is the man WHO THINKS HE CAN!"*

Обърнете внимание на думите с акцент и на мига ще разберете истинския смисъл, вложен от поета.

Някъде дълбоко у вас, може би в самите клетки на мозъка ви, лежи зрънце на достижението, което – стига да го приведете в действие – може да ви доведе до висоти, каквито едва ли някога сте си представяли.

Също както виртуозът може да извлече приказни звуци от прости на глед струни на цигулката, така и вие сами можете да събудите гения, сврлял се някъде в ума ви, и да го накарате да ви отведе до всяка цел, която дръзнете да си поставите.

Животът на Ейбрахам Линкълн е пълен провал до четиридесетата му година. Той е господин Никой – до мига, когато в живота му се случва нещо невероятно, събудило гения в сърцето и ума му, и дало на човечеството един от най-великите му синове. Въпросното преживяване е смесица от тъга и ЛЮБОВ, и



Линкълн го дължи на Ан Рътлидж ([Ann Rutledge](#)) – единствената жена, която някога е обичал истински.

Неоспорим факт е, че ЛЮБОВТА е емоция, сродна с ВЯРАТА. И тъкмо поради това любовта почти винаги успява да превърне мисловните ни импулси в техен духовен еквивалент. След като подложих на анализ живота и достиженията на стотици забележителни личности, открих, че зад гърба НА ПОЧТИ ВСЕКИ УСПЯЛ МЪЖ се крие любов към някоя жена.

Любовта създава в сърцето и ума ни поле, което привлича като магнит висшите, фини вибрации, които се носят свободно из етера.

Нека си припомним силата на ВЯРАТА, демонстрирана от един човек, познат на целия цивилизован свят – индиецът Ма-




хатма Ганди ([Mahatma Gandhi](#)^{обратно}). Той е едно от най-удиви-телните възплъщения на истинските ѝ възможности, на които чо-вечеството някога е ставало свидетел. Ганди излъчва повече си-ла, отколкото който и да е негов съвременник, и то въпреки фак-та, че е изключително далеч от всякакви обичайни инструменти на властта – пари, флот, армия, оръжие. Ганди няма пари, няма и дом, няма дори един костюм, НО ВЛАСТТА МУ Е НЕСЪМ-НЕНА. Как я е придобил?

МАХАТМА ГАНДИ ПРИТЕЖАВА ВЛАСТ, ЗАЩОТО РАЗБИРА ПРИНЦИПА НА ВЯРАТА И УСПЯВА ДА ВНУШИ ТАЗИ ВЯРА НА ДВЕСТА МИЛИОНА ДУШИ.


Именно благодарение силата на вярата, Ганди успява да стори онова, което най-голямата военна сила в света никога не би постигнала със своите войници и оръжия. Съумява да ПО-ВЛИЯЕ умовете на двеста милиона души така, че ДА СЕ НАСТРОЯТ НА ЕДНА ВЪЛНА И ДЕЙСТВАТ В УНИСОН, КАТО ЕДИН-ЕДИНСТВЕН УМ. Коя друга земна сила би могла да постигне подобно нещо?




В средата на ХХ-ти в. Мартин Лутър Кинг (: [*Martin Luther King Jr.*](#)) съумява именно със силата на вярата и убеждението си да покаже, че всички хора имат равни права и са еднакво ценни като индивиди, да поведе мъже и жени от всички раси, религии и политически окраски на борба за граждански права. Мечтата му хората да бъдат оценявани не по цвета на кожата, а съобразно чертите на характера си не е осъществена напълно и до ден-дневен; но неговото дело, както и смъртта му, доведоха до значителни промени в областта на гражданските права и породиха воля борбата за пълно осъществяване на тези промени да продължи.


Ключовият лозунг на бъдещето ще бъде ЩАСТИЕ И УДОВЛЕТВОРЕНИЕ НА ЧОВЕШКАТА РАСА. Когато постигнем тази цел, производството ще се регулира от само себе си и ще влезе в коловоз, който ще бъде много по-ефективен от всичко, което човечеството е успявало да постигне, преди да се научи да съчетава ВЯРА и личен интерес в работата си.

Поради нуждата от вяра и сътрудничество във всяко начинание, в промишлеността и бизнеса ще бъде не само интересно, но и полезно да анализираме конкретно събитие, което ни предлага отлична илюстрация на начина, по който индустриалци и стопански лидери са натрупали огромни състояния – а именно

давайки много, преди да опитат да получат каквото и да е в замяна. Това събитие датира от зората на ХХ-ти век, когато е основана корпорация „Юнайтед Стейтс Стийл“^(обратно) (: [U.S. Steel](#)). Докато четете историята, не забравяйте този фундаментален факт – и със сигурност ще разберете как конкретни ИДЕИ са се превърнали в несметни богатства.

Корпорацията се ражда най-напред във ВЪОБРАЖЕНИЕ-

ТО на Чарлз М. Шуоб (: [Charles M. Schwab](#)) под формата на ИДЕЯ. След това ИДЕЯТА му се съчетава с ВЯРА и на свой ред възниква ПЛАН, с чиято помощ ИДЕЯТА да се превърне във физическа и финансова реалност. Шуоб прави първи стъпки с

прословутата си реч в „Юнивърсити клуб“ (: [University Club of New York](#)) и се захваща да осъществи ПЛАНА си с непоколебима НАСТОЙЧИВОСТ и РЕШИМОСТ които подхранва непрестанно, докато не постига набелязаната цел. Не на последно място, Шуоб си проправя път към успеха тъкмо с помощта на ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ да успее.

Ако и вие често сте се чудили как хората съумяват да натрупат богатство, тази кратка история би трябвало да бъде ваш фар по пътя напред. Ако храните дори и капка съмнение, че хората могат ДА МИСЛЯТ И ЗАБОГАТЯВАТ, вече е време да се разделите с колебанията, защото в случая ясно се откроява пример за реално приложение на принципите, изложени в тази книга.


Джон Лоуел, журналист от нюйоркския вестник „Уърлд Телеграф“, с чието любезно съгласие препечатваме долните редове, ни предлага драматичен покъртителен разказ за силата на една ИДЕЯ.

Кратка реч след вечеря... на стойност един милиард долара

Когато на 12-ти декември 1900 г. в банкетна зала на „Юнивърсити клуб“ на Пето авеню се събрали осемдесетина фигури от финансовия елит на страната, за да почетат един млад мъж, току-що пристигнал от Запада, малцина били подготвени да станат свидетели на най-значимия епизод в историята на американската промишленост.

Джон Едуард Симънс и Чарлз Стюарт Смит, изпълнени с благодарност за гостоприемството, оказано им от Чарлз Шуоб по време на неотдавнашно тяхно пътуване до Питсбърг организирали вечерята, за да представят тридесет и осем годишния стоманен магнат пред висшето общество на Изтока. Няма да му позволят обаче да съсипе събирането. Дори го предупредили, че стегнатите по нюйоркска мода яки не търпят дълги речи и че ако не иска да отегчи разните му стилмановци, харимановци и вандербилтовци, ще трябва да се вмести в петнадесет-двадесет минути благовидно разтягане на локуми – нищо повече.



Дори Джон Пиърспонт Морган (: [*J. P. Morgan*](#)), чието място, както предполагало почти императорското му достойнство било вдясно от Шуоб, възнамерявал да удостои с присъствието си събитието съвсем за кратко. Относно обществено мнение и преса, на следващия ден никъде не трябвало да присъства и дума черно на бяло за вечерята.

И така, двамата домакини и техните високопоставени гости геройски си проправяли път през обичайните седем-осем ястия. Царяло тържествено мълчание, и ако случайно отнякъде се чуел плах диалог, той бързо заглъхвал. Само неколцина банкери и брокери били срещали Шуоб, който бил изкачил върха благо-

дарение на банките в Мононгахела; при това никой не го познавал добре. Още преди края на вечерта обаче всички гости, начело с Морган, Царят на златото, щели да се почувстват буквално пометени от местата си. Предстояло да станат свидетели при зачеването на бебе за един милиард долара – корпорация „Юнайтед Стейтс Стийл“.


Историята няма късмет да разполага със запис от речта на Чарли Шуоб, произнесена след вечерята. Той е повтарял части от нея и впоследствие, например пред чикагски банкери на подобно събиране. Няколко години по-късно, когато правителството повежда съдебна битка за разформироване на стоманения тръст, той повтаря от свидетелската скамейка онова, което е подтикнало Морган да се впусне в трескава финансова дейност.

Вероятно обаче думите му са били съвсем непринудени, донякъде освободени от тиранията на граматиката, която не интригувала особено Шуоб, и сигурно са преливали от каламбури и хапливи забележки. Речта обаче била заредена с наелектризираща сила и имала несъмнена роля във връзка с петте милиарда капитал, събрани пред него нея вечер.


След като час и половина по-късно последвалите думи на Шиоб отекнали в залата и аудиторията още не се била отърсила от магията в тях, Морган го дръпнал настрани, отвел го до един прозорец в далечния край на залата, седнал до него на перваза и в тази непринудена поза двамата разговаряли още час.

Несъмнено Шуоб вкарал в действие цялата харизма, с която разполагал, но далеч по-важно и трайно въздействие упражнила далновидната и ясно очертана програма за окрупняване на стоманената индустрия, която той изложил пред своя събеседник. Мнозина други вече били опитвали да заинтригуват Морган, спечелвайки го в подкрепа на стоманения тръст по примера на обединения в други индустрии – както при производството на бисквити, тел, захар, гума, уиски или дъвка. Знаменитият ко-



малкият Джон У. Гейтс (: [*John Warne Gates*](#)) бил особено настоятелен, но Морган не му вярвал особено. Братя Бил и Джим Мур, брокери от Чикаго, слели успешно кибритен тръст и корпорация за производство на сладки, също се опитвали да го омаят, но без успех. Лицемерно набожният „адвокат“ Елбърт




Гари (: [*Elbert Henry Gary*](#)) също предложил услугите си, но бил дребна риба и не съумял да впечатли никого. До мига, в който красноречието на Шуоб накарало Дж. П. Морган да се вгледа от своя пиедестал в многообещаващите цифри във връзка с най-дръзкото финансов начинание в историята, проектът бил възприеман като екзотична идея на шепа ловци на риба в мътни води.

Финансовата центростремителна сила, която поколение по-рано започнала да привлича хиляди малки или неумело управлявани компании и да ги слива в крупни картели, смазващи всяка конкуренция, в края на краищата обхванала и стоманената индустрия вследствие старанията на добродушния бизнес пират Джон У. Гейтс. Той вече бил сформирал Американска компания за стомана и тел от множество малки концерни и заедно с Морган бил съосновател на компания „Федерал Стийл“ ([*Federal Steel Company*](#)). Негови рожби били и обединените компании за производство на тръби и мостове. Междувременно братя Мур се отказали от кибрита и сладкишите и обединили две компании-производители на ламарина и една на стомана в „Американска група“.

Но на фона на огромния вертикален тръст на Андрю Карнеги, обединяващ петдесет и трима партньори, всички други сливания били просто смехотворни. Дребните рибки можели да се сдружават на воля, но нямало как да стъпят и на малкия пръст на Карнеги – и Морган бил наясно това.

Ексцентричният възрастен шотландец също бил наясно.

От великолепните хълмове на замъка Скибо (: [*Skibo Castle*](#)) той наблюдавал – първоначално развеселен, но все по-загрижено – опитите на малки компании да завземат бизнеса му. Когато тези опити станали твърде дръзки, Карнеги се вбесил и предприел контраатака. За назидание дублирал всеки завод, с който противниците му разполагали. Дотогава не се бил интересувал от ламарина, тел или заготовки. Стигало му да продава стомана на предприятията, които ги произвеждали, и ги оставял да превръщат неговата стомана в каквото пожелаят. Сега обаче разполагал със силен и надежден помощник в лицето на Шуоб и решил да притисне враговете си в ъгъла.

Ето как Морган видял в речта на Чарлз М. Шуоб решение на казуса със сливанията. Тръст без участие на Карнеги – много по-голям от всички тях, взети заедно – нямало да бъде никакъв тръст. Един журналист дори нарекъл подобна идея за формиране „сливов пудинг без сливи“.

Думите на Шуоб в онази декемврийска вечер показали на Морган, че огромната империя на Карнеги може да се озове под негов контрол, макар и никак не евтино. Шуоб говорел за триумфален марш на стоманената индустрия по света, за реорганизация и ефективност, за специализация, за закриване на нерентабилни заводи и съсредоточаване на усилията върху онези, които вече процъфтяват, за икономии в доставките на руда, в администрацията и управлението, за проникване на чужди пазари.

Нещо повече – Шуоб показал на безскрупулните авантюристи в индустрията какви грешки са допускали до момента. Целта им, казал той, била просто да създават монополи, да вдигат цените и да си изплащат тлъсти дивиденди. Без обидни квалификации, той недвусмислено заявил, че такава система е необоснована. Подобна късогледа политика единствено огранича-

вала пазара в епоха, когато окрупняването било жизнено важно. По-ниски цени на стоманата, казал Шуоб, ще направят пазара наистина необятен, стоманата ще намери приложение в нови сфери, а стоманените магнати ще получат лъвския пай от световната търговия. Шуоб дори не предположил, че е станал един от първите апостоли на съвременното масово производство.

Така приключила сбирката в „Юнивърсити к्लъб“. Морган се прибрал у дома, за да поразсъждава върху оптимистичните предсказания на Шуоб. Шуоб пък се върнал в Питсбърг ([Pittsburgh](#)), за да продължи да управлява стоманения бизнес на Андрию Карнеги, докато Гари и останалите се сврели обратно в дупките си, за да дебнат какъв ще бъде следващият ход на гигантите.

Не се наложило да чакат дълго. На Морган му трябвала само седмица, за да смели предложенията на Шуоб, осъзнавайки колко разумни всъщност са. След като се уверил, че няма да го доведат до финансово крушение, той помолил за среща с Шуоб, но се натъкнал на неочаквано хладен прием. Шуоб недвусмислено заявил, че господин Карнеги може да не бъде поласкан да установи, че дясната му ръка флиртува с императора на „Уолстрийт“ – улица, на която Карнеги се бил заклеl да не стъпва.



Предложил обаче да използват Джон Гейтс ([John Gates](#)) за посредник – Шуоб „случайно“ щял да се окаже в хотел



„Белвю“ ([Bellevue Hotel](#)) във Филаделфия ([Philadelphia](#)): точно в момента, в който Дж. П. Морган не помалко „случайно“ щял да мине оттам. Но когато Шуоб пристигнал, Морган бил тежко болен и не можел да напусне дома си в Ню Йорк, така че Шуоб откликнал на настоятелните молби на възрастния човек и в крайна сметка се появил на вратата на личната му библиотека.

В наши дни мнозина специалисти по икономическа история споделят убеждение, че целият този театър е рожба на безспорния гений на Андрю Карнеги - от начало до край. Според тях и прословутата реч, и дългият разговор между Шуоб и Краля на златото са били планиран от хитрия шотландец. Това обаче няма нищо общо с истината. Когато се стигнало до сключване на сделката, Шуоб нямал представа дали „шефчето“, както наричали Андрю, изобщо ще изслуша предложение за продажба, особено от страна на хора, които според Карнеги били доста далеч от светостта. Шулц обаче взел със себе си шест страници, гъсто изписани с цифри, които според него представлявали фактическата стойност и потенциалната рентабилност на всяка стоманодобивна компания, която можела да се окаже сериозен играч в рамките на новия стоманен гигант.

Четирима души прекарвали нощта над цифрите. Ръководел ги, разбира се, Морган, който непоколебимо вярвал в божествената власт на парите. До него бил аристократичният му парт-



ньор Робърт Бейкън ([Robert Bacon](#)), който вече бил един от водещите учени на епохата. Третият бил Джон Гейтс, когото Морган всъщност презирал – смятал го за прост комарджия и го използвал само като маша. Четвъртият бил Шуоб, който знаел за производството на стомана повече от всеки друг на света. По време на преговорите нито една посочена от него цифра не била оспорена. Ако кажел, че една компания струва еди-колко си, тя струвала точно толкова – и точка. Шуоб настоявал в тръста да се включат единствено предприятията, които определял той. Бил замислил корпорация, в която нито една производствена структура нямало да се дублира, дори и само за да задоволи алчността на този или онзи приятел, който искал да прехвърли тежестта на собствената си компания върху широките плещи на Морган. Така още по презумпция множество големи концерни,

на които финансовите акули от „Уолстрийт“ вече били хвърлили око, останали зад борда.

На зазоряване Морган се изправил и се протегнал. Оставал неизяснен само още един въпрос.

- Мислиш ли, че ще убедиш Андрю Карнеги? – попитал той.

- Поне мога да опитам – отвърнал Шуоб.

- Ако успееш да го накараш, ще се заема с проекта – казал Морган.

Дотук добре – но щял ли да се съгласи Карнеги да продаде бизнеса си? Каква сума щял да поиска? (Предварителната оценка на Шуоб била около 320 милиона долара.) С какво щял да поиска да му платят? Обикновени акции? Преференциални акции? Пари в брой? Никой не можел да събере една трета от един милиард долара в брой.

През януари Андрю и Чарли били на игрището за голф „Сейнт Андрюз“ в Уестчестър ([*Westchester County, New York*](#)). Андрю се потял нервно, а Чарли бърбел какво ли не, за да поддържа духа му. Не си позволил обаче и дума по работа, докато двамата не се отпуснали в уютната дневна във вилата на Карнеги досама игрището. Едва тогава, със същата убеденост и настойчивост, в които хипнотизирал осемдесет милионери в „Юнивърсити клуб“, Шуоб засипал Карнеги с блякави обещания за луксозно пенсиониране: милиони, които да задоволят всички социални капризи на стареца. Карнеги капитулирал, написал няколко цифри на лист хартия, връчил го на Шуоб и казал:

- Добре. Ето цената,

Сумата била около 400 милиона долара – сбор от онези 320 милиона, на които оценил бизнеса Шуоб, и още 80 милиона заради увеличената капиталова стойност на дружеството за последните две години.

Не след дълго, на палубата на един презокеански лайнер, шотландецът подхвърлил унило на Морган:


- Ще ми се да ти бях поискал сто милиона отгоре.

- И щеше да ги получиш – с усмивка отвърнал Морган.

Разбира се, след сделката се надигнала истинска буря. Един британски кореспондент телеграфирал, че останалата част от стоманената индустрия в света е „ужасена“ от огромния нов



игрaч. Видният икономист Артър Хадли ([Arthur Twining](#)

[Hadley](#)), редактор на „Йейл“ (: [Yale University](#)) заявил, че ако тръстовете не бъдат подложени на регулация, „до двадесет и пет години във Вашингтон ще се установи нова имперска власт“.

Но умелият борсов манипулатор Кийн започнал да предлага новите акции с толкова плам, че пазарният излишък, оценяван на около шестстотин милиона долара, бил разграбен като топъл хляб. Така Карнеги прибрал желаната сума, синдикатът на Морган взел 62 милиона долара „за причиненото неудобство“, а всички „момчета“, от Гейтс до Гари, получили своя пай – по-голям, отколкото можели да мечтаят.

Тридесет и осем годишният Шуоб направил още една стъпка към върха – станал президент на новата корпорация и я управлявал чак до 1930 г.

Включих в изложението тази драматична история от света на „големия бизнес“, защото според мен тя е чудесен пример за начина, по който ЖЕЛАНИЕТО МОЖЕ ДА ПРЕМИНЕ В СВОЙ МАТЕРИАЛЕН ЕКВИВАЛЕНТ. Убеден съм, че някои от читателите ще подложат на съмнение твърдението ми и ще се запитат как точно едно нематериално ЖЕЛАНИЕ може да стане част от действителността. Та нали няма безплатен обяд! Историята на „Юнайтед Стейтс Стийл“ обаче им предлага търсения отговор.

Огромната организация се ражда и умира в ума на един човек. Планът, благодарение на който компанията се сдобива със стоманените заводи, а следователно и с финансова стабилност, възниква отново в ума на същия човек. Неговата ВЯРА, ЖЕЛАНИЕТО му, ВЪОБРАЖЕНИЕТО и НАСТОЙЧИВОСТТА му са същински съставки на огромната корпорация. Фабриците и машините, които тя придобива ЕДВА СЛЕД КАТО Е ОСНОВАНА, са произведен елемент. Внимателен анализ показва, че пазарната стойност на активите на компанията нараства с ШЕСТСТОТИН МИЛИОНА ДОЛАРА само защото биват консолидирани и минават под единно управление.

С други думи, ИДЕЯТА на Чарлз М. Шуоб, съчетана с ВЯРАТА му в способностите на Дж. П. Морган и другите участници в сделката, се трансформира в същинска печалба от 600 000 000 долара. Похвално за една голяма идея. За нас няма особено значение случилото се впоследствие с някои от хората, грабнали своите милиони в резултат на конкретната сделка. Важно в случая е, че това събитие е неопровержимо доказателство за истинност на философията, описана в тази книга, доколкото то става възможно именно вследствие на нея. Цитираната философията е изключително жизнена – „Юнайтед Стейтс Стийл“ процъфтява и се превръща в една от най-богатите и могъщи корпорации в Америка, дала хляб на хиляди хора, работила безчет нови приложения на стоманата и проправила път на нови пазари. Шуоб заслужава всеки цент от милионите, донесени му от неговата ИДЕЯ.

БОГАТСТВОТО се ражда под форма на МИСЪЛ. Неговият размер е ограничен единствено от ума на човека, който работи върху тази мисъл. ВЯРАТА отстранява всички бариери. Спомнете си това, когато подхванете наддаване с Живота. Не забравяйте също така че човекът, създал „Юнайтед Стейтс Стийл“, в онзи момент е практически напълно непознат никому. Той е най-обикновено „момче за всичко“ на Андрю Карнеги –

поне до момента, в който подхваща да осъществява великата си ИДЕЯ. След това бързо се издига до върховете на власт, слава и богатство.

Ето друг пример за това как ВЯРАТА в дадена идея може да направи милиони за един, като същевременно спомогне хиляди хора да се измъкнат от лапите на мизерията. [Сър Джон](#)



[Темпълтън](#) ([Sir John Templeton](#)) вярва в своя талант да прави стабилни и печеливши инвестиции.

Той е по-умел инвеститор, защото повечето хора влагат парите си въз основа на емоции и невежество, а не със здрав разум. Темпълтън знае, че ако използва уменията си да инвестира, може не само да окаже услуга на дребните вложители, но и да печели крупни суми за самия себе си.

С цел да осъществи тази си идея, той полага основите на група взаимни фондове, управляващи пари на другите. Начинанието му е пионерско, защото по него време взаимните фондове са сравнително нова идея. Темпълтън превръща нововъведението в една от главните инвестиционни схеми в наши дни.

Темпълтън си спомня, че на първата годишна среща на *Templeton Growth Fund* са присъствали само той, един служител на непълен работен ден и един акционер. Събитието се състояло в трапезарията на пенсиониран директор от „Дженеръл Фуудс“



([General Foods](#)) поради липса на средства за нещо по-добро.

Днес в компанията работят над 600 служители в цял свят. Активите ѝ са оценени на повече от 36 милиарда долара. Главо-

замайващият ръст е превърнал група „Темпълтън“ ([Franklin Templeton Investments](#)) в незаобиколим играч на инвестици-



ония пазар. Десет хиляди долара, вложени във фонда преди четири години, днес биха ви донесли над три милиона.

Когато Джон Темпълтън се оттегли от бизнеса и продаде дяловете си през 1992 г. (за около 400 милиона долара, както се твърди), той не само беше богат човек, но и бе помогнал на един милион души да спечелят пари.

ЕДИНСТВЕНИ ОГРАНИЧЕНИЯ
ПРЕД УМА СА ОНЕЗИ, КОИТО СЪЗДАВАМЕ САМИ.
И БЕДНОСТТА, И БОГАТСТВОТО
СА ПЛОД ЕДИНСТВЕНО НА МИСЪЛТА.

Глава 4.

Самовнушение: как да влияем на подсъзнанието

(обратно към Глава 3 [Референция 1](#), [Референция 2](#), [Глава 8](#), Глава 9 [Референция 1](#), [Референция 2](#), Глава 12 [Референция 1](#), [Референция 2](#), [Глава 13](#))

Трета стъпка към богатство

Самовнушение или автосугестия наричаме набор въздействия и създадени от самите нас стимули, които достигат до ума ни чрез петте сетива. Самовнушението е комуникационен канал между съзнателните ни мисли и подсъзнателни наши действия. В зависимост от това на кои мисли позволяваме да останат в съзнанието ни, без значение дали положителни или отрицателни, можем волево да стигнем до подсъзнанието си и да му окажем съответно влияние.

НИТО ЕДНА МИСЪЛ, независимо дали положителна или отрицателна, **НЕ МОЖЕ ДА ВЛЕЗЕ В ПОДСЪЗНАНИЕТО БЕЗ НАМЕСА НА ПРИНЦИПА НА САМОВНУШЕНИЕ**. Единствено изключение са мислите, извлечени пряко от етера. Иначе казано, всички възприятия, които достигат до нас благодарение на сетивата, се филтрират от **СЪЗНАТЕЛНИЯ**, мислещ ум, който преценява кои от тях да достигнат до подсъзнанието. Природата ни е създала така, че разполагаме с **АБСОЛЮТЕН КОНТРОЛ** върху всичко, което достига до подсъзнанието – същото, разбира се, не означава, че винаги **УПРАЖНЯВАМЕ** този контрол. В преобладаващ брой случаи ние не го правим и това е една от основните причини толкова много хора да прекарват живот в бедност.

Припомнете си онази прословута алегория, оприличаваща подсъзнанието на плодородна градина, в която обаче ще избуят

само плевели, ако не засеем нещо полезно и смислено. САМОВНУШЕНИЕТО е контролен механизъм, с чиято помощ индивидът може да захранва подсъзнанието единствено с градивни мисли – или, ако не го използва подобаващо, би позволил в него да покълнат деструктивни идеи, които сетне да родят нежелан плод в богатата градина на ума.

Последните шест стъпки описани в главата, [посветена на желанието](#), изискват да четем НА ГЛАС своето ПИСМЕНО изявление, посветено на СТРЕМЕЖА КЪМ БЛАГОПОЛУЧИЕ, както и ДА СЕ ПОЧУВСТВАМЕ така, сякаш вече притежаваме нужните финансови средства. С помощта на тези инструкции всъщност олицетворяваме непосредствено с конкретен обект желанието си пред подсъзнанието, правейки това в дух на непоколебима ВЯРА. Многократното повторение на тази процедура ще да ни позволи напълно съзнателно да си изградим навици, с чиято помощ ще можем във всеки един момент да трансформираме желанието си в негов монетарен еквивалент. Върнете се към [шестте стъпки](#) във Втора глава и ги прочетете внимателно, преди да продължите напред. После прочетете внимателно и инструкциите за организиране на „Колективния ум“ (ще коментираме по-подробно това в [Седма глава](#), посветена на организационното планиране). Ако съпоставите изложените съвети с онова, което вече коментирахме във връзка със самовнушението, ще видите, че то е неделим елемент от всеки един измежду тях.

Поради това докато четем изявлението, с чиято помощ следва да развием „монетарното“ си съзнание, не бива да забравяме че от механично произнасяне на думите няма полза – най-малкото докато не бъдат съпроводени от съответно чувство. Дори да повторим милион пъти знаменитата формула на Емил Куе „с всеки изминал ден, във всяко отношение, ставам все по-добре и по-добре“, ако не вложим емоция и ВЯРА, резултат така и не

ще се прояви. Подсъзнанието разпознава и изпълнява само мисли, споени с чувства.

Този факт е толкова важен, че ще го повтаряме във всяка глава до края на книгата. Именно неспособността на повечето хора да го осъзнаят не допуска те да се възползват от плодовете на самовнушението.

Думи, лишени от всякакво чувство, не могат да повлияят на подсъзнанието. Не ще пожънете резултати, докато не съумее-те да достигате дълбините на своето подсъзнание с мисли и думи, подплатени с вяра и **УБЕДЕЖДЕНИЕ**. Не се обезкуражавайте, ако не съумявате да контролирате и насочвате емоциите още от първи опит. Нали не сте забравили, че няма безплатен обяд? Способността да влияем на подсъзнанието има насрещна цена – **ДАН, КОЙТО ТРЯБВА ДА ОТДАДЕМ**. Не можем да заобиколим този закон, независимо колко ни се иска. Цената се изразява в необходимост да проявяваме **НАСТОЙЧИВОСТ** в прилагане на описаните принципи. Животът няма да приеме подробна насрещна отплата. Вие и **САМО ВИЕ** следва да решите дали целта – в случая осъзнаване същността на парите – оправдава положените усилия.

Гола „мъдрост“ и чист „интелект“ привличат и задържат пари в изключително редки случаи – честно казано, подобни моменти са плод на чиста случайност. Методът, представен тук, няма връзка с теория на вероятностите, нито с гол шанс. Проработва във всеки отделен случай. Евентуални провали са следствие от човешка грешка и нямат връзка с метода. Ако при първи опит не успеете, продължавайте да опитвате, докато стигнете върха.

Способността да прилагате самовнушение до голяма степен ще зависи от умение да се **СЪСРЕДОТОЧАВАТЕ** върху даден **СТРЕМЕЖ** до етап той да формира у вас **ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ**. Нямаме друг избор, ако искаме да се възползваме от [шестте стъпки](#), споменати в Глава 2.

Ще ви дам няколко съвета във връзка със съсредоточаването. Когато пристъпите към първи от шестте пункта и опитвате да определите точната сума, която желаете да получите, задръжте мисли върху нея, като затворите очи и приковете внимание в една точка, докато в съзнанието ви не изплува ясна представа за начина, по който изглеждат тези пари. Правете това поне веднъж на ден. Докато изпълнявате упражнението, следвайте [инструкциите](#) в Глава 3 (за ВЯРАТА) и си се представяйте като ИСТИНСКИ СОБСТВЕНИК НА ПАРИТЕ.

Изключително важен е следният факт: подсъзнанието приема и работи само над послания, пропити с безгранична ВЯРА, които му биват повтаряни непрекъснато, за да бъдат възприети на сериозно. Така го „прилъгваме“ напълно почтено и го накарваме да повярва – само защото ние самите вярваме, - че няма как да не се сдобием със сумата, която си представяме; парите само чакат да протегнем ръка, а то е длъжно да даде едно рамо на практическите планове, с чиято помощ ще приберем онова, което така или иначе ни принадлежи.

Подайте тази мисъл на въображението си и вижте какво е в състояние да стори то, за да ви подпомогне да съставите план за натрупване на пари единствено вследствие горещо желание.

НЕ ЧАКАЙТЕ МИГА, в който ще имате готов план за размяна на стоки или услуги срещу парите, които си представяте. Започнете веднага да се възприемате като техен собственик, да ги **ОЧАКВАТЕ**; **НАСТОЯВАЙТЕ** да ги получите, докато подсъзнанието не отстъпи и не изтъче само нужния план. Бъдете нащрек и не изпускайте момента – когато планът най-сетне се появи, **ТРЯБВА ДА ГО ОСЪЩЕСТВИТЕ НЕЗАБАВНО**. Той вероятно ще дойде като кратък мисловен проблясък, под форма на вдъхновение. Това е всъщност лично съобщение до вас от Безграничния интелект. Приемете го с признателност и незабавно пристъпете към негово осъществяване. Ако не успеете да сторите това, сте обречени на чист провал.

Във втора от шестте стъпки трябваше да създадете план, който ще ви преведе до желаната цел, и да пристъпите към него-во осъществяване. Нужно е да последвате съвета по начина, кой-то току-що коментирахме. Не се доверявайте на ума си, станете ли дума за превръщане на желание в реалност. Разумът не ще свърши работа – да не говорим, че рационалната страна може да се окаже мързелива и неповратлива, и да ви подведе твърде болезнено, ако разчитате единствено на нея.

Когато си представяте парите, които искате да получите (припомням още веднъж: това правим със затворени очи), представете си как доставяте стока или предлагате услуга, която ще ви донесе въпросните пари. Това е изключително важно!

Обобщение на напътствията

Фактът, че четете тази книга, е достатъчно доказателство, че действително опитвате да научите нещо, както и че сте готови да положите някакви усилия, за да постигнете целта. Ако сте достатъчно отдадени, ще научите много неща, за които не сте и подозирали преди, но единствен начин да ги усвоите е да проявите известна скромност. Ако решите и спазвате едно, а прескачате друго, не ще се справите. За да постигнете реален резултат, трябва да ме следвате неотклонно и да вложите цялата ВЯРА, на която сте способни.

Нека сега обобщим всички съвети във връзка с шестте стъпки, за които стана дума във Втора глава, и да подчертаем още веднъж връзката им с принципите, обсъждани тук.

Първо. Оттеглете се на някое спокойно място (например нощем в леглото), където никой няма да ви притеснява, затворете очи и повторете гласно и достатъчно силно, за да чуете какво казвате, писменото си изявление за парите, които искате да придобиете, за срока, в който искате да ги съберете, както и за стоката или услугата, които планирате да предложите в замяна.

Докато го правите СИ ПРЕДСТАВЕТЕ, ЧЕ ВЕЧЕ ПРИТЕЖАВАТЕ ТЕЗИ ПАРИ.

Например, искате да натрупате сто хиляди долара до първи януари след пет години и за целта сте готови да предлагате определена услуга в ролята на търговски представител. Писменото ви изявление би следвало да изглежда примерно така:

На първи януари 2017 г. ще притежавам сто хиляди долара, които ще получавам на неравномерни вноски в периода до тогава. В замяна ще предлагам най-добрата услуга, на която съм способен, в най-голям възможен обем, като търговски представител на... (тук впишете какво точно ще продавате).

Вярвам, че тези пари ще бъдат мои. Вярата ми е толкова силна, че мога да ги видя пред себе си, да ги пипна с ръка. Парите чакат да окажа съответната услуга, за да дойдат при мен. А аз очаквам да се сдобия с план, с чиято помощ да натрупам тези пари. Ще последвам плана незабавно щом го получа.

Второ. Повтаряйте тази програма сутрин и вечер, докато започнете да си представяте съвсем ясно парите, които искате да натрупате.

Трето. Поставете този текст на място, където ще можете да го виждате сутрин и вечер, и го четете непосредствено преди лягане и веднага след ставане, докато не го научите наизуст.

Не забравяйте, че тези инструкции изхождат от принципа на самовнушението и тяхна цел е да дадат на подсъзнанието ви нареждания, които то не може да отхвърли. Запомнете също така, че подсъзнанието ще започне да действа само ако инструкциите са облечени в емоции и му се поднасят „с чувство“. ВЯ-

РАТА е най-силната и продуктивна емоция. Следвайте напътствията, които ви дадох в главата, [посветена на вярата](#).

На пръв поглед съветите може и да ви се сторят абстрактни, но не позволявайте не подобно впечатление да ви спира. Следвайте ги, независимо колко отвлечени и непрактични ви се виждат. Стига да следвате моите напътствия, скоро ще дойде момент, в който пред вас ще се разкрие нова вселена на вътрешната ви мощ. Разбира се, скептицизъм по отношение на всяка нова идея е присъщ на всеки от нас. Но ако следвате напътствията в тази книга, той скоро ще се трансформира в искрена вяра, която постепенно ще изкристализира и в крайна сметка ще се превърне в БЕЗРЕЗЕРВНА ВЯРА. Не след дълго ще можете да кажете: „аз съм господар на живота си и капитан на своята душа“ (*“I am the master of my life, and the captain of my soul”*)!

Мнозина философи са отстоявали, че хората имат известен контрол над съдбата си на този свят, но така и не са успявали да определят причини за наличието на такъв контрол. В настоящата глава аргументирахме щателно защо човек може да контролира земния живот, в частност: финансовото си бъдеще. Властта над самите себе си и над заобикалящата ни среда произтича единствено от СПОСОБНОСТ ДА ВЛИЯЕМ НАД СОБСТВЕНОТО ПОДСЪЗНАНИЕ, черпейки по този начин съдействие от страна на Безграничния интелект.

Стигнали сте до онази част от книгата, в която разискваме най-същностните основи на тази философия. Ако искате действително да трансформирате желанието си в пари, трябва да прилагате напътствията в тази глава НЕОТКЛОННО И ПОСЛЕДОВАТЕЛНО.

За да настъпи въпросната вълшебна трансформация, ще трябва да използвате самовнушението като инструмент, с който да достигнете до подсъзнанието и да му влияете. Всички останали принципи са само помощни средства. Не забравяйте това и във всеки един момент ще осъзнавате колко важна роля играе

самовнушението за вашите усилия да трупате пари благодарение на методите, описани в тази книга.

Изпълнявайте инструкциите така, сякаш сте малко дете и някой ви води за ръка. Вложете чиста детска вяра в стореното от вас. Направих всичко възможно да не ви обременявам с непрактични напътствия, тъй като единственият ми стремеж е да ви бъда от полза.

След като прочетете цялата книга, върнете се към тази глава и претворете на дело следното:

ЧЕТЕТЕ НА ГЛАС ЦЯЛАТА ГЛАВА ВСЯКА ВЕЧЕР,
ДОКАТО СЕ УБЕДИТЕ НАПЪЛНО, ЧЕ ПРИНЦИПЪТ НА
САМОВНУШЕНИЕТО НАИСТИНА РАБОТИ И ЧЕ ЩЕ
НАПРАВИ ЗА ВАС ВСИЧКО, КОЕТО ОБЕЩАХМЕ.
ДОКАТО ЧЕТЕТЕ, ПОДЧЕРТАВАЙТЕ ВСЯКО ИЗРЕЧЕНИЕ,
КОЕТО ВИ ПРАВИ ПОЛОЖИТЕЛНО ВПЕЧАТЛЕНИЕ.

Следвайте дадените напътствия дословно. Те ще ви позволят за разберете напълно и овладеете изоснови принципите на успеха.

Глава 5.

Специализирано познание: собствени опит и наблюдения

Четвърта стъпка към богатство

Съществуват два вида познание – общо и специализирано. Общото познание – независимо колко богато и всеобхватно е то – няма да ви помогне кой знае колко да натрупате пари. В големите университети ще открием почти всяка форма на общо познание, достойние на човешката цивилизация. Те обаче са се профилирали в преподаване на това познание, а не в негова организация или приложение.

ПОЗНАНИЕТО може да привлече пари само ако е организирано и насочено правилно посредством рационални ПЛАНОВЕ ЗА ДЕЙСТВИЕ с ЯСНО ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ натрупване на финансови дивиденди. Неосъзнаването на този факт е причина милиони хора да издигат лозунг: „знанието е сила“. Нищо подобно! Знанието е просто възможност. Може да се превърне в сила единствено ако бъде претворено в работещ план за действие и насочено към конкретна цел.

„Липсващото звено“ във всички образователни системи днес е следствие от пълна неспособност на образователните институции да информират обучаваните КАК ДА ОРГАНИЗИРАТ И ВЛАГАТ ПЪЛНОЦЕННО ПРИДОБИТИТЕ ЗНАНИЯ.

Много хора бъркат: неправилно считат Хенри Форд за необразован само защото не е ходил достатъчно дълго на училище. Тези хора обаче не познават Форд – както и не разбират същинския смисъл на понятието „образование“ („*education*“). То е свързано с глагола „образовам“ (латинската дума "*educo*") и

първоначалният му смисъл е бил „придавам външен израз на нещо до момента скрито“.

Образован човек не е задължително онзи, който може да се похвали с изобилие от общо и специализирано познание. Образованият човек е развил умствените си способности така, че може да получи всичко, което пожелае – или поне най-близък негов еквивалент – без да нарушава правата на останалите. Хенри Форд отговаря напълно на подобно определение.

По време на Първата световна война чикагски вестник публикува поредица уводни статии, в които нарича Хенри Форд „невеж пацифист“. Господин Форд се възпротивява на подобна квалификация и завежда дело за клевета срещу вестника. В съда адвокатът на вестника иска доказателство за тезата на ищеца и призовават самия Хенри Форд на свидетелската скамейка, за да докажат на съдебните заседатели, че той е наистина невежа. Адвокатите му задали множество въпроси с единствена цел да аргументират становище, че макар Форд да притежава обширни специализирани познания, свързани с производството на автомобили, като цяло той си остава невежа.

Форд трябвало да отговори на въпроси като това кой е



Бенедикт Арнолд ([Benedict Arnold](#)) или колко войници изпратили британците в Америка, за да потушат бунтовете от 1776 г. В отговор на последния въпрос, Форд отвърнал: „Не знам колко войници са пратили, но съм чувал че тези, които тръгнали били доста повече от онези, които успели да се завърнат.“

Накрая Форд се уморил от безсмисления разпит и когато адвокатът му задал твърде оскърбителен въпрос, той се навел напред, забил пръст в гърдите му и казал: „Ако наистина се наложи да отговоря на някой от глупавите въпроси, с които ме засипвате, както и на всеки друг въпрос, позволявам си да ви напомня, че на бюрото си имам няколко електрически бутона. На-

тискам нужния бутон и пред мен застават хора, които могат да отговорят на ВСЕКИ въпрос, който реша да им задам във връзка с бизнеса, на който съм посветил голяма част от своя живот. Бъдете така добър да ми обясните за какъв дявол ми трябва да си пълня главата с безсмислици от обща култура, само за да мога да отговоря на глупави въпроси при положение, че имам край себе си хора, които да ми предоставят моментално и на драго сърце цялото познание, от което се нуждая?" (*"If I should really WANT to answer the foolish question you have just asked, or any of the other questions you have been asking me, let me remind you that I have a row of electric push-buttons on my desk, and by pushing the right button, I can summon to my aid men who can answer ANY question I desire to ask concerning the business to which I am devoting most of my efforts. Now, will you kindly tell me, WHY I should clutter up my mind with general knowledge, for the purpose of being able to answer questions, when I have men around me who can supply any knowledge I require?"*)

Отговорът несъмнено бил логичен и обезоръжил изцяло адвоката. Всички в залата осъзнали, че това не са думи на някой невежа, а тъкмо напротив – на един истински ОБРАЗОВАН човек. Образован е всеки, който знае къде да намери нужната информация и как да организира познанията си във вид на конкретни планове за действие. С помощта на своя „Колективен ум“ Хенри Форд разполагал с цялото специализирано познание, от което се нуждаел, за да стане един от най-богатите хора в Америка. Не считал за належащо да складира всичко в ума си. Едва ли човек, усетил потребност да прочете настоящата книга би подминал с лека ръка поуката от подобен пример.

На път да придобиете увереност, че ще бъдете в състояние да превърнете ЖЕЛАНИЕТО си в насрещна парична равностойност, ще трябва да придобиете СПЕЦИАЛИЗИРАНО ПОЗНАНИЕ за стоката или услугата, която ще предложите като равностойност на парите. Може би ще имате нужда от малко повече

специализирани познания, отколкото искате или можете да придобиете. В такъв случай вашият „Колективен ум“ ще ви помогне да преодолеете подобна слабост.

Андрю Карнеги заявява, че лично той не знае нищо за технологията на стоманения бизнес и че дори не полага усилия да я изучи. Цялото специализирано познание, от което има нужда, за да произвежда и продава стомана, е на негово разположение благодарение на членовете на неговия КОЛЕКТИВЕН ГЕНИЙ.


Натрупването на големи богатства изисква определена ВЛАСТ, която власт се мобилизира единствено посредством високо организирано и интелигентно насочено специализирано познание. Не е задължително обаче цялото това познание да е в главата на човека, който трупа богатство. Предходният параграф би трябвало да обнадежди и насърчи онези от вас, които имат амбицията да натрупат богатство, но не разполагат с нужните „образование“ и специализирани познания. Понякога хора цял живот страдат от „комплекс за малоценност“, само защото нямат стандартно образование. Човек, който може да организира и ръководи „Колективния ум“, способен да му предостави познание, с което да натрупа пари, е всъщност по-образован от всеки отделен член на групата. ЗАПОМНЕТЕ ДОБРЕ ТОВА, особено ако се чувствате малоценни само защото не сте ходили на училище достатъчно дълго.

Томас А. Едисон се е „образовал“ официално само три месеца. И все пак едва ли някой би казал, че му е липсвала образованост или че е умрял беден. Хенри Форд така и не завършил шести клас, но финансово се е справил... ами... доста добре.

Фактът, че Форд и Едисон не са получили достатъчно образование в училище в никакъв случай не е извинение за днешните младежи, които искат да спрат да учат. Днес средното образование е задължителна първа стъпка за добър старт в света на бизнеса.



Разбира се, има и изключения. Дейв Томас (: [Dave](#)

[Thomas](#)), основател на веригата ресторанти „Уенди“ (: [Wendy's](#): „Wendy's“) отпада от училище съвсем рано. Но след като постига успех, започва да насърчава младежи да продължат образованието си. Дава личен пример на онези, на път да загърбят училище с това, че взима собствената си диплома за средно образование 45 години след като избягва от ученическата скамейка.

Явява се на матура за възрастни и успешно взема изпита. Дипломата му е връчена на специална церемония в гимназията на района във Флорида, където живее.

Томас говори пред повече от 500 ученици и възрастни зрелостници от неговия щат.

- Винаги ме е притеснявал фактът, че напуснах училище рано, но пък и винаги съм смятал че е твърде късно да взема диплома – ентузиазизирано споделя той. – Сега вече знам, че никога не е безвъзвратно късно и се надявам моят пример да вдъхнови и други да сторят същото.

За Томас вдъхновението дошло, докато представял автобиографията си „Пътят на Дейв“ на турне из цялата страна. В много градове се натъквал на млади журналисти, отговарял на въпросите им, давал съвети и насърчавал учениците да не напускат училище и да успяват. „Тези журналисти бяха доста интелигентни – спомня си Томас. – Не спираха да ме питат защо непрекъснато обяснявам, че образованието е толкова важно при условие, че така и не съм завършил училище – с други думи, защо говоря едно, а съм направил съвсем друго. Нямах смислен отговор на този въпрос, така че реших да взема гимназиална диплома.“

Целта му е да покаже на младежите, напуснали училище, независимо дали са си тръгнали вчера или преди години, че никога не е твърде късно да се дипломираш.

- Казвам на хората да се стремят към всяко образование, до което могат да се доберат. Фактът, че самият аз завърших училище 45 години след като го напуснах, е доказателство, че никога не е твърде късно за това. Дори на фона на всичко, което се е случило в живота ми, тези дипломи си остават едно от най-важните мои достижения.

СПЕЦИАЛИЗИРАНОТО ПОЗНАНИЕ е една от най-евтините услуги, която при това можете да черпите в огромни количества.

Струва си да сме наясно как да си купим знание

Първо трябва да решите какво специализирано познание ви е необходимо и с каква цел го искате. Основната цел на живота ви до голяма степен ще определи знанията, от които имате нужда. След като разрешите този въпрос, следващият ви ход е да се сдобие в точна информация на кои източници можете да разчитате. Най-важни сред тях са:

- а) личен опит и образование;
- б) опит и образование на околните;
- в) колежи и университети;
- г) обществени библиотеки (в тях има книги и списания, в които можете да намерите цялото знание, натрупано от цивилизацията);
- д) специализирани курсове (вечерни училища и домашно обучение).

След като се сдобие с нужните познания, те трябва да бъдат организирани и приложени с оглед определена цел под

формата на практически планове. Единствено ценно знание е онова, което може да се използва със смислено предназначение. Ето защо дипломата за висше образование не е никаква гаранция за успешна кариера.

Ако възнамерявате да продължите обучението, първо определете целта, заради която имате нужда от допълнително познание, след което открийте от кои надеждни източници можете да получите това познание. Успешните хора във всяка една професия не спират да трупат специализирани познания, свързани с основната им цел, независимо дали става въпрос за професионална или бизнес реализация. Хората, които така и не постигат успех, обикновено правят грешката да смятат, че процесът по събиране на знания приключва с дипломирането. Истината е, че училището само ни насочва към възможностите за придобиване на практически умения.

Година след година, консултантите по професионално ориентиране в колежа отчитат, че работодателите, които идват в кампусите им, се интересуват главно от студенти с точно определени специалности – бизнес мениджмънт, компютърни науки, математика, химия и други области, които им позволяват незабавно да се включат в стопанската дейност. Студенти от хуманитарни профили с по-широко, но недостатъчно специализирано образование, не се търсят толкова.

Все пак има много студенти с богат потенциал, които така и не избират специализация, само защото на осемнадесет или двадесетгодишна възраст едва ли са наясно в коя област ще могат да се развият професионално. Много от тези момчета и момичета избират общи бакалавърски програми, но след това се профилират. Младите читатели на тази книга не бива да се втурват през глава да избират специалност, докато не научат достатъчно за сферата, която ги интересува, и нейните предимства и недостатъци.

Повечето колежи предлагат информация и насоки на студенти, изправени пред такова решение. Независимо дали могат да използват подобна услуга, студентите трябва да обследват няколко научни и приложни области, да четат колкото се може повече за избраната сфера и да говорят с хора, вече реализирани в нея,

Далеч не всички кариери изискват висше образование. Има и друг вид обучение. Много гимназии предлагат различни професионални курсове. Повечето университети имат програми с последващо обучение за хора, които искат да натрупат повече специализирани познания. Има колежи, предлагащи допълнителни специализации с конкретна насоченост на кандидати, които искат да сменят професионалното си поприще или да се усъвършенстват във вече избраното от тях. Те се провеждат вечер или през уикенда и обикновено се посещават от работещи възрастни, а не студенти.

Програмите за домашно обучение, често наричани и дистанционно обучение, се организират и провеждат по пощата или по интернет. Едно от предимствата на дистанционното обучение е гъвкавостта на програмата, даваща възможност на курсистите да учат през свободното си време. Друга благоприятна възможност на обучението у дома – стига, разбира се, да попаднете на удачно предложение – е фактът, че повечето курсове предлагат множество консултации, които могат да се окажат безценни за хора, търсещи специализирано познание. Всички такива блага може да бъдат на ваше разположение, независимо къде живеете.

САМОДИСЦИПЛИНАТА, която можем да развием благодарение на дадена специализирана програма, може донякъде да компенсира пропилените шансове да се сдобием с познания напълно безплатно. Обучението у дома е особено подходящо за хора, които ходят на работа и изведнъж откриват, че имат нужда от допълнително специализирано обучение, но не могат да от-

делят време за традиционни курсове. Непрекъснато изменящите се икономически условия в нашето общество принуждават много хора да търсят допълнителни – или просто нови – източници на доход. За мнозинството от тях решението несъмнено е в специализирано познание. Немалко са и онези, които ще трябва изцяло да сменят своята професия. Когато един търговец установи, че група стоки не се продава, обикновено я заменя с друга, която се търси. Човек, чийто бизнес засяга личния му труд, също трябва да бъде добър търговец и ако услугите му не носят достатъчна равностойност, трябва да започне да предлага нещо друго, например в област с повече свободни ниши.

Човек, спрял да учи само защото е завършил училище, е обречен на вечна посредственост, независимо с какво е решил да се занимава. Пътят към успеха е непрекъснато засипван с ново знание. Нека вземем конкретен пример: по време на икономическа криза продавач в бакалница стига дъното. Вместо обаче да си потърси работа – при положение, че няма кой знае какъв избор на работни – той решава да започне собствен бизнес. Има някакви елементарни счетоводни познания и минава курс по счетоводство, където усвоява най-нови счетоводни методи и съвременни средства в нея област.

Започвайки от собственика на бакалията, за когото доскоро е работил, бившият продавач сключва договори за счетоводно обслужване с над сто дребни търговци срещу изключително нисък месечен абонамент. Идеята му се оказва толкова добра, че скоро му се наложило да отвори подвижен офис, оборудван с всичко необходимо, в малък покрит камион. Подвижните му офиси са вече цял автопарк. В предприятието работят множество асистенти, предоставящи на дребни търговци счетоводни услуги с най-високо качество на напълно приемливи цени.

Именно специализирано познание и въображение са предпоставките, създали споменатия уникален и успешен бизнес. Само за миналата година собственикът е платил подоходен да-

нък, десет пъти по-голям от този на търговеца, за когото е работел, преди кризата да го притисне временно в ъгъла и всъщност да се превърне в шанс на неговия живот.

Ето че и това стопанско начинание се основава на ИДЕЯ! И след като вече я подхвърлих на останалите без работа продавачи, ще си позволя да отправя още един съвет, който би могъл да ви предложи още по-рентабилен бизнес, плюс възможност да окажете безценна услуга на хиляди хора в отчаяна нужда от нея.

Всъщност съвета дължа на същия продавач – онзи, който ненадейно изскочил иззад тезгяха и се захванал да предоставя счетоводни услуги на едро. Когато открил как точно да реши проблема си, възкликнал: „Идеята е страхотна, но нямам представа как да я осребря.“ Иначе казано, не знаел как да предложи на пазара счетоводните умения, които бил натрупал.

Това го изправило пред друг проблем. С помощта на млад човек – калиграф и стилист – счетоводителят съставил малка книжка, в която изложил предимствата на новата счетоводна услуга. Била оформена като албум и се превърнала в основен негов маркетингов инструмент. Благодарение на нея историята на неговия бизнес станала толкова достъпна и интересна, че скоро имал повече клиенти, отколкото можел да поеме.

В цялата страна хиляди хора се нуждаят от маркетингов специалист, който да подготви привлекателна брошура, с чиято помощ да продадат своите услуги. Годишният доход от подобно начинание лесно би надминал печалбата дори на най-крупна агенция за човешки ресурси, да не говорим за ползите от такава услуга, несравними с онова, което каквато и да е агенция може да предложи.

ИДЕЯТА, за която ще стане дума след малко, е плод на нужда – на безизходицата, която една жена трябвало да преодолее; нейният триумф обаче не приключва с първата победа. Жената, чиято рожба е въпросната идея, имала изключително добре развито ВЪОБРАЖЕНИЕ. Видяла в своето творение заро-

диш на нова професия, която можела да окаже безценна помощ на хиляди хора, нуждаещи се от практически насоки в опитите да пласират на пазара свои услуги.

Първото нейно произведение, озаглавено „План за комерсиално предоставяне на лични услуги“, имало светкавичен успех. След това авторката му се захванала с друг подобен проблем – този път заради сина си, който тъкмо бил завършил колеж, но се оказал напълно неспособен да представя и продава услугите си. Планът на майка му е един от най-добрите примери за удачно предлагани услуги, който някога съм виждал.

В завършен вид идеята се състояла в петдесет странична книжка, запълнена с прегледна и добре структурирана информация. В нея майката разказвала за вродените таланти, обучението и личния живот на сина си. Информацията била подробна и всеобхватна. В сборника била спомената и позицията, към която се стремил синът ѝ, придружена от подробно и вдъхновяващо описание на стъпките, които предстои да предприеме, за да извоюва желаната позиция.

За създаване на книжката ѝ били нужни няколко седмици. През това време упоритата дама праскала сина си в библиотеката почти ежедневно да търси данни, които щели да му трябват, за да продаде способностите си при най-добри възможни условия. Изпратила го и при основните конкуренти на потенциалния работодател, за да почерпи от тях ключова информация, свързана с бизнес методите в стопанската им сфера, която при нужда да използва при кандидатстване за желаното място. Когато планът бил завършен, той съдържал няколко важни момента, които новият служител можел да използва в интерес на компанията.

Някой може би се пита: струват ли си всички тези усилия за едно работно място. Отговорът е съвсем конкретен – и не толкова драматичен, доколкото дребен на пръв поглед проблем придобива измеренията на трагедия за милиони мъже и жени с единствен източник на средства полагания от тях труд. Ето как-

во гласи той: ВИНАГИ СИ СТРУВА ДА СТОРИМ НЕЩО ПО ОБРАЗЦОВ НАЧИН. ПЛАНЪТ, КОЙТО ТАЗИ ЖЕНА ИЗГОТВЯ ЗА СВОЯ СИН, МУ ПОМАГА ДА ПОЛУЧИ ЖЕЛАНАТА РАБОТА ОЩЕ ПРИ ПЪРВО ИНТЕРВЮ, И ТО СЪС ЗАПЛАТА, ОПРЕДЕЛЕНА ОТ САМИЯ НЕГО.

Има и още нещо, не по-малко важно: ПОЗИЦИЯТА НА МЛАДИЯ ЧОВЕК НЕ БИЛА В ДЪННОТО НА СЛУЖЕБНАТА ЙЕРАРХИЯ. ТОЙ ЗАПОЧНАЛ КАТО МЛАДШИ РЪКОВОДИТЕЛ СЪС ЗАПЛАТА НА ДИРЕКТОР.

Питате дали си струва?

Нека видим. ПЛАНИРАНО ПРЕДСТАВЯНЕ кандидатурата на нашия младеж му осигурява позиция, до която обичайно се стига за десет години, ако човек започне от дъното на корпоративната пирамида. Идеята да започнеш най-отдолу и да си проправяш път към върха звучи смислено, но има и сериозен недостатък – хора на дъното рядко могат да вдигнат глава, за да видят ВЪЗМОЖНОСТТА – или, още по-добре, тя да види тях – поради което си остават там, където са. Не бива да забравяме също така и че гледката от дъното не е особено ясна, нито окуражителна. Може да убие всяка амбиция. Да приемем рутинното означава, че сме се примирили със съдбата и сме спрели да отхвърляме НАВИКА непрекъснато да правим едно и също. Това е още едно доказателство, че си струва да започнем на няколко стъпала над дъното. По този начин си създаваме съвсем различен НАВИК - а именно да се оглеждаме, да наблюдаваме как други продължават напред, да откриваме ВЪЗМОЖНОСТИ и да се възползваме от тях без капка колебание.

Дан Халпин (*Dan Halpin*) е нагледен пример за това. В колежа е помощник-мениджър на известния през тридесетте футболен клуб „Нотр Дам“ (“*Notre Dame*”), чийто треньор по него



време е великият Кнут Рокни (Knute Rockne). Може би

именно Рокни го вдъхновява да се цели високо и ДА НЕ БЪРКА ВРЕМЕННИТЕ ТРУДНОСТИ С ПРОВАЛА – също както Андрю Карнеги, неоспоримият лидер на американската индустрия, надъхва помощниците си да преследват високи цели. В крайна сметка младият Халпин завършва колеж в трудно време на смазан от депресията трудов пазар. След кратък флирт с инвестиционни фондове и киноиндустрията грабва първата възможност, гарантираща някакво бъдеще – търговия с електрически слухо-ви апарати на комисионна. ВСЕКИ МОЖЕ ДА СЕ ЗАХВАНЕ С НЕЩО ТАКОВА И ХАЛПИН Е НАЯСНО, но и това му стига, за да отвори малка вратичка по пътя нагоре.

В продължение на две години Халпин върши работа, която не харесва, и едва ли би се избавил от това, ако не бе сторил нещо, което да сложи край на мъчителното положение. Първа негова цел е да стане заместник-директор продажби в компанията и той успява да постигне това. Тази стъпка нагоре го издига над тълпата и му позволява да види куп възможности. Предоставя му и ШАНС ДА ДОЛОВИ НЕЩО. Професионалната му биография е така блестяща, че А. М. Андрюс (*Archie M. Andrews*), председателстващ борда на директорите в компания „Диктограф“ (*“Dictograph”*), главен конкурент на предприятието, за което работи Халпин, започва да се интересува кой е този Дан Халпин, който успява да издърпа черджето изпод краката на уж утвърдената на пазара компания „Диктограф“. Андрюс го вика на среща... и на следващия ден Халпин е новият търговски директор на „Акустикон“ (*“Acousticon”*), подразделение на „Диктограф“.

Впоследствие Андрюс решава да подложи Халпин на сериозно изпитание; отива във Флорида за три месеца и оставя цялата компания в негови ръце. Корабът уверено следва курса. Девизът на Кнут Рокни *„светът обича победителите и няма време за загубеняци“* (*“All the world loves a winner, and has no time for a loser”*) вдъхновява Халпин да вложи толкова много от

себе си в работата, че не след дълго е номиниран за вицепрезидент на компанията и изпълнителен директор на „Акустикон“ и *Silent Radio* – все постове, които немалко хора биха били поласкани да заемат след десетина години върна служба. Халпин постига всичко това за по-малко от шест месеца.

Трудно е да отсъдим кого трябва да хвалим повече, Андрю или Халпин, тъй като и двамата показват, че са щедро надарени с изключително рядко качество: ВЪОБРАЖЕНИЕ. Господин Андрю заслужава аплодисменти за това, че е видял в лицето на младия Халпин едно наистина оправно момче. Халпин пък ОТКАЗВА ДА ОТСТЪПИ И ПРИЕМЕ ОТ СЪДБАТА РАБОТА НЕ ПО СЪРЦЕ. Това е едно от основните неща в изложената тук философия, които държа да подчертая на всяка цена: можем да се издигнем високо – или да останем на дъното – ЕДИНСТВЕНО БЛАГОДАРЕНИЕ НА УСЛОВИЯ, КОИТО СМЕ В СЪСТОЯНИЕ ДА КОНТРОЛИРАМЕ, СТИГА ДА ПОЖЕЛАЕМ.

Бих искал да подчертая още нещо – а именно, че и успехът, и провалът, до голяма степен са въпрос на НАВИК. Не храня и капка съмнение, че близкият контакт на Дан Халпин с най-великия футболен треньор, който някога Америка е виждала, е разпалил в съзнанието му същото ЖЕЛАНИЕ, което превърна „Нотр Дам“ в глобален феномен. Има нещо върно в представата, че пълната отдаденост на един кумир е полезна – стига този кумир да е ПОБЕДИТЕЛ. Халпин сподели с мен, че за него Рокни е един от най-великите лидери на всички времена.

Моето убеждение, че съдружието в бизнеса е от огромно значение както за успех, така и при провал, получи потвърждение, когато синът ми Блеър договаряше с Дан Халпин условията, при които да постъпи на работа при него. Господин Халпин му предложи заплата, двойно по-ниска от това, което Блеър можеше да получи в някоя конкурентна компания. Наложих се да упражня натиск, убеждавайки го да приеме предложението на Халпин, само защото ВЯРВАМ, ЧЕ БЛИЗКОТО ОБЩУВАНЕ

С ЧОВЕК, ОТКАЗАЛ ДА ОТСТЪПИ ПРЕД ОБСТОЯТЕЛСТВА, КОИТО НЕ ХАРЕСВА Е АКТИВ, КОЙТО НЕ МОЖЕ ДА СЕ КУПИ ИЛИ ПРОДАДЕ.

Развиването на умения, които могат да ни издигнат до върха, не се ограничава само до стопанския живот. Майкъл Джордан



дан ([Michael Jeffrey Jordan](#)) планира всяка стъпка, която би могла да му помогне да стане един от най-великите спортисти на своето поколение. Винаги е бил твърдо решен да побеждава и е култивирал у себе си сила на волята, с чиято помощ прави всичко, за да бъде във форма и играе на ръба на възможностите си. За него високият стандарт и стремежът към нови и нови рекорди са прераснали в религия.

Джордан научава този урок съвсем рано. Още в гимназията го изхвърлят от отбора, но решимостта да се върне го кара да се подложи на спартански тренировъчен режим, който следва и до днес. За него всяко съмнение е предизвикателство, а всяка година, с която остарява – нов стимул.

Когато се връща в професионалния баскетбол след неколкогодишно прекъсване, критиците отсичат, че най-добрите времена са безвъзвратно отминали, че вече е твърде бавен и не може да спечели титла. Това само затвърждава решимостта му и воля да покаже, че бъркат.

Започва да работи по-усилено от когато и да било преди, за да подобри и задържи своята форма. С помощта на личен треньор създава целогодишна програма и оборудва собствена фитнес зала. Признава, че с напредване на възрастта тялото започва да дава сигнали, в които трябва да се вслушваме и да правим нужното, за да задържим най-добра възможна форма. Само така човек може да остане професионален спортист.

Резултатите са буквално зашеметяващи. Джордан довежда отбора си до финала на шампионска лига през 1996 и 1997 г., като и двата пъти е номиниран за най-ценен играч.

Решимостта на Майкъл Джордан да постигне целта е урок за всички нас – ако и ние преследваме целите си така настойчиво, нито възрастта, нито нечий скептицизъм биха могли да ни попречат. Но решимостта е само първа стъпка. Тя трябва да бъде последвана от усилена работа, строга самодисциплина, физически и психически тренировки, както и от всичко друго необходимо, за да се представим на върха на възможностите си.

Дъното е монотонно, потискащо и лишено от възможности място за всеки човек. Ето защо отделих малко време да ви разкажа как удачното планиране може да ви предпази да не стигате дотам. Това бе причината да отделя толкова внимание на една нова професия – творение на жена, решена да стори чудеса в ПЛАНИРАНЕТО, само защото е мотивирана да даде на своя син добър старт в живота.

Когато икономиката се забави и работни места не достигат, значи е време за нови, по-добри начини да предоставим своя ЛИЧЕН ТРУД. Мъчно е да установим защо тази очевидна нужда не е изплувала на повърхността по-рано при условие, че личният труд поражда най-голям паричен оборот във всяка икономика. Сумите, които всеки месец отиват в джобовете на хора, работещи на надници и заплати е толкова голяма, че сигурно възлиза на стотици милиони, а годишно – милиарди долари.

Може би ИДЕЯТА, която описахме по-горе, при някои от вас ще покълне и ще роди богатството, което ЖЕЛАЯТ. Несметни съкровища са се раждали и от къде-къде по-скромни идеи.

Концепцията на Улуърт ( :  [“Woolworth”](#)) за изключително евтин магазин например не била кой знае какво, но донесла на своя автор цяло състояние. Онези от вас, които виждат в тези истории скрита ВЪЗМОЖНОСТ, ще намерят безцен-

ни съвети в главата за [организиране на планирането](#). Между другото, опитен продавач на лични услуги ще срещне оживено търсене навсякъде, където има мъже и жени, стремящи се към по-добра реализация на своя талант. С помощта на принципа за „Колективния ум“, шепа хора с подходящи умения могат да се обединят и бързо да разработят изключително рентабилен бизнес. Достатъчно е един да пише добре и да има нюх за продажби и реклама, друг да е умел графичен дизайнер, а трети – първокласен посредник, който да доведе до знание на широката публика новата услуга. Ако един човек съумее да обедини в себе си всички тези умения, ще бъде в състояние да се справя сам с бизнеса, докато не се разрасне до степен да не може да бъде контролиран еднолично.

Жената, създала план с цел да продаде личните умения на сина си, била засипана със заявки от цялата страна на хора, които искали да продадат по-скъпо таланта си. В крайна сметка тя започнала да управлява екип от опитни машинописки, художници и писатели в състояние да изложат всяка история така добре, че уменията на съответния кандидат да бъдат оценени далеч по-високо от обичайно. Била дотолкова уверена в достоинства на предлаганата услуга, че приемала по-голяма част от хонорара ѝ да се определя в процент от извоюваното за клиента повишение на заплатата.

Не е редно да подхождаме с вечното подозрение, че планът ѝ е бил ловък търгашески замисъл, подвеждащ хората да купуват и продават по-скъпо същите услуги. Тя защитава интереса както на използващите, така и на предоставящите персонални услуги и изготвя своите планове така, че работодателят да си възстанови в пълен размер изразходваните средства. Начинът, по който съумява да постигне тези удивителни резултати е професионална тайна, достъп до която имат единствено нейни клиенти.

Ако притежавате ВЪОБРАЖЕНИЕ и търсите по-рентабилно приложение на предоставяните от вас персонални услуги, може би именно тази история е търсеният от вас стимул. ИДЕЯ може да ви донесе далеч повече, отколкото печели „среден“ лекар, адвокат или инженер, посветил на своето образование няколко години колежанско образование. Идеята може да бъде продадена на всеки, търсещ нова работа на произволна позиция, изискваща управленски и организаторски способности, както и на хора, издирващи начин да печелят повече при текущата ситуация.

Смислените ИДЕИ нямат предварително разчетен ценозапис.

Зад всяка ИДЕЯ стои специализирано познание. За съжаление на хора, които нямат чичо-милионер обаче, пазарът прелива от специализирано познание – далеч по-достъпно от ИДЕИТЕ. Поради тази вечна истина непрестанно – все по-често – се разкриват възможности за хора, способни да подпомагат други да пласират на сметка свои персонални услуги. Да си способен означава да подхождаш с ВЪОБРАЖЕНИЕ – единствено качество, предоставящо на човек възможност да комбинира специализирано познание с ИДЕИ във вид на ОРГАНИЗИРАНИ ПЛАНОВЕ за домогване до богатство.

Ако разполагате с ВЪОБРАЖЕНИЕ, настоящата глава вероятно е стимулирала у вас подтик да пристъпите към натрупване на собствено богатство. Не забравяйте: всичко изхожда от ИДЕЯ. Специализирано познание ни чака зад ъгъла – зад всеки ъгъл.

Глава 6.

Въображение:

ковачница на съзнанието

(обратно към [Глава 10](#))

Пета стъпка към богатство

Въображението е буквално работилница, в която се формират и изкрystalизират всички наши планове. Импулси и ЖЕЛАНИЯ придобиват оттенък и форма, и преминават в РЕАЛНОСТ посредством творческите сили на ума.

Словото гласи, че човек може да претвори на дело всеки плод на своето въображение. Предвид цялата история на цивилизацията, нашата епоха предоставя най-благоприятни условия за разгръщане на въображението под форма на резки промени. На всяка крачка се натъкваме на стимули, които разгръщат нашето въображение.

С помощта на въображението, в рамките на последните петдесет години човечеството е открило и оползотворило повече природни сили, отколкото през цялата дотогавашна история. Овладели сме въздуха така добре, че полетът на птиците е бледо подобие на нашата способност да летим. Етерът ни служи вярно и с негова помощ общуваме мигновено с всяка точка на света. Успяхме да претеглим слънцето и да определим състава му от милиони километри разстояние с помощта на ВЪОБРАЖЕНИЕТО. Установихме, че човешкият мозък излъчва и приема мисловни вибрации и днес се учим как бихме могли да използваме на практика това откритие. Ускорихме многократно придвижването по земната повърхност и днес можем да развиваме скорости от над петстотин километра в час. Не след дълго ще можем да закусим в Ню Йорк и да обядваме в Сан Франциско.

ЕДИНСТВЕН ВЪЗПИРАЩ ФАКТОР, в границите на разумното, е РАЗВИТИЕТО И ПРИЛАГАНЕТО НА НАШЕТО ВЪОБРАЖЕНИЕ. Не сме достигнали предела в развитие и използване на човешкото въображение. Засега сме само известени за неговото съществуване и провеждаме палиативни грижи.

Два вида въображение

Въображението функционира по два начина: единият е известен като „синтетично“, а другият – като „творческо въображение“.

С помощта на СИНТЕТИЧНО ВЪОБРАЖЕНИЕ можем да организираме стари понятия, идеи или планове в нови комбинации. То не създава нищо и работи единствено с материал, натрупан вследствие опит, образование или наблюдения. Такова е въображението на изобретателя – но не и на гениалния изобретател, който черпи свободно от творческото си въображение, когато не може да разреши проблема си единствено с помощта на синтетични способности.

ТВОРЧЕСКО ВЪОБРАЖЕНИЕ (обратно към [Глава 13](#)) е канал, по който ограниченият човешки ум може и общува пряко с Безкрайния интелект. Именно чрез него получаваме всякакви форми на „вдъхновение“ или „творческо хрумване“. То е люлка на всички нови идеи и портал, през който преминават мисловни вибрации от умовете на другите. Творческото въображение може да бъде настроено така, че да общува пряко с подсъзнанието на околните.

Творческото въображение работи независимо – по начина, описан в следващите глави. Включва се само когато съзнанието вибрира изключително бързо, например когато е стимулирано посредством емоция, съпроводена от силно желание.

Творческото въображение може да стане по-чувствително спрямо вибрациите, за които вече стана дума, ако се развива и

използва активно. Този момент е много важен, затова е задължително да го осмислите добре, преди да преминете нататък.

Докато следвате тези принципи, не забравяйте, че не е възможно да опишем само с две думи начина, по който желанието може да бъде превърнато в свой паричен еквивалент. Пълната картина ще изплува пред вас едва когато **ОВЛАДЕЕТЕ, ВЪЗПРИЕТЕ** и започнете да **ПРИЛАГАТЕ** всички принципи.

Велики лидери в бизнеса, индустрията и финансите, недостижими актьори, музиканти, поети и писатели са достигнали върховете именно защото са развивали активно творческото си въображение.

И синтетичната, и творческата способност на въображението стават по-добре изразени и възприемчиви, когато ги използвате активно, подобно на всички мускули и органи на тялото.

Желанието е просто мисъл – специфичен импулс. То е ефимерно, мъгляво и абстрактно, и няма конкретно изражение, докато не премине в свой физически еквивалент. Въпреки, че най-често използвано при превръщане на **ЖЕЛАНИЕ** в пари е синтетичното въображение, можем да се натъкнем на ситуация, в която употребата на творческо въображение е неизбежна.

Ако не използваме въображението си, то заличава. Можем да върнем блясъка му единствено като го прилагаме. Въображението не умира, но ако не го използваме, може да заспи зимен сън някъде дълбоко в нас.

Съсредоточете за момент внимание върху синтетичното въображение, тъй като именно него ще използвате най-често, за да превърнете свое желание в пари.

За превръщане на невеществен импулс на **ЖЕЛАНИЕ** в материална реалност с **ПАРИЧНО ИЗРАЖЕНИЕ** е нужен план. Този план следва да бъде съставен с помощта на въображението – и то най-вече посредством синтетичното въображение. След като прочетете цялата книга, върнете се на тази глава и впрегнете

те незабавно своята прозорливост с цел да създадете план, с чиято помощ да превърнете ЖЕЛАНИЕТО си в пари. В почти всяка глава ще намерите подробни инструкции за това как съставяме такъв план. Изпълнявайте само онези от тях, които най-добре покриват вашите нужди. Запишете плана, ако вече не сте сторили това. Щом приключите, вече ще разполагате с конкретна форма на своето нематериално ЖЕЛАНИЕ. Прочетете предходното изречение още веднъж. Прочетете го на глас, съвсем бавно, и докато правите това, не забравяйте, че в мига, в който сте записали желанието си и плана за негово осъществяване, вие сте направили ПЪРВАТА ОТ МНОЖЕСТВО СЪПКИ, които ще доведат до фактическо осъществяване на заплануваното.

Всеки материален обект на нашата земя е резултат от еволюционна промяна, чрез която микроскопични частици материя са били организирани по определен начин. Нещо повече – и това е изключително важно – цялата планета, всяка от милиардите клетки на тялото ви, както и произволен атом, *са започнали своето съществуване под формата на енергия, а не на материя.*

ЖЕЛАНИЕТО е чист мисловен енергиен тласък! Когато у вас се породи мисловен импулс – в случая ЖЕЛАНИЕ да натрупате пари – привличате на своя страна същата сила, създава нашия свят и всяка форма на материя във вселената, включително тялото ви и мозъка, в който е възникнал този мисловен импулс.

Доколкото науката е успяла да установи, цялата вселена се състои от два елемента – материя и енергия. Чрез комбиниране на енергия и материя е възникнало всичко около вас – от най-голямата звезда в небесата, до последното човешко същество.

Сега е ваш ред да използвате метода на майката-природа. Съвсем неподправено (доколкото е възможно) опитвайте да се приспособите към природните закони и превърнете ЖЕЛАНИЕ в негов физически и паричен еквивалент. **МОЖЕТЕ ДА СТОРИТЕ ТОВА – И НЯМА ДА СТЕ ПЪРВИТЕ!**

Можете да спечелите богатство благодарение на няколко фундаментални закона. На първо място обаче трябва да опознаете тези закони и да се научите да ги използвате. Надявам се, че ако не спирам да ви повтарям тези закони под всеки възможен ъгъл, в крайна сметка ще достигнете до тайната, благодарение на която се натрупват огромни богатства. Колкото и странно и парадоксално да звучи, тази „тайна“ всъщност НЕ Е НИКАКВА ТАЙНА. Самата природа я е разтръбила на висок глас чрез света, в който живеем, чрез звездите и планетите пред очите ни, чрез стихии, в които сме потопени, чрез всяка тревичка и всяка жива твар край нас.

Природата изказва тази тайна чрез биологията, преобразувайки една миниатюрна клетка – толкова малка, че може да се изгуби на върха на игла – в ЧОВЕШКО СЪЩЕСТВО, което сега чете тези редове. Щом подобно нещо е възможно, значи превръщането на желание в негови физически еквивалент е лесно като детска игра.

Не се обезкуражавайте, ако не разбирате напълно онова, което ви казвам. Ако не сте прекарали живота си в изучаване на човешкия ум, едва ли бихте могли да възприемете всичко в тази глава на първи прочит. С времето обаче ще доловите достатъчно.

Принципите, описани тук, ще ви помогнат да осъзнаете въображението. Към момента запомнете онова, което сте разбрали при първа среща с тази философия а сетне, когато започнете да препрочитате текста, ще се натъквате отново и отново на моменти, с чиято помощ да осмислите по-добре цялото. Най-важно е ДА НЕ СПИРАТЕ и да не се колебаете да изучавате тези принципи, докато не прочетете книгата поне ТРИ пъти. След това няма да ви се иска да я оставите.

Как да използваме въображението на практика

Идеите са източник на всяко богатство. Те са продукт на въображението. Нека изследваме няколко добре познати идеи, довели до натрупване на несметни богатства – с надежда тези илюстрации да ви помогнат да разберете как точно въображението може да бъде използвано за спечелване на състояние.

Вълшебният котел

Някога, преди много години, в града пристигнал провинциален лекар, вързал коня си и се промъкнал през задния вход в една дрогерия. Намерил младия продавач и го заговорил. Мисията му щяла да донесе несметни богатства на много хора и да залее Юга с блага, незапомнени от Гражданската война насам.

Възрастният лекар и младият продавач разговаряли тихо повече от час. После лекарят излязъл. Отишъл до каруцата и се върнал с голям старовремски котел и огромна дървена лъжица, и ги стоварил в задната стаичка на магазина.

Продавачът разгледал котела, бръкнал във вътрешния си джоб, извадил пачка банкноти и я подал на лекаря. Били точно петстотин долара – всички спестявания на младежа.

Лекарят на свой ред му подал малко листче, на което били записана някаква неясна формула. Драсканиците по това листче стрували цяло състояние – *но не и за лекаря!* Били нужни, за да почне котелът да ври; нито лекарят, нито младият продавач обаче предполагали какви несметни богатства щели да потекат от него.

Възрастният лекар бил доволен, че е успял да вземе за „комплекта“ петстотин долара. С тези пари щял да си плати дълговете и да спечели душевно спокойствие. Магазинерът поемал риск, залагайки всичките си спестявания за парче хартия и стар

котел. Нямамо как да знае, че тази инвестиция ще напълни котела със злато и да му донесе повече, отколкото Аладин би могъл някога да получи от вълшебната лампа.

Предмет на продажбата всъщност била една ИДЕЯ.

Старият котел, дървената лъжица и тайното послание върху смачкано листче хартия далеч не били най-важни. Магията на котела проработила едва след като новият собственик добавил за пръв път в него съставка, за която старият лекар нямал и представа.

Прочетете внимателно горната история и подложете въображението си на изпитание. Опитайте се да отгатнете какво е добавил младежът, за да се напълни вследствие котелът със злато. Не забравяйте и че не сме в „Хиляда и една нощ“. При все, че развързката надминава дори приказка за Аладин, историята е истинска и се състои от факти, възникнали под форма на ИДЕЯ.

Нека хвърлим око на неизброимите богатства, натрупани благодарение на тази идея. Тя е донесла – и продължава да носи – огромни финансови облаги на мъже и жени в цял свят, които разпределят съдържанието на котела сред милиони хора.

Старият котел днес е един най-крупните консуматори на захар в света и дава препитание на хиляди хора, заети в производство на захарна тръстика, рафиниране и продажба на захар.

Старият котел консумира милиони стъклени бутилки годишно и дава работа на безброй стъклари. Старият котел има нужда от цяла армия служители, копирайтъри и рекламни специалисти из цялата страна. Донесъл е слава и сполука на не един и двама автори на великолепни платна, представящи неговия продукт. Старият котел превърна едно забутано градче в индустриална столица на Юга и днес благоприятства – непосредствено или индиректно – всеки бизнес и всеки местен жител. Идеята в наши дни благодетелства всички напреднали страни и обсипва със злато хората, докоснали са до нея.

Златото, произхождащо от котела, е построило и издържа един от най-знаменитите колежи в южните щати, където хиляди млади хора получават обучение, осигуряващо им успешен старт в живота.

Старият котел е сторил и редица други чудеса.


По време на Голямата депресия, когато фабрики, банки и предприятия масово фалират и изчезват с хиляди, собственикът на Вълшебния казан продължава своя победен ход и *дава сигурна работа* на армия мъже и жени по цял свят, предоставяйки все по-голям дял от златото на онези, които от време оно *са верни на идеята* (long ago, had faith in the idea).

Ако продуктът на Стария меден котел можеше да говори, би нареждал вълнуващи романтични истории на всеки земен език – приказки за любов, стопански просперитет и хора, които ежедневно му се наслаждават.

Авторът на тези редове отстоява теза за истинността на поне една от коментираните сантиментални преживелици, защото сам бе част от нея и всичко се случи недалеч от мястото, където чиракът на аптекаря купил стария котел. Именно там се запознах със своята съпруга, а тя пък ми разказа приказката за Вълшебния котел. От същия еликсир отпивахме, когато я попитах ще бъде ли с мен „в добро и лошо“ (*for better or worse*).


Сега, когато вече знаете, че съдържанието на Вълшебния котел е една от най-известните напитки в света мога да призная, че родният град на знаменития еликсир не само ми дари съпруга, но и *умствен стимул без странично въздействие*; упражни така нужния за хора, заети с тежък умствен труд ефект, благоприятстващ мозъчната дейност.

Който и да сте, където и да живеете, каквато и да е вашата професия, припомняйте си всеки път когато мернете думите „Кока-Кола“ (*Coca-Cola*), че огромната империя от богатство и влияние е плод на една-единствена ИДЕЯ, и че тайната съставка, добавена към вълшебната формула от младия помощник-апте-

кар на име Ейза Кендлър (: [Asa Candler](#)), е ВЪОБРАЖЕНИЕ.

Спрете за миг и обмислете поднесената информация.


Не забравяйте също и че тринадесетте стъпки към богатство, описани в тази книга, са именно средството, благодарение

на което „Кока-Кола“ () достига всеки град, село, дом, бензиностанция и кръстовище в свет, както и че ВСЯКА ВАША ИДЕЯ, също толкова солидна и ценна, може лесно да надмине невероятните достижения на най-популярната напитка в света.

Мислите са наистина веществени и тяхно поле за изява може да бъде целият свят.

Какво бих сторил, ако имах един милион долара

Историята потвърждава поговорката, че ако искаш нещо, ще намериш начин да го постигнеш. Чух я от любимия на всички

ки Франк У. Гънсалъс (: [Frank W. Gunsaulus](#), вече не между нас), който бе започнал кариерата си на проповедник в квартала със складове в южните покрайнини на Чикаго.

Като студент, д-р Гънсалъс забелязал ред недостатъци на нашата образователна система и решил, че може да поправи много от тях, ако оглави колежа. *Най-силното му желание* било да застане начело на образователна институция, в която младите хора могат да провеждат *практическо обучение*.

Стигнал до идея да основе колеж, в който да осъществи своя замисъл, без наложени образователни системи да му връзват ръцете. За целта обаче се нуждаел от милион долара. Как да се сдобие с такава сума? Това бил основният въпрос, с който си блъскал главата проповедникът.

Отговор така и не идвал.

Всяка нощ Гънсалъс си лягал с тази мисъл. Събуждал се с нея всяка сутрин. Носел я навсякъде със себе си. Не излизала от главата и в крайна сметка обзела цялото му съзнание. Милион долара са много пари. Съзнавал този факт, но също така вярвал, че единствените ограничения са в самите нас.

Д-р Гънсалъс бил не само проповедни, но и философ, и както всички хора, успели в живота осъзнавал, че ЯСНАТА ЦЕЛ е задължителен отправен пункт по пътя към успех. Долавял също така, че тази ясна цел ще бъде пълнокръвна единствено ако се основава на ПЛАМЕННО ЖЕЛАНИЕ, което да я трансформира в неин материален еквивалент.

Макар да знаел тази велика истина, той нямал и представа как да се сдобие с един милион долара. Най-естествено било да даде заден ход с оправдание, че идеята е чудесна, но не може да я осъществи, тъй като не разполага с нужните средства. Така постъпват повечето хора, но не и д-р Гънсалъс. Онова, което си казал тогава, както и всичко, което сторил впоследствие е толкова важно, че ще оставим на самия него да разкаже случая.

Един съботен следобед седях сам в стаята си и разсъждавах как да събера парите, от които се нуждаех. Мислех вече почти две години – но така и не правех нищо.

Бе дошло време за ДЕЙСТВИЕ.

В онзи миг реших, че ща събера него милион долара за една седмица. Как? Нямах представа, но не ме интересуваше. Най-важно бе да взема решение да събера парите за конкретен период от време, и веднага щом сторих това, изпитах странна увереност, каквато никога преди не бях чувствал. Нещо в мен сякаш питаше: защо не взе това решение още в самото начало? Парите те чакаха през цялото време!

Изведнъж всичко започна да се случва много бързо. Обадих се на вестниците и обях, че на следващата сутрин ще изнасям проповед, озаглавена „Какво щях да направя, ако имах един милион долара“.

Започнах веднага работа върху текста на речта и трябва да призная, че това не беше особено трудна задача, защото всъщност се бях готвил цели две години. Духът, който ме мотивираше през цялото това време, се бе пробудил отново.

Малко след мръкване завърших речта. Легнах и заспах с чувство на пълна увереност, тъй като *вече виждах в ръцете си сумата от един милион долара*.

На следващата сутрин станах рано, отидох в банята, прочетох проповедта, след което коленичих и се помолих тя да достигне до някого, който може да ми даде парите.

Докато се молах, отново изпитах увереност, че парите вече са на път. Бях толкова развълнуван, че излязох, без да взема листа с речта. Констатирах това едва когато заставах на амвона.

Вече бе твърде късно да се връщам – и слава Богу, че не го сторих! Собственото подсъзнание ми даде материала, който ми бе нужен. Когато се изправи и поех дъх преди първата фраза, просто затвори очи и казах всичко, което извираше от сърцето ми. Говорех не само на публиката, но и на Бог. Казах какво ще направя с един милион долара, ако разполагам с тях. Описах плановете си за нова, велика образователна институция, в която младите хора се учат да работят и едновременно да развиват своя интелект.

Когато свърших и се върнах на скамейката, един мъж бавно се изправи някъде от задните редове и тръгна към амвона. Чудех се какво се кани да прави. Застана пред олтара, протегна ръка и каза:

- Отче, хареса ми вашата реч. Вярвам, че можете да направите всичко, което казахте, стига да имате един милион долара. За да ви докажа, че наистина ви вярвам, елате в офиса ми утре заран – ще ви дам един ми-



лион. Казвам се Филип Д. Армър ([Philip Danforth Armour](#)).

Младият Гънсалъс отишъл в офиса на Армър и получил своя милион. С тези пари основал Технологичен институт „Армър“ (вж. *Armour Institute /1890–1940/* [тук](#)). Това са повече пари, отколкото болшинството преподаватели изобщо виждат през живота си, и все пак мисловният импулс за тяхното набиране възникнал в ум на младия проповедник за части от секундата. Милионът дошъл под форма на идея. Зад нея обаче стояло пламенно ЖЕЛАНИЕ, което младият Гънсалъс хранил в ума си почти две години.

Обърнете внимание на следния важен факт: ПОЛУЧИЛ ПАРИТЕ ЕДВА ТРИДЕСЕТ И ШЕСТ ЧАСА, СЛЕД КАТО ВЗЕЛ ЯСНО РЕШЕНИЕ ДА ГИ НАМЕРИ И НАБЕЛЯЗАЛ ТОЧЕН ПЛАН, С ЧИЯТО ПОМОЩ ДА СТОРИ ТОВА.

В неясните мисли и рехави надежди за един милион долара на младия Гънсалъс нямало нищо ново и уникално. И преди него, и след това купища хора са имали подобни мисли. Ново и уникално обаче било взетото решение онази паметна събота, когато отхвърлил всякакви неопределености и заявил недвусмислено: „ДЕЙСТВИТЕЛНО ще събере тези пари в рамките на седмица.“

Бог като че ли застава на страната на хора, които знаят съвсем точно какво искат, стига да проявят решимост да получат ТОЧНО ТОВА.

Нещо повече – принципът, с чиято помощ д-р Гънсалъс получил своя милион, не престава да бъде в сила. Универсалният закон е не по-малко приложим днес, отколкото по времето, когато младият проповедник прибягва до него с несъмнен успех. Настоящата книга описва стъпка по стъпка тринадесетте му етапа и предлага начини за тяхно прилагане.

Обърнете внимание, че Ейза Кендлър и д-р Франк Гънсалъс имат нещо общо помежду си. И двамата са наясно с изумителната истина, че **ИДЕИТЕ МОГАТ ДА БЪДАТ ТРАНСФОРМИРАНИ В ТЕХЕН ФИНАНСОВ ЕКВИВАЛЕНТ ПОСРЕДСТВОМ ТОЧНО ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ, СЪПРОВОДЕНА ОТ ЯСНИ ПЛАНОВЕ.**

Ако и вие сте от хората, които вярват, че с усърдна работа и гола почтеност ще натрупате състояние, избийте си го от главата. Нищо подобно! Богатствата, да не говорим за крупни състояния, никога не са плод на **УСЪРДЕН** труд. Ако все пак забогатееете, пари ще натрупате в отговор на ясни искания, основани на конкретни принципи, а не благодарение милостта на провидението. Най-общо казано, идея е отключен от въображението мисловен импулс, пораждащ подтик към действие. Всеки добър продавач е наясно, че идеи минават там, където никоя стока не върви. Обикновените търговци нямат и представа – поради което ще си и останат „редови служители“.

Издател на булевардни романи открил нещо, което би трябвало да бъде обеща на ухото в целия бранш – а именно, че хората купуват заглавия, а не съдържанието на книги. С проста смяна на заглавие отписана вече книга счупила всички рекорди. В съдържанието ѝ не била променена и една запетайка. Просто свалил корицата с неудачното заглавие и съоръжил книгата с по-атрактивен, пазарно-ориентиран надслов.

Колкото и елементарна да изглежда подобна идея, ходът предизвикал същински пробив. Ето до какво може да доведе въображението. За идеи няма стандартен ценоразпис – създателят

сам определя цената – и ако е достатъчно умел, я получава до грош.

Филмовата индустрия е създала куп милионери. Повечето от тях не са могли да генерират идеи сами – но са имали достатъчно въображение да разпознаят добрата идея, когато е мярнат.

Андрю Карнеги знаел съвсем малко за производството на стомана – сам ми го е казвал, - но за сметка на това успял да приложи два от принципите, описани в тази книга, и именно благодарение на тях направил така, че стоманеният бизнес да му донесе цяло състояние. Историята на почти всяко голямо богатство започва от деня, в който създател и търговец на идеи се съберат и подхваната работа в хармония и при взаимно допълване. Карнеги се обгражда с експерти, умеещи да правят всичко не по неговите сили – с хора, които генерират идеи, както и с такива, прилагащи техните идеи на практика, правейки както себе си, така и околните богати, много богати.

Голям брой хора остаряват с надежда да осъществят някакъв голям „пробив“. Революционно откритие несъмнено би било удачна възможност, но значително по-благоразумно е да не разчитаме на добрия шанс. Най-голямата възможност в моя живот несъмнено бе следствие от „пробив“, но превръщането ѝ в реален актив отне двадесет и пет години целенасочен труд.


Имах шанса да срещна Андрю Карнеги и той реши да ми помогне. В самото начало ми внуши идея да организирам принципите на човешките достижения във всеобхватна философия на успеха. Хиляди хора са се възползвали от откритията, които направих през тези двадесет и пет години и практическото приложение на философията е довело до натрупване не едно състояние. Началото обаче бе съвсем просто и се заключаваше в една ИДЕЯ, до която всеки би могъл да стигне сам.

Несъмнено късметът кацна на рамото ми благодарение на Карнеги – не означава ли това, че цялата РЕШИМОСТ, ЦЕЛЕ-

НАСОЧЕНОСТ и ЖЕЛАНИЕ ДА ПОСТИГНА ЦЕЛТА, траяли цели ДВАДЕСЕТ И ПЕТ ГОДИНИ, са били напълно излишни? Повярвайте ми, обикновено ЖЕЛНИЕ не би надживяло разочарования, съмнение, временни провали, критика и вечни натяквания, че си губя времето. Желание ми бе ПЛАМЕННО. Бях изцяло ОБЛАДАН от него!

Когато Карнеги първоначално сподели с мен идеята си, трябваше да я подхранвам и полагах усилия да не се стопи в ума ми. Постепенно тя прерасна в гигант и на свой ред започна да ме подкрепя и да се грижи за мен. Както всяка идея, първо я пораждаате, вдъхвате ѝ живот и насока; вследствие тя придобива жизненост, наема се и помита всички пречки по пътя си.



Подобно на Андрю Карнеги, Хърб Келахър ([Herb Kelleher](#)) – един от основателите на **Southwest**  ([Southwest Airlines](#)) – е също отличен пример за „търговец на ИДЕИ“. Бил ад-



вокат в Сан Антонио ([San Antonio](#)), Тексас, когато Ролин



Кинг ([Rollin King](#)), баща на идеята, потърсил от него помощ при основаването на нова авиокомпания.

Ролин Кинг бил инвестиционен консултант. Имал обаче и страничен бизнес – управлявал не особено печеливша чартърна авиокомпания, обслужваща малките градове в Тексас. По онова време повечето американци, пътуващи със самолет, били представители на бизнеса или заможни търсачи на силни преживявания в опит да избягат от скуката. Кинг се дразнел всеки път, когато трябвало да лети от един град в щата до друг. И имало защо: никога не смогвал да си купи билет от авиокомпаниите, обслужващи тези маршрути, а цените били баснословни.

Не било особено трудно да долови нуждата от авиокомпания, която да лети само между трите най-големи града в щата, но знаел, че собствената му летателна фирма не ще намогне с

нея работа, и решил да основе нова. Проучил пазара и изготвил бизнес план. Събрал сто хиляди долара лични средства и натоварил своя адвокат Хърб Калахър да изготви нужните документи за създаване на „Еър Саутуест“ (по-късно: „Саутуест Еърлайнс“).

Въпреки, че в началото бил скептично настроен, Калахър помогнал на Кинг да набере нужния капитал и малко политическа подкрепа. На 20 февруари 1968 г. Комисията по въздушен транспорт на Тексас одобрила молбата на „Саутуест“ за полети между три града. Още на 21 февруари обаче трите конкурентни компании – „Браниф“, „Транс Тексас“ и „Континентал“ – блокирали одобрението с временна ограничителна заповед.

Ентусиазмът на Калахър се разпалил още повече, след като се сблъскал със стремежа на конкуренцията да смаже компанията, и той вкарал в работа таланта си да пише жалби. Конкурентите твърдели, че Тексас няма нужда от нов авиопревозвач. Съдебната битка продължила три години и половина; страните минали през три съдебни инстанции, но в крайна сметка „Саутуест“ оправдала съществуването си и получила разрешение да започне полети.

Това бил отличен старт, но изпитанията тепърва предстояли. Компанията изгубила 3,7 милиона долара през първата година от функционирането си и продължила да губи средства още осемнадесет месеца. „Саутуест“ сторила чудеса, за да съкрати разходите и да привлече клиенти, без да подлага на риск първоначалните цели на компанията.

По него време Калахър бил така погълнат от идеята, че преустановил адвокатска практика и се отдал изцяло на управление на компанията. Целта му била тя да стане най-търсена авиокомпания на пазара.

Едно от нововъведенията било гъвкава цена на билетите. Друга иновация бил десетминутният товаро-разтоварен цикъл: при кацане всеки самолет спирал пред съответен ръкав на лети-

щето, минавал техническа проверка, пътници слизали, на тяхно място се качвали нови и самолетът излитал отново в рамките на само десет минути, вместо за 45 – както при другите авиокомпании. Десетминутният цикъл позволил трите самолета на компанията да летят без прекъсване, спазвайки до минута разписанието.

Поради ограничения бюджет, „Саутуест“ не можела да рекламира в медиите и затова ръководството взело решение да разчита на т.нар. реклама „от уста на уста“ (*word of mouth*). За нея цел трябвало да разработят уникален, действително сензационен имидж.

Обслужването на клиенти станало главен приоритет за авиокомпанията. Стюардесите били обучени „да полагат нежни и топли грижи“ за пътниците. Девизът на компанията гласял: „И тук има някой, който ви обича“.

Освен това Калахър елиминирал скучните и отнемачи време процедури по издаване на бордови карти, обявявайки свободен достъп до местата на всички полети. Нуждата от резервации отпаднала; пътниците получавали бордови карти с указан само номер на ръкава към самолета.

Тъй като удовлетвореността на пътниците била главна тяхна грижа, Калахър и неговият екип изградили лоялна база клиенти и първокласна репутация.

„Саутуест“ поела към върха. През 1978 г. тя става една от най-печелившите авиокомпании в страната. В началото на двадесет и първи век, когато множество превозвачи пострадаха сериозно, а други дори бяха принудени да обявят банкрут и да напуснат завинаги бизнеса, „Саутуест“ не само оцеля, но и зае лидерско място по печалби.

Ето какви съвети отправя Хърб Калахър към хора, стремящи се към успех:

- ♦ Бъдете верни на своите идеи. Въпреки усилията на конкуренти-гиганти, „Саутуест“ премина през тригодишна съдебна сага без нито стотинка приход.
- ♦ Мислете за това какво искат клиентите и им го давайте.
- ♦ Преодолявайте препятствията по пътя си, предприемайки позитивни ходове за тяхното отстраняване; дори когато те се изпречат пред вас в самия разгар на решаваща битка, намерете начини да ги заобиколите.
- ♦ Дръжте очите си отворени за нови възможности и щом се натъкнете на тях, незабавно предприемайте нужните стъпки с цел да се възползвате от тях.

УСПЕХЪТ НЯМА НУЖДА ОТ ХВАЛБИ

ПРОВАЛЪТ НЕ ТЪРСИ ОПРАВДАНИЯ

SUCCESS REQUIRES NO EXPLANATIONS

FAILURE PERMITS NO ALIBIS

Глава 7.

Организирано планиране: от желание към действие

(обратно към [Глава 4](#), [Глава 5](#), [Глава 8](#), [Глава 12](#))

Шеста стъпка към богатство

Вече разбрахте, че всичко, създадено или придобито на този свят, започва съществуването си под форма на ЖЕЛАНИЕ, а желанието поема своя път от абстрактно към конкретно в работилницата на ВЪОБРАЖЕНИЕТО, където се създават и развиват ПЛАНОВЕ, с чиято помощ се осъществява този преход.

Във Втора глава бяхте насочени да предприемете [шест конкретни практически стъпки](#), които да разкрият пред вас пътя към превръщане на мечтата за пари в реален капитал. Една от тези стъпки е създаването на КОНКРЕТЕН, практичен план, с чиято помощ да осъществим желаната промяна; по-конкретно:

- а) Съберете група с нужния брой хора, за да създадете и осъществите своя план за натрупване на пари. Използвайте [принципа за „Колективен ум“](#) ("Master Mind"), представен в глава десета. (Стъпката е задължителна. Не я прескачайте)
- б) Преди да сформирате своя „Колективен ум“, решете какви ползи можете да предложите на всеки член на групата в замяна на неговото сътрудничество. Никой не ще участва безвъзмездно. Интелигентен човек не би поискал или очаквал някой да работи „за чест и слава“, при все че възнаграждението невинаги има само финансови измерения.
- в) Постарайте се да се срещате с членовете на „Колективния ум“ поне два пъти седмично, по възможност: и по-

често, докато не усъвършенствате съвместно набелязания план за натрупване на финансов капитал.

г) Поддържайте **СЪВЪРШЕН ХАРМОНИЯ** в общуването с всеки член на групата. Ако не следвате тази инструкция дословно, най-вероятно ще претърпите провал. Принципът на „Колективния ум“ е приложим само в условия на пълна хармония. Не забравяйте, че:

а) Заели сте се с нещо, изключително важно за вас. За да успеете, имате нужда от безпогрешни планове.

б) Нужни се ви опитът, образованието, вродените способности и въображението на други умове. Така процедират хората, натрупали огромни богатства.

Никой отделен индивид не разполага с достатъчно опит, образование, вроден талант и знания, за да създаде крупно състояние сам, без съдействие на други хора. Всеки план, който решите да приложите по пътя към богатство, трябва да бъде плод на собствен ваш труд, плюс усилия на всички други членове на вашия „Колективен ум“. Можете, разбира се, да създавате и свои собствени планове – пълни и частични, - но се уверете, че **ТЕЗИ ПЛАНОВЕ ЩЕ ПОЛУЧАТ ОДОБРЕНИЕ ОТ ЧЛЕНОВЕТЕ НА ВАШИВ „КОЛЕКТИВЕН УМ“**.

Ако първият план не сработи, измислете нов. Ако и той не върши работа, заменете го с нещо друго и така, докато не намерите действително **РАБОТЕЩО** решение. Именно тук се провалят болшинството хора – обикновено не са достатъчно **НАСТОЙЧИВИ** и рано или късно се отказват да заменят неработещите планове с нови.

Не забравяйте, че и най-интелигентният човек в света не може да натрупа пари без помощта на практични и работещи планове. Замислете се също така, че ако плановите ви този път са се провалили, едно временно поражение не е окончателен

провал. Вероятно това означава, че плановете ви не са били достатъчно солидни. Измислете нови и започнете отначало.

Томас А. Едисон се провалял хиляди пъти, преди да стигне до работеща електрическа крушка. С други думи, сблъсквал се е хиляди пъти с временни пречки, преди усилията му да се увенчаят с успех.

Временните затруднения трябва да имат една-единствена роля – да ви покажат, че с плана ви нещо не е наред. Милиони хора живеят в бедност и нещастие само защото нямат план, с чиято помощ да натрупат богатство.

Хенри Форд спечелва състояние не защото е свръхинтелигентен, а защото изработва план и доказва, че е жизнен. Мога да ви покажа хиляди хора с образование, много по-добре от това на Форд, които живеят в бедност, само защото не разполагат с ТОЧНИЯ план да натрупат състояние.

Джеймс Дж. Хил (*James J. Hill*) се натъквал на множество препятствия, когато опитвал да събере нужния капитал да построи железницата от източното до западното крайбрежие на САЩ, но съумял да превърне неуспеха в победа единствено с помощта на нови планове.

Хенри Форд се оказал на ръба на провала не в началото на кариерата си, а когато уверено крачел към върха. Прибягва към нови планове и продължава смело напред към пълен финансов триумф.

Виждаме хора, натрупали огромни богатства, и често забелязваме само техните успехи, а пропускаме препятствията, през които е трябвало да преминат, за да успеят.

НИКОЙ НЕ МОЖЕ ДА ОЧКВА ДА НАТРУПА СЪСТОЯНИЕ, БЕЗ ДА СЕ НАТЪКНЕ НА СПЪНКИ. Когато се изправите пред поражение, приемете го като сигнал, че в плановете ви нещо куца, преформулирайте ги и поемете отново напред. Ако се

предадете, преди да постигнете целта, значи сте просто поражение.

ПОРАЖЕНИЕЦЪТ НИКОГА НЕ ПЕЧЕЛИ;
ПОБЕДИТЕЛЯТ НЕ ПРЕМА ПОРАЖЕНИЕ.

(A QUITTER NEVER WINS—AND—A WINNER NEVER
QUITS)

Напишете това с големи букви на лист хартия и го сложете на място, където да го виждате всяка вечер, преди да си легнете и всяка сутрин на тръгване за работа.

Когато почнете за избирате членове на вашия „Колективен ум“, спрете се на личности, които не приемат поражението на сериозно.

Някои хора са останали с погрешно впечатление, че само ПАРИТЕ могат да правят пари. Това не е вярно. Единствено ЖЕЛАНИЕТО, приело облик на свой паричен еквивалент съгласно принципите, изложени тук, може да „прави“ пари. Парите, сами по себе си, са само къс инертна материя. Не могат да се движат, мислят или да говорят, но „чуват“, когато нечие силно желание ги призове.

Как да планираме продажба на услуги

Остатъкът от тази глава е посветен на начините, по които можем да предложим на пазара личен труд. Информацията ще бъде от практическа полза за всеки, желаещ да продава свой личен труд, а за онези, които искат да извоюват лидерски позиции в дадена област, ще бъде незаменима.

Интелигентното планиране е задължително за успех на всяко начинание, целящо финансов просперитет. Тук ще пред-

ложа щателна инструкция за онези от вас, които ще започнат да тропат тези пари, продавайки личен труд.

Окуражаващо е да научите, че практически всички не-сметни състояния са започнали с полагане на личен труд или продажба на идеи. Какво друго освен идеи и личен труд може да даде един беден човек в замяна на богатство?

Най-общо казано, в света има два вида хора. Едните са ЛИДЕРИ, а другите – ПОСЛЕДОВАТЕЛИ. Още от самото начало трябва да решите дали искате да станете лидер в своята област, или сте готови да се задоволите със статут на следовник. Разликата в онова, което ще получите в единия и в другия случай, е огромна. Последователите не могат да разчитат да получат онова, до което може да се домогне лидерът, ако и мнозина от тях да хранят такива очаквания.

Не е срамно да бъдеш последовател – но не е и повод за гордост. Повечето велики лидери са започнали кариера като скромни следовници. Станали са водачи, защото са били ИНТЕЛИГЕНТНИ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ. С няколко изключения хората, които не могат да следват лидера, не съумяват да бъдат истински лидери. Обикновено до лидерски позиции достигат онези, които сами са били в състояние да следват своя водач. Интелигентният следовник има много предимства, и може би най-важно сред тях е ВЪЗМОЖНОСТТА ДА НАТРУПА ПОЗНАНИЯ БЛАГОДАРЕНИЕ НА СВОЯ ЛИДЕР.

Характерни страни на лидерството

Ето някои от главните особености на лидерството:

1. НЕПОКОЛЕБИМА СМЕЛОСТ въз основа познаване на себе си и добро владение на конкретна област. Никой последовател не ще тръгне след неуверен и страхлив

- водач. Никой интелигентен следовник не би позволил да бъде доминиран от слаб лидер.
2. **САМОКОНТРОЛ.** Тези, които не могат да контролират сами себе си, не са в състояние да ръководят други хора. Себеконтролът е меродавен пример за нечий последователи и истински интелигентните измежду тях ще опитат да култивират у себе си тази добродетел.
 3. **ИЗОСТРЕНО ЧУВСТВО ЗА СПРАВЕДЛИВОСТ.** Без чувство за справедливост, никой лидерът не може да запази уважението на своите последователи.
 4. **НЕПОКЛАТИМА РЕШИТЕЛНОСТ.** Хората, които не държат на думата си, дават ясен сигнал, че не са уверени в себе си. Те не могат да водят другите.
 5. **ЯСНИ ПЛАНОВЕ.** Успешният лидер трябва да планира работата си и да изготвя добре свои планове. Лидер, ръководен от предположения – без ясни и практични планове – е като кораб, оставен на произвола на вятъра. Рано или късно ще се натъкне на подводни скали.
 6. **НАВИК ДА ОТДАВА ПОВЕЧЕ ОТ ОНОВА, ЗА КОЕТО МУ СЕ ПЛАЩА.** Една от нелеките страни на лидерството е нуждата от готовност на лидера да отдава повече, отколкото изисква от своите последователи.
 7. **ПРИЯТНИ ОБНОСКИ.** Немарлив и безотговорен човек не може да стане успешен лидер. Лидерството предполага уважение. Последователите не могат да уважават лидери, чиито социални умения не са на нужната висота.
 8. **СЪЧУВСТВИЕ И СЪПРИЧАСТНОСТ.** Успешните лидери трябва да проявяват съпричастност към своите следовници, да разбират и споделят техните проблеми.

9. **АКЦЕНТ ВЪРХУ ДЕТАЙЛИТЕ.** Успешното лидерство предполага владение на тънкости в управлението на хора.
10. **ГОТОВНОСТ ДА ПОЕМАТ ПЪЛНА ОТГОВОРНОСТ.** Успешният лидер трябва да бъде готов да поеме отговорност за грешки и слабости на свои следовници. Ако опитва да прехвърли отговорността на чужд гръб, няма да остане дълго начело. Ако подчинен допусне грешка поради некомпетентност, истинският лидер приема проявената слабост за своя.
11. **ВЗАИМНО ДОПЪЛВАНЕ.** Успешният лидер трябва да разбира и *прилага* принципа на съвместно подпомагане, както и да приучи своите подчинени на същото. Лидерство означава **ВЛАСТ**, а властта предполага **СЪТРУДНИЧЕСТВО**.

Познати са два вида Лидерство. Първа и далеч по-продуктивна форма е **ЛИДЕРСТВО ПРИ СЪГЛАСИЕ** или с ангажираност на подчинените. Втора разновидност е **ЛИДЕРСТВО ПО ПРИНУДА**, без да се търси съпричастност от последователи.

Историята предоставя множество доказателства, че лидерството чрез принуда е нетрайно. Крахът на редица диктатори и монарси е явен признак за това. Хората не са склонни да следват слепо силов лидер до безкрай.

Светът навлиза в ера с нов тип взаимовръзки лидер-последователи, които закономерно обуславят нуждата от нов тип ръководители в бизнеса и индустрията. Хора от старата школа на лидерство по принуда ще трябва да осъзнаят и възприемат нов тип ръководство (сътрудничество); в противен случай ще бъдат понижени от лидери в ранг на последователи, без възможност да избират.

Взаимоотношенията работодател-служител или водач-последовател тепърва ще се основават на взаимно допълване съобразно справедливо разпределение на печалбите от стопанската дейност. Взаимоотношенията работодател-служител тепърва ще придобият значително по-партньорски характер, отколкото досега.

Наполеон, [кайзер Вилхелм](#) в Германия, царят на Русия и испанският крал, Хитлер, Сталин и Саддам Хюсеин са пример за лидерство по принуда. Тяхното време обаче е отминало. Лесно можем да посочим други лидери със същата закваска в бизнеса, финанси и синдикати в САЩ, които бяха детронирани и прогонени. Лидерство, основаващо се на съгласие на следовниците, е единствена трайна възможна форма.

Дори и хората да следват авторитарен водач известно време, това няма да продължи вечно.

Новата форма на ЛИДЕРСТВО ще прегърне току-що представените единадесет негови основни момента, наред с някои други фактори. Хората, които превърнат коментираните базови пунктове в основа на своята кариера, ще се радват на безброй следовници във всяка житейска сфера. Депресията продължи дълго главно защото в света липсваха ЛИДЕРИ от нов тип. Когато сривът приключи, нуждата от лидери, способни да внесат нови ръководни методи, съществено надвишаваше техния брой. Някои лидери от старото поколение ще се реформират и адаптират към новия ръководен стил, но като цяло светът ще бъде принуден да търси нов тип лидери. Тази нова потребност може да се окаже ваш ШАНС (*This necessity may be your OPPORTUNITY*)!

Десет главни причини за провал на лидера

Ето че стигнахме до главните грешки, водещи до провал на лидерите: важно е да знаем не само какво да правим, но и КАКВО ДА НЕ ПРАВИМ.

1. НЕСПОСОБНОСТ ДА ОРГАНИЗИРА ДЕТАИЛИТЕ.

Ефективното лидерство предполага вещина по организиране на детайлите. Никой истински лидер не е „прекалено зает“, за да свърши нещо, което влиза в задълженията му на ръководител. Ако даден лидер или последовател е „твърде зает“, за да промени плановите си или да обърне внимание на нещо належащо, това е знак за липса на ефективност. Успешният лидер владее всички детайли, свързани с позицията му. Това, разбира се означава, че трябва да е в състояние и да делегира отговорност за детайлите на способни помощници.

2. НЕОХОТА ДА СЕ НАТОВАРВА С ТЕЖКА РАБОТА.

Истински славните лидери са готови в случай на нужда да вършат всякакви неща, каквито при други обстоятелства биха изисквали от свои подчинени. „Който иска между вас да бъде големец, нека бъде ваш слуга“ (Мат. 20:26) – истина, която способните лидери зачитат и прилагат.

3. ОЧАКВАНЕ ДА ПОЛУЧИ ВЪЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА „ПОЗНАНИЯ“, ВМЕСРО ЗА ПРИЛАГАНЕ НА ТЕЗИ ПОЗНАНИЯ. Светът няма да ви плати за онова, което „знаете“, а само за това, което ПРАВИТЕ или подпомагате другите да свършат.

4. СТРАХ ОТ КОНКУРЕНЦИЯ ИЗМЕЖДУ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ. Лидер който се бои, че някой от последователите може да заеме мястото му, рано или късно ще бъде

- принуден да се сблъска с този кошмар. Способните лидери обучават помощници, на които могат да делегират отговорности. Единствено така съумяват да бъдат на много места едновременно и да обръщат внимание на множество фактори. Неизменна истина е, че хората получават повече за способността ДА НАКАРАТ ДРУГИТЕ ДА СВЪРШЕТ РАБОТА, отколкото за собствените си усилия. Ефективните лидери познават работата и с помощта на собствената си харизма увеличат значително производителността на своите последователи, подпомагайки ги да свършат повече и по-качествена работа, отколкото биха съумели иначе, без техни насоки.
5. **ЛИПСА НА ВЪОБРАЖЕНИЕ.** Без въображение лидерите не са способни да реагират в трудни ситуации и да създават планове, с чиято помощ ефективно да ръководят другите.
 6. **СЕБИЧНОСТ.** Лидери, които си присвояват всички заслуги за работата, свършена от техни последователи, с положителност ще засегнат нечие самолюбие. Истински способният лидер НЕ ПРЕТЕНДИРА ЗА ПОЧЕСТИ. Задоволява се да отстъпва всеки външен израз на почит (когато такива има) на своите следовници бидейки наясно, че повечето хора ще се стараят повече, ако материалният стимул е придружен от поощрение и изказ на признание.
 7. **НЕВЪЗДЪРЖАНOST.** Последователите не тачат невъздържан лидер. Нещо повече, всяка форма на несдържаност подронва себеконтрола и харизмата на всеки, позволил си да се отклони от добрия тон.
 8. **НЕЛОЯЛНОСТ.** Може би липсата на лоялност трябваше да оглави списъка. Лидер, незначителен поети отговорности и нелоялен към свои сътрудници, ръководители

и подчинени, няма дълго да бъде лидер. Нелоялността принизява хората и им навлича заслужено презрение. Отсъствието на лоялност е една от главните причини за провал във всяко житейско поприще.

9. ПРЕЕКСПОНИРАНЕ „АВТОРИТЕТА“ НА ЛИДЕРА.

Ефективният лидер ръководи хората насърчавайки ги, а не само с опити да насажда страх в сърцата на последователите. Лидер, правещ опити да респектира свои следовници с „авторитет“, попада в категория „ръководство ЧРЕЗ ПРИНУДА“. ИСТИНСКИЯТ ЛИДЕР не подчертава изрично този факт; авторитетът му се откроява чрез неговото поведение – съпричастност, разбиране, справедлива преценка и висок професионализъм.

10. АКЦЕНТ ВЪРХУ ТИТЛИТЕ. Компетентният лидер

няма нужда от „титла“, за да спечели уважението на своите последователи. Личност, която поставя прекомерен акцент върху своята титла, обикновено няма какво друго да изпъкне. Вратите към кабинета на истинския лидер са отворени за всеки посетител, а работното пространство е изчистено от формалности и показност.

Това са най-честите причини за провал на лидера. Всяка една е достатъчна, за да ознаменува крах. Ако се стремите към ръководен пост, прегледайте внимателно списъка и се уверете, че не сте подвластни на изброените слабости.

Някои перспективни области, които ще очакват „Нови лидери“

Преди да приключим тази глава, ще насочим внимание към няколко области с множество новоразкрити ВЪЗМОЖНОСТИ поради залез на традиционните лидерски умения.

Първо. Най-сериозна нужда от нови лидери се наблюдава в политиката; с думата „сериозна“ визирам същинско бедствие. Болшинството политици днес са заприличали на високопоставени привилегировани рекетъори. Видят данъците и задушават индустрията и бизнеса до такава степен, че хората вече не могат да носят товара.

Второ. Финансовите пазари се реформират. Лидерите в нея сфера са изчерпали доверието на хората почти до капка. Дори банкери вече предусещат нужда от реформа и предприемат първи стъпки към промяна.

Трето. Промислеността също има нужда от нови лидери. Ръководителите от старата генерация мислеха и действаха предвид дивидентите, а не водени от съображения за справедливо разпределение. Ако искат да оцелеят, бъдещите лидери в индустрията ще трябва да се възприемат в роля на държавни служители, призвани да управляват поверената им дейност така, че да не бъдат ошетени интересите на никой индивид или група хора. Експлоатацията на наемни служители е вече в миналото. Редно е хората, стремящи се към ръководни постове в бизнеса, промислеността и пазара на труда, да проумеят това.

Четвърто. Религиозните водачи тепърва ще бъдат принудени да обръщат внимание на чисто земни нужди на своите следовници, да спомагат при разрешаване ико-

номически и лични проблеми на ежедневието и да не се задълбават толкова в мъртвото минало и неясното бъдеще.

Пето. Ново лидерство и до известен смисъл нови лидери ще са нужни в право, медицина, образование. Това е в сила особено за сферата на образованието. Лидерите в нея област ще трябва да намерят начини и средства да учат хората КАК ДА ПРИЛАГА знанията, натрупани в училище. Ще трябва да обръщат повече внимание на ПРАКТИКАТА, а не на ТЕОРИЯТА.

Шесто. Нови лидери ще бъдат нужни и в журналистиката. Медиите на утрешния ден, с оглед да бъдат ръководени успешно, следва да се въздържат от „специални привилегии“ и да се разделят със субсидиите от рекламодатели. Ще трябва да спрат да пропагандират интересите на свои финансови благодетели. Средства за масова информация, хранещи публиката със скандали и неприлични снимки, закономерно ще последват пътя на всички сили, сеещи поквара в човешкото съзнание.

Това са само няколко от областите, в които нуждата от нови лидери и нов тип ръководство е отчетливо проявена днес. Светът претърпява бърза промяна. Това означава, че средствата-проводник на промяна в човешкото поведение, следва да бъдат адаптирани към споменатите промени. Представените медии обуславят с приоритет хода на човешката цивилизация.

Кога и как да кандидатстваме за работно място

Информацията, приведена тук, е плод на многогодишен опит, натрупан благодарение на помощта, която съм оказал на

хиляди хора, за да пласират успешно своя труд. Можете да разчитате на нея в качеството ѝ на смислен и надежден ориентир.

Средства за предлагане на личен труд

Опитът сочи, че най-преки и ефективни са следните способи за връзка между продавач и купува на личен труд:

1. **АГЕНЦИИ ЗА ПОДБОР НА ПЕРСОНАЛ.** Внимавайте и избирайте само утвърдени агенции, които могат да ви докажат, че са постигали задоволителни резултати.
2. **РЕКЛАМА** във вестници, списания и интернет. Малките обяви обикновено дават резултат, ако кандидатствате за обикновени работни места. Професионалната реклама е по-полезна за ръководни постове и е желателно да бъде поместена в онази част от публикацията, която с по-голяма вероятност би привлякла вниманието на желан работодател. Добре е да потърсите съвет от експерт, който знае как да оформи обявата така, че някой да ѝ отговори.
3. **СОБСТВЕНИ КАНДИДТУРИ ЗА РАБОТА**, адресирани до стопански организации или лица, за които има най-голяма вероятност да търсят служител с конкретна квалификация. Писмата **ЗАДЪЛЖИТЕЛНО** трябва да са написани на пишеща машина или компютър и подписани собственоръчно. Към тях трябва да бъде приложена пълна автобиография или списък с квалификациите на кандидата. Както мотивационното писмо, така и автобиографията трябва да бъдат подготвени с помощта на експерт.
4. **КАНДИДАТСТВАНЕ ЧРЕЗ ПОЗНАТИ.** Когато това е възможно, кандидатът трябва да опита да се свърже с потенциален работодател със съдействие на общ поз-

нат. Методът е особено ползотворен, ако кандидатът търси връзки на високо ниво и не иска да изглежда така, сякаш се натрапва.

5. **ЛИЧНО ПРЕДСТАВЯНЕ НА КАНДИДАТУРАТА.** В някои случаи може да се окаже полезно кандидатът лично да представи услугите си на потенциален работодател. Ако се стигне до там, кандидатът трябва да подготви подробен списък с квалификациите си, тъй като представителят на работодателя обикновено не решава нещата самолично, а трябва да коментира въпроса и с други хора.

Какво да включим в автобиографията си

Подгответе автобиографията си внимателно – като адвокат, който готви заключителна реч в съда. Ако нямате необходимия опит, посъветвайте се със специалист. Успелите търговци често наемат хора, които владеят изкуството и психологията на рекламата в достатъчна степен, за да продадат своята стока. Доставчикът на персонални услуги за продаван е редно да подходи именно така. Автобиографията ви следва да съдържа следната информация:

1. **Образование.** Опишете кратко, но изчерпателно образователните институции, посещавани от вас, специализирани предмети и причини, поради които сте избрали дадена специализация.
2. **Опит.** Ако имате опит в областта, за която кандидатствате, опишете го подробно, като включите имена и адреси на предишни работодатели. Подчертайте онази част от опита си, която може да се окаже полезна за конкретната позиция.

3. Препоръки. На практика почти всяка стопанска организация ще иска да разбере как сте се представяли на предишната си работа, особено ако кандидатствате за отговорна длъжност. Бъдете готов да предоставите при поискване имена на хора, които могат да дадат отзиви за вашите опит и способности, като:
 - а) предходни работодатели;
 - б) ваши преподаватели;
 - в) известни личности, на чиято преценка може да се разчита.
4. Кандидатствайте за точно определена позиция. Избягвайте да подавате кандидатури, без да упоменете ТОЧНО коя позиция ви интересува. Никога не кандидатствайте просто така – същото означава, че ви липсва каквато и да е специална квалификация.
5. Избройте подробно уменията, които имате във връзка с позицията, за която кандидатствате. Опишете подробно защо смятате, че сте подходящ за тази работа. **ТОВА Е НАЙ-ВАЖНА ЧАСТ ОТ КАНДИДАТУРАТА ВИ.** Именно тя ще определи дали и доколко ще ви обърнат внимание.
6. Предложете сами да ви определят пробен период. В повечето случаи, особено ако сте твърдо решен да получите позицията, за която кандидатствате, най-добре ще е да предложите да поработите седмица или месец, или колкото е необходимо, за да може потенциалният работодател да прецени колко струвате в действителност, **БЕЗ ЗАПЛАЩАНЕ.** Подобно предложение може да ви изглежда радикално, но опитът сочи, че то обикновено води до пробно или срочно назначение. Ако сте уверени в квалификацията си, пробното назначение е напълно достатъчно. Освен това подобен вариант означава, че сте уверени в способностите си и можете да вършите

работата, за която кандидатствате. Това е най-убедителният избор. Ако предложението ви бъде прието и направите добро впечатление, може дори да получите заплатата за пробния период. Заявете ясно, че правите подобно предложение, защото сте:

- а) убедени, че можете да свършите работата, за която кандидатствате;
 - б) уверени, че потенциалният работодател ще ви наеме след това;
 - в) твърдо решени да получите тази работа.
7. Запознайте се добре с бизнеса на потенциалния работодател. Преди да кандидатствате за дадена позиция, обследвайте подробно съответната област. В мотивационното писмо упоменете и изводите, до които сте стигнал. Това ще впечатли човека, който разглежда вашата кандидатура, тъй като ще му покаже, че имате въображение и сте наистина заинтересован от позицията.

Не забравяйте, че печелят не адвокатите, които познават най-добре закона а онези, които подготвят най-добре изказванията си в съда. Ако и вие подгответе и представите вашия „случай“ подобаващо, победата е вече наполовина спечелена.

Не се притеснявайте, ако автобиографията ви стане прекалено дълга. Работодателят иска да наеме квалифицирани кандидати също толкова силно, колкото и вие – да получите работата. Всъщност просперитетът на повечето успели работодатели се състои в способността да подбират висококвалифицирани помощници, и затова имат нужда от цялата информация, до която могат да се доберат.

Запомнете още нещо: ясно структурираната и четлива автобиография означава, че обръщате внимание на детайлите. Помагал съм на клиенти, изготвяйки за тях автобиографии по тол-

кова ефектен начин, че кандидатите постъпваха на работа без интервю.

След като завършите автобиографията си, я отпечатайте на най-качествената хартия, която намерите. Внимателно проверете правописа и граматиката. Следвайте инструкциите до последната запетайка и внасяйте нови елементи, подсказани от въображението ви.

Успешните търговци се отнасят грижливо към външния си вид. Разбират, че първото впечатление е изключително трайно. Автобиографията в вашият търговски представител. *Облечете* я подобаващо, за да се отличава от всичко, което вашият потенциален работодател е виждал от кандидати за работа. Ако позицията, към която се стремите наистина си струва, значи си заслужава и да подходите внимателно към нейното завоюване. Нещо повече – ако продадете имиджа си на работодателя така, че да се впечатли от вас като личност, вероятно още от самото начало ще получавате по-висока заплата от кандидат, който е минал по обичайния път.

Ако търсите работа с помощта на агенция за човешки ресурси или рекламна агенция, помолете агента да използва копие от автобиографията ви, когато се опитва да продаде вашите услуги. Това ще ви помогне да излезете на едно от челните места както в ангажиментите на самия агент, така и в предпочитанията на потенциалните работодатели.

Как да получим желаната работа

Всеки от нас върши с желание работата, за която е най-добре подготвен. Художникът обича да рисува, механикът - да работи с ръцете си, писателят – да пише. Хора с недотам специфични умения имат конкретни предпочитания в бизнеса и индустрията. Ако в Америка несъмнено изобилства нещо, то това

е безкрайното разнообразие работни места – земеделие, производство, маркетинг, занаяти.

Първо: решете **СЪВСЕМ ТОЧНО** каква работа искате.

Ако подобна позиция не съществува, може би тъкмо вие трябва да я създадете.

Второ: изберете компания или човека, за когото искате да работите.

Трето: проучете бъдещия си работодател. Осведомете се относно трудовата му политика и възможностите за кариерно развитие.

Четвърто: Анализирайки себе си, своите таланти и възможности, преценете **КАКВО МОЖЕТЕ ДА ПРЕДЛОЖИТЕ** и обмислете как да предоставите облаги, услуги, развитие или идеи които *вярвате*, че можете да продадете.

Пето: забравете понятието „работно място“. Абстрахирайте се от това, че търсите работа. Забравете обичайния рутинен въпрос „има ли работа за мен?“. Съсредоточете се върху онова, което *можете да предложите*.

Шесто: вече имате план; намерете опитен оформител, който да го изложи ефектно и обстойно в писмен вид.

Седмо: представете плана си пред *точния човек с правомощия* и той ще стори нужното. Всеки работодател търси хора, от които може да извлече полза под форма на идеи, услуги или „връзки“. Във всяка компания има място за човек с ясна визия, чиито практически планове биха ѝ донесли полза.

Споменатият подход вероятно ще ви коства няколко дни или седмици специално отделено време, но ефектът във вид на доход, кариерно развитие и признание за изявени заслуги ще ви

спести години тежък труд срещу скромно заплащане. Предимствата са много, но най-отчетлива сред тях е възможността да си спестим от една до пет години в преследване на заветната цел.

Всеки, започнал кариерно развитие „наготово“ от средата на кариерната стълбица, дължи успеха си на преднамерено щателно планиране (с изключение, разбира се, на шефския син).

Нов пазар на услуги: „наемен служител“ вече означава „партньор“

Хората, предлагащи свои творчески услуги, с оглед да извлекат максимална полза, ще трябва да осъзнаят изумителната промяна при взаимоотношенията работодател/служител.

В обобщение бъдеще „Златно правило“, а не „Правило на златото“ ще бъде фактор, доминиращ продажбата на стоки и услуги. Отношенията между работодатели и техните служители ще бъдат своеобразна форма на партньорство между:

- а. Работодател
- б. Служител
- в. Клиентска аудитория

Новият способ за предлагане на личен труд се счита за иновативен по няколко причини: главно защото и работодатели, и служители занапред **ЩЕ ОБСЛУЖВАТ ЕФЕКТИВНО КРАЙНИЯ КЛИЕНТ** в роля на „съслужители“. В миналото работодатели и служители са правели бартерна размяна, спазарявайки се така, че всеки да извлече възможен максимум от отсрещния без да ги интересува това, че **ЦЯЛОТО УПРАЖНЕНИЕ Е ЗА СМЕТКА НА КРАЙНИЯ КЛИЕНТ, КОМУТО БИ ТРЯБВАЛО ДА СЛУЖАТ.**

Предстои работодатели и наемни служители да осъзнаят, че **НЯМАТ ПРАВО НА ПРИВИЛЕГИЯ ДА СЕ ДОГОВАРЯТ**

ПОМЕЖДУ СИ ЗА СМЕТКА НА ОНЗИ, КОГОТО ОБСЛУЖВАТ. Същински работодател ще бъде обществото. Нека никои мераклия да продава личен труд на износна цена не забравя това.

Почти всяка железопътна линия в Америка се сблъсква с финансови затруднения. Нищо чудно при положение, че до неотдавна, на вежливо отправен на гишето за билети въпрос кога пристига даден влак, гражданин бе неучтиво пренасочен да направи справка на централното табло, вместо да го информират вежливо.

В компаниите за обществен транспорт също настъпиха „други времена“ (*"change of times"*). До не толкова отдавна кондуктори в *трамваи* (*street cars*) се гордееха, че са натрили носа на пътниците. Много от трамвайните релси са вече демонтирани и пътниците се возят на автобуси с шофьори, „учитиви от всякъде“ (*"the last word in politeness."*).

Надлъж и шир в цялата страна трамвайните релси *ръждясват от неупотреба* (*are rusting from abandonment*) или са демонтирани (*have been taken up*). Където все още крета някой трамвай на доизживяване, контролорите не си позволяват да се карат с пътници и дори ако някой махне на трамвая в движение, водачът *УСЛУЖЛИВО* (*OBLIGINGLY*, i.e. willing or eager to do favors, offer one's services, etc.) спира и го качва.

ВРЕМЕНАТА ДНЕС СА КОРЕННО РАЗЛИЧНИ! Имено на това се опитвам да наблегна. ВСИЧКО Е ПРОМЕНЕНО! Промяната, освен касите за билети и трамваите, засяга и редица други житейски сфери.

Днес първокласното обслужване е база за успешни продажби. Неизменно изискване е не само към работодателя, но и към неговия служител (дори в още по-голяма степен), защото в крайна сметка реален работодател е обществото. Ако в обслужването нещо куца, стопанските организации плащат за това с цената на част от привилегиите да обслужват обществото. Отно-

шението „проклетите клиенти“ (*"public-be-damned" policy*) е вече минало (*passé*). Изместено е от политика „покорно на вашите услуги“ (*"we-are-obligingly-at-your-service," policy*).

Банкерите също научиха някой и друг урок при бързата промяна, протекла през последните няколко години. Неучтиво отношение от страна на банков *представител* (*official*) или *служител* (*employee*) в наши дни е рядкост не по-малко, отколкото бе ежедневие и се набиваше на очи неотдавна. Доскоро някои банкери (не цялото съсловие, разбира се,) поддържаха атмосфера на *стерилна тържественост* (*austerity*: 1) строгост, суровост, непреклонност 2) аскетизъм, пуританство), като при самата мисъл да се обърне към своя банков консултант за заем, ледени тръпки полазваха по гърба на всеки бъдещ кредитополучател.


Хилядите банкови фалити по време на депресията закономерно доведоха до премахване на *махогоновите врати* (*mahogany [mə'hɒɡəni] doors*), зад които bankerите доскоро се барикадираха. Вече са зад бюра в открити помещения, където може да ги види и посети всеки *вложител* (*depositor*) или посетител, желаещ да разговаря с тях, а цялостната атмосфера в банката прелива от *благосклонност* (*courtesy* ['kə:tisi]) и разбиране (*understanding*).

Клиентите се бяха примирили, че трябва да седят и чакат в кварталната дрогерия, защото продавачите се надприказват, убивайки времето с приятели, докато съдържателят, отскочил до банката да прави депозит, се върне. Търговските вериги, менажирани от **ВЕЖЛИВИ СЛУЖИТЕЛИ** (**COURTEOUS MEN**), готови да поблазнят клиента най-малкото лъскайки обувките му до блясък, са **ИЗТЛАСКАЛИ ЕДНОВРЕМЕШНИТЕ ТЪРГОВЦИ В ТЪЧА. ВРЕМЕТО НЕ СПИРА СВОЯ ХОД!**

„*Вежливо отношение*“ (*"Courtesy"*) и „*Услуга*“ (*"Service"*) са лозунги на днешната търговия, засягащи човек, пласиращ персонални услуги дори още по-непосредствено, отколкото не-

говия работодател, защото, съгласно последен анализ, както работодателят, така и неговият служител са НАЕТИ ОТ АУДИТОРИЯТА, КОЯТО ОБСЛУЖВАТ. Ако оказваната услуга не е достатъчно добра, те биват лишени от привилегията да обслужват крайния клиент.

Всички можем да си спомним времето, когато инкасаторът на газ блъскаше по вратата и а-ха да я изкърти. Отворехме ли я, нахълтваше неканен, с *навъсена гримаса* на лицето (*scowl [skaul]* on his face), и *безцеремонно* (*plainly*) заявяваше: „Докога, мамка му, ще чакам да се размърдаш?“ (*"what-the-hell-did-you-keep-me-waiting-for?"*) Всичко е вече отминало и променено. Инкасаторът днес се държи като джентълмен, „поласкан съм да бъда на вашите услуги, сър!“ (*"delighted-to-be-at-your-service-sir."*) Докато газовите компании да осъзнаят, че техните начумерени инкасатори акумулираха трайни негативи, вежливите търговци на бензинови печки наприиждаха и *развъртяха доходоносен бизнес* (*did a land office business*).

По време на депресията прекарах няколко месеца в района на Пенсилвания (: [Pennsylvania](#)) за добив на антрацитни въглища, изучавайки условията, *в крайна сметка* довели до срыв на въгледобивната индустрия (*all but destroyed the coal industry*). Измежду няколкото изключително важни разкрития се открие фактът, че алчността от страна на оператори и техни служители бе главна причина обслужващите организации да изгубят бизнеса си, а миньорите – своите работни места.

Вследствие натиска на група свръх-ревностни синдикални лидери, представляващи работниците, и алчността за печалби на операторите, антрацитният бизнес ненадейно се срива. Въглищните оператори и техните служители се *спазаряваха ловко* помежду си (*drove sharp bargains with one another*) с идея да начислят разходите по „спазаряването“ в цената на въглищата, докато в крайна сметка установиха, че са ИЗГРАДИЛИ ГОС-ТОПРИЕМЕН ПАЗАР ЗА ПРОИЗВОДИТЕЛИТЕ НА ОТОПЛИТЕЛНИ СЪОРЪЖЕНИЯ С НЕФТЕНИ ДЕРИВАТИ.

„Платата за греха е смърт!“ (*"The wages of sin is death!"*) Мнозина са чели този стих в Библията, но малцина съумяват да разкрият неговия смисъл. Сега, от вече няколко години, целият свят слуша ПРИНУДИТЕЛНО (*BY FORCE*) проповед, която можем да наречем „КОГАТО И КАКВОТО ВИДИШ, ТОВА И ЩЕ ПОЖЪНЕШ.“ (*"WHATSOEVER A MAN SOWETH, THAT SHALL HE ALSO REAP."*)

Горното, разбира се, не означава, че депресията е своеобразна реколта, която светът е бил ПРИНУДЕН да пожъне, без да я е СЯЛ. Проблемът бе, че светът бе засадил зърно от *неправилен сорт*. Всеки фермер е наясно, че няма как да посади *магарешки бодили* (*thistles*), а да пожъне реколта от *зърно* (*grain*). Още когато избухна световната война, хората в цял свят започнаха да засаждат семената на услуги както в недостатъчно количество, така и с недобро качество. Търсенето на начини да ПОЛУЧАВАШ, БЕЗ ДА ДАДЕШ НИЩО НАСРЕЩА се бе превърнало в масов спорт.

Въпросните илюстрации поднасям на вниманието на хора, склонни да предлагат лични услуги, с цел да разберат, че сме там, където сме и тези, които сме, *в резултат от наши собствени простъпки* (*because of our own conduct!*). Ако има принцип на причината и следствието, контролиращ бизнеса, финансите и транспортните услуги, същият принцип ръководи хората и определя икономическия им статус.

Какъв е рейтингът ви по система ККД (QQS)?

Разгледахме обстойно причините за успех при ЕФЕКТИВНО трайно предлагане на услуги. Ако не ги разучи, анализира, разбере и ПРИЛОЖИ, никой не може да продава услуги ефективно в дългосрочен план. Всеки трябва да бъде продавач на персонални услуги. КАЧЕСТВОТО и КОЛИЧЕСТВОТО на предлаганата услуга, както и АТМОСФЕРАТА, съпътстваща нейното предоставяне, до голяма степен определят колко трай-

ни и рентабилни ще бъдат отношенията с нашия работодател. За да предлагаме ефективно своя труд (дълготрайно, срещу сносно заплащане и при добри условия), следва да приложим формулата ККД: Качество + Количество + Дух на сътрудничество = желана пазарна реализация. Помнете формулата ККД и още нещо: ПРЕВЪРНЕТЕ Я В СВОЙ НАВИК!

Нека анализираме формулата, за да се уверим, че разбираме смисъла ѝ точно.

1. КАЧЕСТВО на услугата (QUALITY of service) означава нейно отработване до последния детайл по най-ефективен възможен начин, при неотклонно преследване на все по-висока ефективност.
2. КОЛИЧЕСТВО на услугата (QUANTITY of service) е НАВИКЪТ да отдаваме максималния капацитет, на който сме способни, по всяко време, усъвършенствайки уменията си с практика и натрупан опит. В случая отново коментираме НАВИК.
3. ДУХЪТ, съпровождащ предоставянето на услугата (SPIRIT of service) е НАВИК да демонстрираме любезно и хармонично поведение, пораждащо желание за сътрудничество от страна на колеги и партньори.

КОЛИЧЕСТВОТО и КАЧЕСТВОТО на услугата не са достатъчни да гарантират радушен прием на предоставянето от нас. Водещ фактор в случая е ДУХЪТ, с който предлагаме тази услуга – предопределящ както насрещната цена, така и продължителността на периода, през който ще я предоставяме в отговор на пазарно търсене.

Андрю Карнеги подчертава многократно този елемент, разбулвайки факторите, обуславящи успех при предлагане на личен труд. Изрично набляга над нуждата от ХАРМОНИЧНО

ПОВЕДЕНИЕ. Подчертава, че лично той никога не би подкрепил когото и да е, независимо от КОЛИЧЕСТВОТО оказани услуги и тяхното първокласно КАЧЕСТВО, ако не са изготвени в дух на ХАРМОНИЯ. Карнеги изрично настоява, че всеки трябва да проявява СГОВОРЧИВОСТ.

В подкрепа важността на това качество, той допуска множество хора, *покриващи неговите стандарти*, да станат действително богати. Останалите трябва просто да се дръпнат от пътя им.

Говорим надълго и нашироко колко важно е да бъдем сговорчиви и мили, защото именно вежливото отношение придава подходящ ДУХ на всяка услуга. Ако хората ни намират за ПРИЯТНИ и предлагаме услугата си в дух на ХАРМОНИЯ, тези ѝ достоинства са в състояние да компенсират всички недостатъци в КАЧЕСТВО и КОЛИЧЕСТВО на предоставяното от нас. Нищо не може да замени СГОВОРЧИВОТО И ПРЕДРАЗПОЛАГАЩО ПОВЕДЕНИЕ.

Капиталова стойност на вашите услуги

Човек, чийто доход зависи изцяло от продажба на личен труд, наподобява търговец в пазарни условия и, можем да добавим, е принуден да следва АБСОЛЮТНО СЪЩИТЕ ПРАВИЛА, като тези в търговията.

Нарочно подчертаваме това, защото болшинството хора, живеещи от продажба на персонални услуги, правят грешка да смятат, че нямат онези задължения и отговорности, които обикновено идват с търговската практика.

Новите методи за продажба на услуги фактически принуждават работодателя и служител да се почувстват партньори, опериращи под натиска на трета страна: КРАЙНИЯ КЛИЕНТ.

Дните на „момчето за поръчки“ („go-getter“) са вече минало. На мястото му вече се кипри „търговски помощник“ („go-

giver”). Технология с високо налягане в бизнеса в крайна сметка изби клапана. Не ще трябва да възстановяваме затворения контур, защото стопанската дейност тепърва няма да използва методи с високо налягане.

Фактическата капиталова стойност на нечий ум можем да изчислим като доход, който може да получи от продажба на оказани от него услуги. Приблизителна оценка на капиталовата стойност на вашите услуги можем да направим, умножавайки годишния ви доход по $16\frac{2}{3}\%$, тъй като е допустимо да приемем, че годишният ви доход се равнява приблизително на шест процента от капиталовата ви стойност. Ненапразно повечето парични влогове носят шест процента годишна лихва. Парите не струват повече от ума; всъщност често цената им е далеч по-ниска.

Компетентните умове – стига, разбира се, да предложим услугите си както трябва – са далеч по-желана форма на капитал от онази, необходима, за да започнем търговия с каквато и да е стока, защото умственият ресурс не се обезценява при инфлация и не може да бъде откраднат или просто похарчен. А парите, толкова важни в бизнеса, са просто купчина хартия или метал, ако към тях не добавим и малко „мозък“.

Тридесет основни причини за провал: колко от тях ви дърпат назад?

Най-голям житейски крах е полагайки достойни усилия, да претърпиш провал. Трагедията всъщност е в броя хора, които се провалят на фона на успелите.

Удаде ми се невероятна възможност да анализирам хиляди мъже и жени, 98% от които попадаха в категория „провалили се“. Има нещо радикално сбъркано в цивилизация – и в нейната образователна система, - която позволява 98% от хората да живеят, обречени на провал. Не съм написал тази книга обаче, за да нравоучителствам и отсъждам кое е добро и кое – не; ако

си бях поставил подобна цел, тя би била стотина пъти по-дебела.

Аналитичната ми работа показва, че има тридесет главни причини за провал и тринадесет основни принципа, помагачи на хората да натрупат богатство. Тук и сега ще изброим тридесетте причини за неуспех. Докато преглеждате списъка, съпоставяйте всяка точка в него със собствения си опит и поведение с цел да откриете колко от тези причини ви делят от успеха.

1. НЕБЛАГОПРИЯТНИ НАСЛЕДСТВЕНИ ФАКТОРИ.

За хора с ограничени умствени способности по рождение, не може да се стори почти нищо. Нашата философия предлага само един начин за справяне с тази слабост – с помощта на „колективния ум“. Обърнете внимание, че това е ЕДИНСТВЕНА причина за провал, която не може да бъде отстранена от човешка ръка.

2. ОТСЪСТВИЕ НА ЯСНО ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ В ЖИВОТА. За онзи, който няма основна цел, към която да се стреми, няма и надежда за успех. Двадесет и осем от всеки сто души, които съм подлагал на анализ, нямат такава цел. МОЖЕ БИ ТОВА Е ГЛАВНА ПРИЧИНА ЗА ТЕХНИЯ ПРОВАЛ.

3. ЛИПСА НА АМБИЦИЯ ЗА ИЗБАВЯНЕ ОТ ПОСРЕДСТВЕНОСТТА. Няма на какво да се надява човек, който е безразличен, не желае да напредва в живота си и не е готов да отдаде дължимото.

4. НЕДОБРО ОБРАЗОВАНИЕ. Такава пречка може да се преодолее сравнително лесно. Опитът сочи, че най-просветените хора са се образовали сами. Диплома от университет в никакъв случай не гарантира образование. Образован е онзи, който се е научил да постига нужното в живота, без да накърнява правата на другите.

Образоваността се състои не толкова в познание, колкото в ефективни и последователно ПРИЛАГАНИ компетенции. Хората получават пари не за онова, което знаят, а за това КАК ПРИЛАГАТ СВОИТЕ ПОЗНАНИЯ.

5. **ОТСЪСТВИЕ НА САМОДИСЦИПЛИНА.** Дисциплината произтича от самоконтрол. Това означава, че трябва да бъдем в състояние да контролираме всички свои слаби страни. Преди да станем способни да контролираме обкръжаващите условия, най-напред трябва да подложим на контрол самите себе си. Самоконтролът е сред най-трудните изкуства. Ако не съумеем да подчиним себе си, вечно ще бъдем на колене. За да видим едновременно най-добрия свой приятел и най-заклетия си враг, достатъчно е да застанем пред огледалото.
6. **РАЗКЛАТЕНО ЗДРАВЕ.** Никой не ще се наслаждава на истински успех, ако не е здрав. Много от причините за редица заболявания се поддават на контрол. Ето някои от тях:
 - а) преяждане с храни, вредни за здравето;
 - б) лоши мисловни навици, явен негативизъм;
 - в) прекомерен секс и неправилно отношение към него;
 - г) недобро физическо натоварване;
 - д) недостатъчно чист въздух, неправилно дишане.
7. **НЕБЛАГОПРИЯТНО ВЛИЯНИЕ НА СРЕДАТА В ДЕТСТВОТО.** Дървото се превива, докато е младо. Болшинството хора с престъпни наклонности са ги развили вследствие неблагоприятна среда и лоши другари в детството.
8. **ВЕЧНО ОТЛАГАНЕ.** Това е една от най-често срещаните причини за неуспех. Отлагане на днешната работа

за утре е свойствено за хора, които чакайки късмета наготово, съсипват реални възможности за успех. Повечето от нас не успяват в живота, защото чакат „точния момент“ да подхванат нещо стойностно. Не чакайте. Такъв момент никога няма да настъпи. Почнете незабавно и използвайте всички средства, до които съумеете да се доберете. С всяка следваща стъпка възможностите ви ще нарастват.

9. **ЛИПСА НА ПОСТОЯНСТВО.** Мнозина от нас са отлични спринтьори в първите метри, но така и не стигат финала на повечето си начинания. Нещо повече – хората обикновено се отказват още при първи признаци на поражение. Нищо не може да замени ПОСТОЯНСТВОТО. Упоритият човек намира хорската приказка „старост-нерадост“ за отживелица и подхожда с ентузиазъм. Провалът не ще насмогне на нашето ПОСТОЯНСТВО.
10. **ОТБЪЛЪСКАЩ ХАРАКТЕР.** Шансът бяга от хора с лошо отношение към обкръжаващите. Успехът произтича от прилагане на ВЛАСТ, което пък изисква сътрудничеството на околните. Неатрактивна личност не може да провокира дух на сътрудничество.
11. **ЛИПСА НА СЕКСУАЛНИ ЗАДРЪЖКИ.** Сексуалната енергия е един от най-силните стимули към действие, движещи хората. В качеството на най-силна емоция, тя трябва да бъде контролиран и удачно пренасочвана.
12. **ВЕЧНО ОГЛЕЖДАНЕ ЗА „НЕЩО НА АВАНТА“.** Комарджийският инстинкт води милиони хора към провал. Конкретен пример е Дот-ком балонът и крахът на интернет-компаниите в периода 1997 – 2000 г., когато милиони хора опитаха да трупат състояния от инвестиции в компании-еднодневки.

13. **ЛИПСА НА РЕШИМОСТ.** Успелите хора бързо взимат решения и рядко ги променят; последните често остават неизменни до края. Хората, които се провалят, взимат решения – ако изобщо се стигне дотам – твърдебавно, често и бързо ги променят; непостоянни са. Нерешителността и навикът да се отлага вървят ръка за ръка. Там, където мернем единия недостатък, сигурно се спотайва и другият. Приключете с тази двойка, преди да ви е повлякла към дъното.
14. **ЕДИН ИЛИ ПОВЕЧЕ ОТ ШЕСТТЕ ГЛАВНИ НАШИ СТРАХОВЕ.** Ще говорим за тях в Глава 15. Ще трябва да ги поставите под контрол, за да продавате успешно вашите услуги.
15. **ЛОШ ИЗБОР НА БРАЧЕН ПАРТНЬОР** е сред най-често срещаните причини за провал. Съпружеските отношения обуславят изключително близък контакт. Ако не са споени с хармония, вероятно ще приключат с разрыв. Нещо повече – подобна развръзка е белязана с депресия и горест, и смазва още в зародиш всяка **АМБИЦИЯ**.
16. **СВРЪХПРЕДПАЗЛИВОСТ.** Този, който не поема рискове, е принуден да се задоволява с огризки. Излишна осторожност е не по-малко опасна от липса на предпазливост. Трябва да избягваме всяка крайност. Самият живот прелива от случайности.
17. **НЕУДАЧЕН ИЗБОР НА СЪДРУЖНИЦИ.** Това е една от най-честите причини за провал в бизнеса. Целта ни е да отдадем своите умения да изготвяме персонални услуги на работодател, който ни вдъхновява с интелект и своите успехи. Доколкото непосредствен модел са хора от близкото обкръжение, добре би било да изберем работодател, чийто пример да следваме.

18. **СУЕВЕРИЕ И ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ.** Суеверието е форма на страх и белег за невежество. Успелите хора държат съзнанието си отворено и не се боят от нищо.
19. **ЛОШ ИЗБОР НА ПРОФЕСИЯ.** Никой не ще преуспее в поприще, което не харесва. Основен момент при отдаването на персонални услуги е да изберете сфера, в която да се потопите изцяло.
20. **ЛИПСА НА КОНЦЕНТРИРАНО УСИЛИЕ.** „Специалистът по всичко“ (*“jack-of-all-trades”*) рядко е добър в която и да е от множеството области, за познания в които претендира. Съсредоточете усилия в ЕДНА ОСНОВНА ЦЕЛ.
21. **БЕЗРАЗБОРНО ХАРЧЕНЕ.** Прахосниците не успяват главно защото живеят в непрестанен СТРАХ ОТ БЕДНОСТ. Придобийте навик да отделяте настрана част от своя доход. Парите в банка са солидна основа да подходим с КУРАЖ, когато договаряме продажба на личен труд. Ако нямаме пари, сме принудени да приемем първото, което ни предложат, и то с благодарност.
22. **ЛИПСА НА ЕНТУЗИАЗЪМ.** При недостиг на ентузиазъм не звучим убедително. Нещо повече – ентузиазмът е заразителен и приносителят му, когато държи емоцията под контрол, среща радушен прием във всеки колектив от хора.
23. **НЕПРИМИРИМОСТ С ЧУЖДО МНЕНИЕ.** Човек с „окончателно“ становище по всички въпроси рядко съумява да напредне. Неприемането на чуждо мнение означава, че сме спрели да усвояваме нови неща. Най-ретроградни форми на навлизане в нечие лично пространство са свързани с религиозен фанатизъм, расови и политически предубеждения.

24. **НЕВЪЗДЪРЖАНОСТ.** Най-зловредните форми на невъздържаност са свързани с ядене, алкохол и секс. Прекаляване с която и да е от тях може да обрече предприето стопанско начинание на провал.
25. **НЕСПОСОБНОСТ ЗА СЪТРУДНИЧЕСТВО.** Болшинството хора губят позиции и кариерни възможности по-често поради такъв свой недостатък, отколкото по всякакви други причини, взети накуп. Подобна слабост не се толерира от нито един добре информиран бизнесмен или лидер.
26. **ВЛАСТ, ПРИДОБИТА НАГОТОВО.** Пример за това са синове и дъщери на богати семейства както и хора, наследили пари наготово. Власт в ръцете на човек, който не я е придобил стъпка по стъпка, с тежки усилия, често е лошо предзнаменование. **БЪРЗИТЕ ПАРИ** влияят по-лошо от глада и мизерията.
27. **ПРЕДНАМЕРЕНА НЕПОЧТЕНОСТ.** Интегритетът не може да бъде заместен или сбъркан с нещо друго. Може да ни се наложи да постъпим непочтено под натиск на обстоятелства извън наш контрол и това няма да навлече трайни отрицателни последствия. **НЯМА НАДЕЖДА** обаче за хора, решили да подхождат непочтено изцяло преднамерено. Рано или късно делата им ще ги застигнат и те ще платят със своята репутация или дори със свободата си.
28. **ЕГОИЗЪМ И СЕБИЧНОСТ.** Тези качества играят роля на предупредителни сигнали, известяващи околните да стоят на дистанция. **ФАТАЛНИ ЗА УСПЕХА СА.**
29. **ДОГАДКИ, ВМЕСТО ЛОГИЧЕСКА ОБОСНОВКА.** Повечето хора са просто безразлични или ги мързи да набират **ФАКТИ** и на база тях, да **РАЗСЪЖДАВАТ**

ОБОСНОВАНО. Предпочитат да действат съобразно „мнения“, формирани на база догади или моментни хрумвания.

30. ЛИПСА НА КАПИТАЛ. Това е най-често срещана причина за провал на новаци в бизнеса, не разполагащи с нужните капиталови буфери, с чиято помощ да компенсират допуснати грешки и да продължат напред, докато не придобият РЕПУТАЦИЯ.

31. В графа „Други“ можете да включите всяка една причина за провал, с която сте се сблъскали и която не е упомената в предходния списък.

Ето в какво се състои малшансът на всеки, направил неуспешен опит да се оттласне от дъното. Би било от полза да помолите човек, който ви познат добре, да прегледа списъка заедно с вас, и да ви помогне да се самоанализирате предвид горните точки. Дори и да го сторите сами, оценката пак би била от полза. Повечето хора обаче не могат да се възприемат обективно така, както би го сторил външен наблюдател. Може би точно вие сте някой от тях.

Една от най-старите философски насоки е „*опознай себе си*“ (“*Man, know thyself!*”/“*Cognosce te ipsum*”). Ако възнамерявате да търгувате успешно с една стока, трябва да я познавате добре. Същото е в сила и при продажба на персонални услуги. Трябва да познавате всички свои слабости, за да можете да ги компенсирате и преодолееете. Трябва да познавате и силните си страни, за да съумеете да ги изложите на показ, когато продавате своите услуги. Можете да опознаете себе си единствено чрез *щателен* анализ.

Чудесен пример за липса на достатъчно себепознание е он-зи млад човек, който отишъл и кандидатствал за работа в известна компания. Оставил чудесно впечатление – до момента, в

който мениджърът не го попитал каква заплата очаква. Отвърнал, че не е мислил за определена сума (*липса на ясна цел*). Тогава мениджърът продължил: „Добре, ще ви платим толкова, колкото сметем, че струвате.“

„Не съм съгласен с вашите условия, - отвърнал кандидатът, - защото ТАМ, КЪДЕТО РАБОТЯ, ПОЛУЧАВАМ ПОВЕЧЕ.“

Преди изобщо да пристъпите към преговори за увеличение на заплатата там, където работите в момента, или да търсите работа другаде **УВЕРЕТЕ СЕ, ЧЕ СТРУВАТЕ ПОВЕЧЕ, ОТКОЛКОТО ТЕКУЩО ПОЛУЧАВАТЕ.**

Едно е да **ИСКАТЕ** пари, - всеки иска повече – но съвсем различно нещо е да **СТРУВАТЕ ПОВЕЧЕ**. Много хора правят грешка смятайки, че **СТРУВАТ** толкова, колкото **ИСКАТ**. Финансовите ви претенции нямат нищо общо с фактическата ви **СТОЙНОСТ**. Стойността ви се определя единствено предвид способността да предлагате полезна услуга или склоните други да предоставят равностойна такава.

Инвентаризирайте себе си (Take Inventory of Yourself): 28 задължителни пункта

Ежегодният самоанализ е неизменен елемент от доброто предоставяне на лични услуги, подобно на задължителна инвентаризация в търговията със стоки. При това, годишният анализ следва да разкрие **СНИЖЕНИЕ ПРИ НЕДОСТАТЪЦИ** и нарастване на **ДОБРОДЕТЕЛИТЕ**. Човек напредва, не мърда от мястото си, или изостава в живота. Би трябвало, разбира се, да гони прогрес. Ежегодният самоанализ показва напреднали ли сме и доколко. Разкрива и евентуално допуснати слабости в отделни области. Резултатният маркетинг на персонални услуги

предполага да не преустановяваме ход напред, колкото и бавен прогрес да бележим.

Ежегоден анализ правим в края на всяка година, за да можем да включим в списъка с решения за новия период всички подобрения, които анализът ни подсказва. Задайте си въпросите, изброени по-долу, и проверете точността на отговорите с помощта на човек, който не би допуснал да се самозаблуждавате.

Въпроси за самоанализ

1. Постигнах ли целта, която си бях поставил за тази година? (Трябва да декомпозирате основната цел в живота си на последователност от стъпки, всяка от които: постижима в рамките на година.)
2. Предлагам ли услуга с най-доброто КАЧЕСТВО, на което съм способен? Има ли какво да се усъвършенства още?
3. Предлагам ли услуга в най-голям възможен ОБЕМ, на което съм способен?
4. Подхождам ли хармонично и с готовност за сътрудничество през цялото време?
5. Позволих ли на склонността към ОТЛАГАНЕ да намаля ефективността ми и ако да, доколко?
6. Усъвършенствах ли се като ЛИЧНОСТ и ако да, как?
7. Бях ли достатъчно НАСТОЙЧИВ и следвах ли плановете си докрай?
8. Взимах ли НАВРЕМЕННИ И ОКОНЧАТЕЛНИ РЕШЕНИЯ по всички въпроси?
9. Позволих ли на някой от шестте главни страхове да подрони моята резултатност?
10. Бях ли „прекалено острожен“ или „непредпазлив“?

11. Приятни или неприятни бяха служебните отношения с деловите ми партньори? Ако не са били приятни, дали вината не е била отчасти или изцяло моя?
12. Позволявах ли си да пиляя енергия поради липса на **КОНЦЕНТРАЦИЯ** в усилията?
13. Бях ли достатъчно непредубеден и толерантен по всички въпроси?
14. По какъв начин подобрих своята способност да окажа услуга?
15. Бах ли невъздържан при някой от моите навици?
16. Проявих ли **ЕГОИЗЪМ** в явен или неявен вид?
17. Държах ли се с партньорите така, че да се радвам на тяхното **УВАЖЕНИЕ**?
18. Плод на догадки ли бяха **РЕШЕНИЯТА** ми или се базираха на акуратни анализ и **ПРЕЦЕНКА**.
19. Следвах ли навика да бюджетирам своите време, разходи и доход; консервативни ли бяха изготвените финансови планове?
20. Колко време, което бих могъл да използвам по по-рентабилен начин, посветих на **НЕПРОДУКТИНИ** усилия?
21. Как бих могъл да **ПРЕРАЗПРЕДЕЛЯ** времето и изменя навиците си така, че да бъда по-ефективен през следващата година?
22. Позволих ли си волности, за които съвестта ме гризе?
23. Предоставих ли **ПОВЕЧЕ И ПО-ДОБРИ УСЛУГИ С ПО-ВИСОКА НАСРЕЩНА СТОЙНОСТ** от сумата, платена ми за тях?
24. Бях ли несправедлив с някого и ако да, с какво го ощетих?

25. Ако бях клиент на собствените си услуги през настоящата година, щях ли да остана доволен от сделката?
26. Удачно поприще ли съм избрал и ако не, къде съм сбъркал?
27. Доволен ли е клиентът на моите услуги от това, което му предлагам и ако не, по каква причина?
28. Какъв е настоящият ми рейтинг съобразно основните принципи на успеха? (Бъдете честни в своята оценка и помолете някого, който има доблест да не ви лъже, да прецени доколко сте обективни).

Когато прочетете и осмислите информацията в тази глава, ще сте готови да създадете практически план за изгодна продажба на лични услуги. Тук ще откриете надлежно описани всички принципи, необходими ви при планиране продажбата на персонални услуги, включително главни особености на лидерството; най-често срещани причини за провала на един лидер; описание на области, където можем да проявим лидерски умения; главни причини за лидерски провал във всяко начинание и важни критерии за самоанализ. Изложих цялата тази обширна и подробна информация, защото тя е нужна *на* всеки, който ще започне да трупа средства с продажба на собствени услуги. Хората, изгубили богатство и субекти, които тепърва започват да печелят, могат да предложат единствено лично оказвани услуги в замяна на средствата, които искат да придобият; ето защо за тях е ключово да се сдобият с цялата налична информация във връзка със сключване на най-изгодна сделка.

Сведенията в настоящата глава ще бъдат изключително полезни за хора, стремящи се към ръководни длъжности във всяка една област. Ще бъде незаменима за специалисти, насочили се към ръководни постове в бизнеса или индустрията.

Пълно усвояване и асимилиране на поднесената тук информация ще подпомогне успешното предлагане на собствени услуги, както и ще улесни и подобри възможностите за преценка от страна на работодатели. Информацията ще бъде изключително полезна за директори по персонала, мениджъри „Човешки ресурси“ и други ръководни кадри, натоварени с подбор на служители и призвани да поддържат организацията във форма. Ако изказаното твърдение ви съмнява, направете проверка, отговаряйки писмено на двадесет и осемте въпроса за самоанализ. Това би могло да се окаже както занимателен, така и печеливш ход – при все, че не подлагате на съмнение поднесеното тук становище.

Къде и как да намерим възможности за натрупване на богатство

След като анализирахме принципите, с чиято помощ можем да натрупаме богатство, нормално е да стигнем до въпрос: „къде бихме съумели да открием благоприятни възможности за прилагане на тези принципи?“ Добре тогава, нека се огледаме и видим какво могат да предложат Съединените американски щати на човек, стремящ се да забогатее или просто да се позамогне.

Най-напред, не бива да забравяме че живеем в страна, където *всеки спазващ закона гражданин има свобода на мисълта и действията, непозната в останалия свят*. Повечето от нас никога не са се замисляли какви са ползите от тази свобода, нито са сравнявали неограничената си свобода с оръзаните права на гражданите в други страни.

Имаме свобода на мисълта; свобода да избираме, както и да решим желаем ли да се възползваме от образование въобще, свобода на религията, политически свободи; свобода в избора на стопанска сфера, професия или препитание; свобода да тру-

паме и притежаваме ВСЯКАКВИ БЛАГА НЕОГРАНИЧЕНО, свобода да избираме къде да живеем, за кого да се оженим, равни възможности за хора от всякакви раси, свобода да се придвижваме по свое желание от щат в щат, свобода да избираме с какво да се храним и свобода да се СТРЕМИМ КЪМ ВСЕКИ ПОСТ, ЗА КОЙТО СМЕ ПОДГОТВЕНИ, включително и към позиция президент на Съединените щати.

Предлагаме и други форми на свобода, но списъкът ни напълна достатъчно, за да получим представа за най-важните ѝ форми, предоставящи ВЪЗМОЖНОСТ от най-висок порядък. Това предимство на свободата е още по-значимо поради факта, че Съединените щати са единствена страна, която предоставя на всеки гражданин, независимо дали е роден в Америка или натурализиран, целия широкообхватен списък свободи.

Нека сега си припомним някои от благата, с които ни е дарила нашата свобода. Да вземем средно американско семейство (такова със среден доход) и видим на какво може да се радва всеки негов член в една страна на ВЪЗМОЖНОСТИ и изобилие!

а. ХРАНА. След свободата на мисълта и действието идват ХРАНА, ОБЛЕКЛО и ПОДСЛОН – трите главни житейски потребности.

Благодарение на нашата всеобхватна свобода, средното американско семейство разполага с неограничен асортимент храни от цял свят с напълно достъпни цени на прага на своя дом.

Двучленно семейство в сърцето на квартал Таймс скуеър, Ню Йорк, далеч от източници на хранители продукти от целия свят, след щателна рекапитулация на цената на ежедневна закуска, изготви следния списък:

Хранителен продукт:	Произход:	Крайна цена:
Сок от грейпфрут	Флорида	02
Зърнена закуска	ферма в Канзас	02
Чай	Китай	02
Банани	Южна Америка	02½
Препечен хляб	ферма в Канзас	01
Пресни селски яйца	Юта	07
Захар	Куба или Юта	00½
Масло и сметана	Нова Англия	03

Общо:20

Не е трудно да се сдобием с ХРАНА там, където двама души разполагат на закуска с всичко желано и необходимо за без пари! Забележете как една проста закуска включва, по някаква странна магическа (?) формула продукти с произход от Китай, Южна Америка; щати Юта, Канзас и Ню Ингленд, доставени до масата за закуска и готови за консумация, в самото сърце на най-натоварения град в Америка на цена по възможностите на най-обикновен работник.

В нея са включени всички федерални, щатски и градски данъци, такси и отчисления! (Факт, който политиците не коментират, когато призовават избирателите да изхвърлят опонентите им от техните офиси, защото дерели по десет кожи от гърба на данъкоплатеца.)

б. ПОДСЛОН. Семейството живее в просторен апартамент с централно отопление, електрическо осветление и готви на газ за общо шестдесет и пет долара на месец. В по-малък град или в отдалечена част на Ню Йорк подобен апартамент биха могли да наемат и за далеч по-скромна сума от порядъка на двадесет долара на месец.

Филийките за закуска препичат на електрически тостер за няколко долара, а апартаментът се почиства с електрическа пра-

хосмукачка. В кухнята и банята има топла и студена вода по всяко време на денонощието. Храната се съхранява в електрически хладилник. Жената къдри косата си, пере и глади дрехите с лесни за употреба електроуреди, чиято употреба изисква да ги включи в контакт на стената. Мъжът се бръсне с електрическа самобръсначка, а двамата имат безплатен достъп до развлечение от цял свят двадесет и четири часа в денонощието с едно пускане на радиото.

В апартамента разполагат и с ред други удобства, но нашият списък ще ви даде ярък пример за свободата, на която се радва Америка. (И, повярвайте ми, това не е нито икономическа, нито политическа пропаганда.)

в. ОБЛЕКЛО. Навсякъде в Съединените щати жена с нормални изисквания към своя тоалет може да бъде винаги облечена напълно удобно и елегантно за по-малко от 200 долара годишно; среден мъж може да се облече пак срещу толкова или по-евтино.

Обърнахме внимание само на храна, дрехи и жилище, но масовият американски гражданин разполага с още привилегии и предимства, от които може да се възползва срещу сравнително скромни усилия, рядко надвишаващи полагането на осемчасов труд. Сред тези предимства е автомобилният транспорт, чрез който всеки може да отиде там, където иска, на съвсем разумна цена.

Средностатистическият американец има гарантирани права върху своето имущество, непознати другаде по света. Непохарчените пари може да вложи в банка с правителствени гаранции, че ще бъдат възстановени, ако банката фалира. Ако американски гражданин пожелае да пътува от един щат в друг, той не се нуждае от паспорт или нечие позволение. Може да отиде, където пожелае и да остане там, колкото иска. Може да пътува с влак, личен автомобил, автобус, самолет или кораб по най-изго-

ден за него начин. В Германия, Русия, Италия и повечето други страни в Европа и Ориента, хората не могат да пътуват толкова свободно и евтино.

„Чудото“, родило въпросните блага

Често чуваме политици да тръбят за американската свобода, когато искат някой да гласува за тях, но рядко ги виждаме да отделят време и усилия да анализират естеството на тази свобода и причините за нея. Тъй като не храня задни мисли, нито никакви политически цели, се ползвам с привилегия спокойно и с чиста съвест да подложа на анализ това мистериозно, абстрактно и до голяма степен неведомо НЕЩО, което изсипва върху всеки американски гражданин повече блага, възможности да натрупа състояние и свобода във всяко отношение, отколкото която и да е друга страна може да предложи.

Имам право да анализирам източника и естеството на тази НЕВИДИМА СИЛА, доколкото познавам – повече от четвърт век – много от хората, които са организирали нея сила и много от онези, полагащи усилия тя да не спира да действа.

Името на въпросния тайнствен благодетел на човечеството е КАПИТАЛ.

КАПИТАЛЪТ се състои не само от пари; главна негова съставка са високо организирани, интелигентни групи хора, които планират как да използват ефективно тези средства за обществено благо и в свой личен интерес.

Тези групи са съставени от учени, педагози, химици, изобретатели, бизнес аналитици, специалисти по връзки с обществеността, транспортни експерти, счетоводители, адвокати, лекари – изобщо мъже и жени, притежаващи строго специализирани познания във всички области на промишлеността и бизнеса. Правят смели стъпки в непознатото, експериментират и прокарват пътеки в до вчера непознати изследователски сфери. Под-

помагат колежи, болници и обществени образователни институции, строят пътища, издават вестници, плащат по-голяма част от правителствените разходи и се грижат за множество неща, присъщи на човешкия прогрес. Накратко, капиталистите са умове на цивилизацията, защото предоставят целия градивен материал, залегнал в образование, просвета и човешки прогрес.

Парите, лишени от ум, са неизменно опасни. Ако се използват по предназначени, те са най-важен елемент на цивилизацията. Закуската на едно нюйоркско семейство съдържа сок от грейпфрут, зърнена закуска, яйца, хляб, масло, чай, и захар, които нямаше да могат да се купят на разумна и достъпна цена, ако организиращият капитал не бе създал машини, кораби, пътища и огромни армии обучени специалисти, които да ги управляват и поддържат.

За да разберете колко всъщност е важен организиращият капитал, представете си, че сте натоварен с отговорност да съберете и доставите една проста закуска за нашето нюйоркско семейство без помощта на капитала.

С цел да се сдобие с чай, щеше да ви се наложи да пътувате до Китай или Индия – във всеки случай доста далеч от Америка. Ще трябва да сте доста добър плувец, за да стигнете дотам и да се върнете обратно. Има още един проблем – какво щяхте да използвате вместо пари, дори и да успеете да преплувате океана?

За захар щеше да трябва да плувате до Карибските острови или щяхте да биете път пеша до плантациите за цвекло в Юта. Но дори и тогава вероятно щяхте да се върнете без захар, защото нямаше да има организирани усилия и пари, нужни за производство на захар, да не говорим за рафиниране, транспорт и доставка до всяка точка на Съединените щати.

Яйца бихте могли да закупите далеч по-лесно от птичарници в самия Ню Йорк, но за две чаши портокалов сок ще трябва да идете чак до Флорида – което е доста път пеш.

Четири филейки бях хляб ще ви отведат до Канзас или някой от другите земеделски щати. Зърнената закуска щеше изобщо да отпадне от менюто, тъй като за нейното производство са нужни гладка организация и подходящи машини – А ТЕ НА СВОЙ РЕД ОБУСЛАВЯТ НУЖДА ОТ КАПИТАЛ.

Докато си почивате, вероятно щеше да ви се наложи да плувате до Южна Америка, за да се сдобие с няколко банана, а на връщане да минете през най-близката ферма, за да си купите масло и сметана.

Е, сега вече можете да седнете на масата.

Изглежда просто абсурдно, нали? Дори и така да е, тази процедура щеше да е единствената възможна, ако нямаше капиталистическа система.

Сумите, необходими за изграждане и поддръжка на железопътни линии и кораби, използвани за доставка на подобна уж проста закуска са толкова крупни, че буквално не се побират в ума. Възлизат на стотици милиони долари, да не говорим за хилядите обучени работници, нужни за функциониране на тези кораби и влакове. Но транспортът е само едно от изискванията на съвременната цивилизация в капиталистическа Америка. Преди да можем да си позволим нещо, то трябва да бъде отгледано и подготвено за пазара. За това са нужни машини, оборудване, опаковане, маркетинг и заплати за хиляди хора – всичко на стойност милиони долари.

Кораби и влакове не никнат от земята и не се движат от само себе си. Появяват се след призив на цивилизацията, вследствие труда, способностите и организацията на хора с нужните **ВЪОБРАЖЕНИЕ, ВЯРА, ЕНТУЗИАЗЪМ, РЕШИМОСТ и НАСТОЙЧИВОСТ!** Такива хора се наричат капиталисти. Мотивира ги стремежът да строят, да постигат, да предлагат услуги, да печелят – и да трупат богатства. И тъй като предлагат **УСЛУГА, БЕЗ КОЯТО НЕ БИ ИМАЛО ЦИВИЛИЗАЦИЯ**, съвсем заслужено стават притежатели на цели състояния.

За да представя нещата възможно най-просто и разбираемо, ще трябва да добавя, че капиталисти са същите онези хора, против които сме чували да се изказват популистите. Това са хора, които всички възможни радикали, рекетъори, притворни политици и грабливи синдикалисти наричат „хищници“ или „ония от Уолстрийт“.

Тук не правя опит да изложя гледна точка „за“ или „против“ група хора или икономическа система. Наричайки синдикалните лидери „грабливи“ не искам да кажа, че колективното трудово договаряне е нещо лошо, нито опитвам да представя всички индивиди, известни като капиталисти, в ангелски одежди.

Целта на тази книга – цел, на която посветих повече от четвърт век – е да даде на всички, стремящи се към знания, достъп до солидна философия, благодарение на която хората могат да натрупат неограничени богатства.

Анализирах икономическите предимства на капитализма, преследвайки две основни цели – исках да покажа, че:

1. всички, които търсят богатство, трябва да признаят съществуването на система, която контролира всички начини за придобиване на блага, и да се приспособят към нея, както и че
2. реалността има и друга страна, различна от онази, представяна ни от всевъзможни политици и демагози, които нарочно замазват всеки конкретен въпрос и говорят за организирания капитал така, сякаш е чума.

Живеем в капиталистическа страна, развила се именно благодарение на капитала и ние, които претендираме че имаме право да се възползваме от благата на свободата и възможностите; ние, които се опитваме да натрупаме богатство трябва да сме напълно наясно, че нито парите, нито шансовете щяха да съществуват без помощта на ОРГАНИЗИРАНИЯ КАПИТАЛ.

Ако сте сред онези, които вярват, че богатство може да се натрупа, като група хора се организира и започне да настоява за ПО-ГОЛЯМО ЗАПЛАЩАНЕ срещу ПО-МАЛКО РАБОТА, ако НАСТОЯВАТЕ за държавна помощ и на драго сърце се възползвате, ако сте готови да продадете гласа си на политиките в замяна на закон, който да ви позволи да живуркате на гърба на хазната – е, можете да запазите убежденията си, никой няма да ви стори нищо лошо, защото **ТОВА Е СВОБОДНА СТРАНА, В КОЯТО ВСЕКИ ИМА ПРАВО ДА МИСЛИ КАКВОТО СИ ЩЕ** и където всички могат да живеят сравнително спокойно с умерени усилия, а мнозина си живеят доста сносно, без да вършат каквато и да е работа.

Добре е да знаете обаче цялата истина за тази СВОБОДА, с която толкова много хора се хвалят, но твърде малко разбират. Колкото и голяма и всеобща да е тя, колкото и привилегии да дава, **ТЯ НЕ МОЖЕ ДА ВИ ДОНЕСЕ БОГАТСТВО БЕЗ УСИЛИЯ**.

Има един-единствен надежден метод да натрупате и задържите напълно законно богатството си: като вършите нещо полезно. Няма система, по която хората справедливо да трупат богатство, само защото са много, без да дават в замяна някаква еквивалентна стойност, под една или друга форма.

Съществува принцип, известен като икономически закон – при това не просто теоретичен, а природен закон, който никой не може да пренебрегне.

ИКОНОМИКАТА е феномен, много по-силен от всякакви политики с техните машинации и извън контрола на синдикатите. Не може да бъде притисната или подкупена от изнудвачи и самозвани лидери с всякаква окраска. Тя е **ВСЕВИЖДАЩ БЕЗУПРЕЧЕН СЧЕТОВОДИТЕЛ**, пазещ сведения за всяка смяна на собственост; за делата на всеки отделен човек, опитал да получи нещо, без да даде каквото и да е в замяна. Рано или късно ревизорите идват, преглеждат книгата и удрят калема.

„Уолстрийт“, „едрият бизнес“, „грабителските капиталистически интереси“ или каквото друго име решите да дадете на системата, дарила ни АМЕРИКАНСКАТА СВОБОДА, всъщност представлява група хора, които разбират и уважават ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЗАКОН, и се приспособяват към него. Финансовото им оцеляване зависи от това.

Повечето хора, живеещи в Америка, харесват страната и капиталистическата ѝ система. Трябва да признаем, че не познавам друга страна, която да предлага по-големи възможности за забогатяване. Съдейки по думите и делата им, и тук има хора, които не харесват системата. Тяхно право е – но ако не им допада страната, капиталистическата ѝ система и безграничните възможности, ИМАТ ПЪЛНОТО ПРАВО ДА Я НАПУСНАТ.

Америка дава цялата свобода и всички възможности за натрупване на богатство, които един почтен човек би могъл да пожелае. Когато ходим на лов, обичайно избираме места, изобилстващи от дивеч. Напълно естествено е да правим същото и когато сме на лов за пари.

Ако търсите пари, не пренебрегвайте с лека ръка възможностите на страната, чиито граждани са толкова богати, че само жените харчат милиони долари годишно за червило, руж и като цяло, за козметика. Помислете пак, преди да разрушите капиталистическата система в страна, чиито граждани харчат стотици милиони долари годишно за луксозни стоки, за които жителите в повечето страни могат само да мечтаят.

Помнете също така, че това е само един от безбройните източници за натрупване на богатство. Тук говорим само за върха на айсберга. Не бива да забравяме, че производство, транспортиране и продажба на само няколко вида стоки дава работа на МИЛИОНИ ХОРА, които получават за труда си МИЛИОНИ ДОЛАРИ ВСЕКИ МЕСЕЦ с възможност да ги похарчат както за стоки от първа необходимост, така и за малко лукс.

Най-важен момент е, че зад цялата тази размяна на стоки и услуги стоят безброй ВЪЗМОЖНОСТИ за натрупване на богатство. Тук на помощ ни идва АМЕРИКАНСКАТА СВОБОДА. Няма какво да ви спре – нито вас, нито когото и да е друго – да станете част от усилията, нужни в съответния бизнес. Ако човек има повече талант, опит или знания, може да натрупа много пари. Хора с по-скромни възможности може и да поизостанат. Така или иначе обаче всеки е в състояние да се издържа, без да прекалява с работа.

Няма от какво да се оплаквате.

Пред вас се разкриват безкрайни ВЪЗМОЖНОСТИ. Пристъпете напред, набележете цел, създайте план, осъществете го и преследвайте настойчиво целта си. „Капиталистическа“ Америка ще свърши останалото. Можете да разчитате на това – защото КАПИТАЛИСТИЧЕСКА АМЕРИКА ДАВА НА ВСЕКИ ЧОВЕК ВЪЗМОЖНОСТ ДА ПРЕДЛОЖИ ПОЛЕЗНА УСЛУГА И ДА ПОЛУЧАВА БЛАГА, ПРОПОРЦИОНАЛНИ НА СТОЙНОСТТА НА ОТДАДЕНОТО.

„Системата“ не е отнела никому това право, но не може да ви предоставя БЕЗПЛАТЕН ОБЯД, защото ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ЗАКОН, който контролира всяка брънка от нея система, не търпи някой ДА ВЗИМА, БЕЗ ДА ДАВА – или поне не за дълго.

ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ЗАКОН е прокаран от Майката Природа! Няма Върховен съд, пред който нарушителите да просят помилване. Самият закон определя наказания на престъпниците го и награди за онези, които го съблюдават. Човешка намеса е недопустима. Икономическият закон не може да бъде оспорван – той е също толкова неизменен и вечен като звездите в небето, бидейки част от същата единна природна система.

Можем ли да откажем да се адаптираме към ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЗАКОН?

Разбира се! Живеем в свободна страна, в която всички имаме равни права по рождение, включително такова да пренебрегнем ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЗАКОН.

Какво би станало тогава?

На първо време нищо, поне докато големи групи хора не се сдружат с цел да престъпват закона, присвоявайки си желаното от тях по насилствен път.

ТАКА НА СЦЕНАТ ИДВА ДИКТАТОР С ДОБРЕ ОРГАНИЗИРАНИ СТРЕЛКОВИ ЕСКАДРОНИ И КАРТЕЧНИЦИ.

Америка е още далеч от подобен стадий, но живеем редом с такава система. Дано късметът не ни изневери и не се наложи да се сблъскаме с тази ужасяваща реалност. Далеч по-добре би било да продължим да се радваме на нашата СВОБОДА НА СЛОВОТО, СВОБОДА НА ДЕЙСТВИЕТО и СВОБОДА ДА ПРЕДОСТАВЯМЕ ЦЕННИ УСЛУГИ В ЗАМЯНА НА БОГАТСТВО.

Практиката правителствени чиновници да предоставят на граждани достъп до обществени средства в замяна на гласове понякога им носи изборна победа, но рано или късно идва време за разплата и всички неправомерно изразходвани средства трябва да бъдат възстановени със сложна лихва. Ако нарушителите не платят сами, товарът пада върху децата и децата на техните деца „до девето коляно“. От подобен дълг никой не е избягал.

На моменти хора се събират на големи групи и поставят принудителни искания за по-високи заплати и по-кратко работно време, и понякога успяват. Има обаче граница, която не могат да прекратят. Това е моментът, в който ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ЗАКОН сработва и шерифът озаптява и работодателят, и служителите.

Шест години – от 1929, до 1935 г. – хората в Америка, богати и бедни, ежедневно наблюдаваха как родната икономика масово води за яката при шерифа предприемачи, индустриалци,

банкери. Гледката не бе приятна! Обори масово наложеното схващане, че можем да просперираме, без да работим и да ПОЛУЧВАМЕ, без да ДАДЕМ нищо в отплата..

Ние, които преживяхме тези шест страшни години на СТРАХ И РАЗБИТИ НАДЕЖДИ, няма да забравим как неумолимо ИКОНОМИЧЕСКИЯТ ЗАКОН взе своя дан от богати и бедни, силни и слаби, стари и млади. Не бихме пожелали никому подобно преमेждие.

Тези наблюдения не са случайни или моментни. Резултат са от двадесет и пет години щателен анализ на методите, използвани както от най-успели хора, така и от най-големи неудачници, които Америка някога е виждала.

Глава 8.

Решение: изкуството да отлагаме

Седма стъпка към богатство

Внимателен анализ над живота на повече от 25 000 души, претърпели провал, в крайна сметка ме доведе до прозрение, че именно **ОТСЪСТВИЕТО НА ОКОНЧАТЕЛНО РЕШЕНИЕ** е една от основните причини за **ПРОВАЛ**. Това не е просто теория, а неоспорим факт.

ОТЛАГАНЕТО, в противовес на взетото **РЕШЕНИЕ** е враг, пред който всеки от нас се е изправял поне веднъж.

Когато свършите с четенето на тази книга, ще можете да взимате бързи и непоколебими **РЕШЕНИЯ**, доколкото ще сте готови да приложите **НА ДЕЛЮ** принципите, описани в нея.

Анализ на онези няколкостотин души, натрупали лично състояние за над милион долара сочи, че всеки от тях може **БЪРЗО ДА ВЗИМА РЕШЕНИЯ**, а когато се налага решенията да бъдат променяни, вариации настъпват **БАВНО**. Хора, които така и не успяват да забогатеят, без изключение стигат до решения изключително бавно – ако изобщо го сторят някога, - а после ги променят бързо и често.

Едно от най-забележителните качества на Хенри Форд е навикът му бързо да взима сложни решения, които променя изключително бавно. Това негова качество е така явно, че много хора го смятат просто за твърдоглав. То обаче е главна причина Форд да продължи да произвежда прословутия „Модел Т“ (може би най-грозната кола на света), докато повечето му консултанти и много от купувачите на колата настояват да промени външния му вид.

Възможно е Форд да е отлагал промяната твърде дълго, но монетата има и обратна страна: упорството му носи огромно богатство, преди смяната на моделите да стане действително належаща. Едва ли подлежи на съмнение това, че непоклатимите решения на Форд донякъде напомнят твърдоглавие, но такова във всички случаи е за предпочитане пред нерешителност и липса на постоянство.

Повечето хора, които не успяват да съберат достатъчно пари дори за покриване на собствени нужди, лесно се влияят от мнения на околните. Допускат вестници и съседските клюки да мислят вместо тях. Нечие мнение обаче е сред най-евтините стоки на този свят. Всеки има куп мнения и е готов да засипе с тях първия срещнат, склонен да се заслуша. Ако търсите чуждо мнение, когато ви се налага да взимате РЕШЕНИЯ, няма да успеете да свършите каквото и да е – и най-вече няма да превърнете СОБСТВЕНОТО СИ ЖЕЛАНИЕ в пари.

Ако следвате чужди мнения, значи нямате собствени ЖЕЛАНИЯ.

Започнете ли да прилагате на практика принципите, описани тук, ще трябва да следвате собствения разум, да стигате до собствени решения и да ги изпълнявате. Доверявайте се единствено на членовете на своя „колектив“ и ги подбирайте изключително внимателно – всеки от тях трябва да ИЗПОВЯДВА ДОКРАЙ ВАШАТА ЦЕЛ.

Близки приятели и роднини, макар и неволно, често могат да ви провалят с така наречените свои „мнения“, а често и с подигравки, уж на шега. Хиляди хора цял живот преодоляват комплекс за малоценност само защото някой добронамерен невежа е подронил самочувствието им с изказано глупаво мнение или с присмех.

Щом имате собствен мозък, значи имате и свой ум. ИЗПОЛЗВАЙТЕ ГО и търсете собствени решения. Ако ви трябват факти или информация от други хора за да стигнете до решение

(което вероятно се случва често), събирайте нужните факти или потвърдете търсената информация без излишен шум и дискретно.

За не особено образованите хора е типичен стремеж да създават впечатление за голяма начетеност. Подобни личности обикновено говорят ТВЪРДЕ МНОГО и слушат СЪВСЕМ ПОВЪРХНОСТНО. Дръжте очите и ушите си отворени, а устата ЗАТВОРЕНА, ако искате да се научите да взимате правилни РЕШЕНИЯ. Онези, които говорят ПРЕКАЛЕНО МНОГО, правят ТВЪРДЕ МАЛКО други неща. Ако говорите повече, отколкото слушате, не само ще се лишите от множество възможности да трупате полезни знания, но и ще разкриете ПЛАНОВЕТЕ и ЦЕЛИТЕ си пред хора, за които ще бъде истинско удоволствие да ви стъпчат, само защото ви завиждат.

Запомнете също така и че всеки път, когато си отворите устата пред човек с обширни познания, вие му показвате колко точно знаете (или НЕ знаете). Истинската мъдрост обикновено прозира изпод покров от скромност и мълчание.

Важно е да осъзнаем че всеки човек, с когото се сдружавате, също търси начин да спечели. Ако обсъждаме плановете си безразборно, някой ден с изненада може да констатираме, че някой ни е изпреварил, ПРИЛАГАЙКИ СОБСТВЕНИА НИ ПОДХОД, след като е чул лекомислените ни хвалби.

Едно от главните ви решения трябва да бъде ДРЪЖ УСТАТА СИ ЗАТВОРЕНА И ОТВОРИ ОЧИ И УШИ.

За да не забравите този съвет, напишете с големи букви следната епиграма и я поставете някъде, където да я виждате всеки ден:

„ИЗЛОЖИ ПРЕД ВСИЧКИ СВОИТЕ НАМЕРЕНИЯ,
НО ПЪРВО ИМ ГИ ДЕМОНСТРИРАЙ.“

Това е друг изказ на сентенцията от Библията „По делата им ще ги познаете“.

Решението гласи: „СВОБОДА ИЛИ СМЪРТ“

(FREEDOM OR DEATH on a Decision)

Стойността на едно решение зависи от смелостта, нужна за неговото вземане. Великите вердикти, на които е стъпила нашата цивилизация, са били съпроводени с голям риск, често — смъртна заплаха.



Изборът на Линкълн да издаде знаменитата прокламация за отмяна на робството в Америка е направен с ясно съзнание, че подобен акт ще обърне срещу него хиляди приятели и политически поддръжници. Той бил наясно, че нейното изпълнение ще означава гибел за хиляди хора по бойните полета. В крайна сметка Линкълн жертва живота си, а за това са нужни смелост и дързост.

Решението на Сократ да изпие чашата с отрова, но да не прави компромис с убежденията си, е също изключително смело. То бележи следващите хилядолетия и дава на неродени още хора право на свобода на мисълта и словото.

За избора на генерал Робърт Лий да напусне Съюза и прегърне каузата на южните щати е бил нужен кураж, тъй като е знаел че то може да му коства живота и със сигурност ще струва живота на много други хора.

Но най-великото решение на всички времена, поне за американските граждани, е взето във Филаделфия на 4 юли 1776 г., когато петдесет и шест мъже изписват имената си под документ, за който знаят че или ще донесе свобода на всички американци, или ще провеси всеки един от тях на бесилото.

Със сигурност сте чували за този паметен документ, но може и да не сте извлекли великия урок за стореното от една велика личност, вплетен в него.

Всички помним датата на това епохално решение, но малцина осъзнават каква смелост е била нужна за неговото вземане. Помним историята така, както е доведена до нашето съзнание в училище – дати и имена на участници в сраженията, Вали Фордж ([Valley Forge](#)) и Йорктаун ([Yorktown](#): ); помним Джордж Вашингтон и лорд Корнуолис ([Lord Cornwallis](#) ^{/обратно/}). Малко знаем обаче за същинските сили, надничачи иззад тези имена, дати и местности. Още по-малко знаем за духовната СИЛА, подготвила нашата свобода *далеч преди армиите на Вашингтон да достигнат Йорктаун* ([Yorktown](#): ).

Четем за революцията и неправилно считаме Джордж Вашингтон за неин баща и единствен апостол на нашата свобода. Истината е съвсем различна – Вашингтон е просто фигура, попаднала в точния момент на точното място. Победата е извоювана дълго преди Корнуолис да сложи оръжие. Не целя да лиша Вашингтон от заслужено признание. Искам обаче да подчертая проявата на несломима СИЛА като същински фактор за победа на Севера.

Истинска трагедия е, че никъде в писаната история дори не се споменава неустоимата СИЛА, дала свобода на нацията, призована да положи нови стандарти на независимост за всички хора в този свят. Считам това за трагедия, защото става дума за същата СИЛА, към която би трябвало да прибъгва всеки, изправил се срещу трудностите на Живота в опит да изиска от Него да плати желаната цена.

Нека хвърлим поглед на събитията, породили нашата СИЛА. Историята започва с инцидент в Бостън на 5 март 1770 г. Британски войници патрулират из улиците и открито заплашват граждани. Местните жители не са съгласни сред мирната тълпа да маршируват въоръжени мъже. Изказват възмущение открито, хвърлят камъни и отправят язвителни епитети към строените


войници; тогава командващият офицер издава нареждане: „Щикове нало-о-ожи! За сте-е-елба!“

Завързва се битка. Мнозина са убити или ранени. Конфликтът поражда такава буря протести, че *Провинциалното събрание* (*Provincial Assembly*, състоящо се от видни местни жители) свиква извънредна сесия с цел да се реши какви ответни мерки да бъдат предприети. Членове на събранието са Джон Ханкок (*John Hancock*) и Самюъл Адамс – **ДА ПРЕБЪДАТ ИМЕНАТА ИМ!** Те се изказват и смело заявяват, че всички британски войници трябва да бъдат прогонени от Бостън.

Ето как едно РЕШЕНИЕ на двама души се превръща в предвестник на свободата, на която Съединените щати се радват и до днес. Нека помним обаче, че РЕШЕНИЕ на двама души било своеобразен призив към ВЯРА и СМЕЛОСТ, защото било опасно.

Преди закриване на Събранието, Самюъл Адамс бил натоварен да изложи пред губернатора на провинция Хъчинсън (*Hutchinson*) настояване британските войски да бъдат оттеглени.

Молбата била уважена и войниците напуснали Бостън, но с това историята на приключва. Води до обстоятелства, които ще променят хода на човешката история. Не е ли странно, че американската революция, както и толкова много войни, започва с нещо на пръв поглед съвсем незначително? Интересно е също да отбележим, че тези важни промени обичайно се пораждат под формата на **ОКОНЧАТЕЛНО РЕШЕНИЕ** в главите на относително малка група хора. Малцина познават родната история

достатъчно добре, за да осъзнаят, че Джон Ханкок (: [John](#)

[Hancock](#)), Самюъл Адамс (: [Samuel Adams](#)) и Ричард Хенри



Лий ([Richard Henry Lee](#)) от Вирджиния са същинските бащи на нашата страна.

Ричард Хенри Лий е важна фигура в американската история, тъй като често пише на Самюъл Адамс, и двамата изразяват свободно опасения и надежди във връзка с добруването на хората в своите провинции. Така Адамс стига до идея, че размяната на писма между тринадесетте колонии би подпомогнала координацията на усилия, жизненоважни за разрешаване на тогавашните проблеми. Две години след Бостънското клане, през март 1772 г., Адамс излага своята идея пред Събранието, настоявайки колониите да създадат пощенски комитет с назначени представители във всяка, „с цел приятелство, сътрудничество и подобряване на условията в колониите на Британска Америка“.

Обръщам внимание на този инцидент! Той е първа стъпка към зараждането на огромна СИЛА, дала свобода на вас и мен. Новосформираният Колективен дух включва Адамс, Лий и Ханкок. „Знайте още, че ако и двамата сте съгласни с нещо във връзка с това, за което ви моля, то ще дойде при вас от Моя Отец, който е на Небето.“ (*"I tell you further, that if two of you agree upon the earth concerning anything for which you ask, it will come to you from My Father, who is in Heaven."*)

Пощенският комитет също става факт. Забележете как този ход придава нови сили на Колективния ум, прибавяйки и представители на колониите. Това е първи пример за ОРГАНИЗИРАНО ПЛАНИРАНЕ от страна на недоволните колонисти.

Съединението прави силата (*in union there is strength*)! Граждани на колониите са се сражавали срещу британските войници в множество бунтове като този в Бостън, без да постигнат нищо значимо. Персоналните недоволства не са били организирани от единен Колективен ум. Никога досега група хора не са влагали съвместно сърца, разум, душа и физически усилия в общо РЕШЕНИЕ да приключат проблема с британците вед-

нъж завинаги, докато Адамс, Ханкок и Лий не обединяват усилия.

Междувременно британците не си поплюват. Те също ПЛАНИРАТ и сформират техен Колективен ум, при което разполагат с финансов ресурс и организирана армия.

Короната назначава Гейдж (*Gage*) вместо Хъчинсън за губернатор на Масачузетс. Първа работа на новия титуляр е да прати послание до Самюъл Адамс (*Samuel Adams*) в опит да го спре – чрез СТРАХ.

Най-добре ще усетим духа на случилото се, ако проследим разговора между полковник Фентън (*Fenton*: вестonosец на Гейдж) и Адамс.

Полк. Фентън: „Упълномощен съм от губернатор Гейдж да ви уверя, господин Адамс, че губернаторът е овластен да изпълни всяко ваше желание (опит за подкуп) при условие, че спрете да се противопоставяте на мерките на правителството. Губернаторът си позволява да ви посъветва да не причинявате повече неудобства на Негово Величество. При вашето поведение можете да бъдете подведен под отговорност съгласно един от законите на Хенри VIII, според който можете да бъдете изпратен в Англия и да бъдете съден за държавна измяна, по решение на губернатора на провинцията. Но АКО ПРОМЕНИТЕ ПОЛИТИЧЕСКИЯ СИ КУРС, не само ще извлечете голяма полза, но и ще се помирите с краля.“

Самюъл Адамс има избор. Може да спре да се противопоставя на властите и да прибере рушвета – или ДА ПРОДЪЛЖИ, РИСКУВАЙКИ ДА УВИСНЕ НА БЕСИЛОТО.

Идва момент, в който Адамс е принуден да вземе незабавно РЕШЕНИЕ. То може да му струва живота. За повечето хора подобно решение би било изключително трудно. Вероятно биха отвърнали уклончиво. Но не и Адамс. Настоява полковник Фентън да му даде честна дума, че ще предаде на губернатора неговия отговор дословно, дума по дума. Ето какво гласи той: „Ка-

жете на губернатор Гейдж, че според мен отдавна съм постигнал мир с Царя на царете. Никакви лични мотиви не ще ме накарат да изоставя справедливата кауза на моята страна. Предайте му също, че САМЮЪЛ АДАМС ГО СЪВЕТВА да спре да поставя на изпитание чувствата на един отчаян народ.“

Няма нужда да коментираме характера на този мъж. За всеки, който чете това удивително послание едва ли има някакво съмнение, че авторът му проявява лоялност от най-висш порядък. Това е изключително важно. (Междувпрочем, всевъзможни изнудвачи и корумпирани политици продават за жълти стотинки честта, за която са умрели мнозина като Адамс.)

Когато губернаторът получил хапливия отговор на Адамс, изпада в пристъп на ярост и незабавно издава прокламация със следния текст: „От име на Негово Величество, обещавам неговата всеобща милост и опрощение на всички, които от този момент насетне сложат оръжие и се върнат към задълженията си на мирни граждани. Помилването не се отнася за САМЮЪЛ АДАМС И ДЖОН ХАНКОК, чиито престъпления са толкова големи, че предполагат единствено справедливо наказание.“

Казано на съвременен език, Адамс и Ханкок са „на топа на устата“. Заплахата на разгневения губернатор принуждава двамата мъже да вземат още едно РЕШЕНИЕ – не по-малко опасно. Свикват набързо събрание на най-близките си последователи. (Ето как колективният гений набира инерция.) След като дошлите най-сетне се успокояват, Адамс заключва вратата, сляга ключа в джоба си и уведомява присъстващите, че вече няма друг изход, освен да се организира Конгрес на колонистите, както и че НИКОЙ НЯМА ДА ИЗЛЕЗЕ ОТ СТАЯТА, ДОКАТО НЕ СЕ ВЗЕМЕ РЕПШЕНИЕ ЗА ТАКЪВ КОНГРЕС.


В стаята се разразила истинска буря. Някои изтъквали възможните последствия от подобна явна провокация срещу короната. Двама от присъстващите обаче били неподатливи на страх и неустрашими пред провал – Ханкок и Адамс. Благодарение на

тях останалите в крайна сметка се съгласили, че със съдействие на пощенския комитет, на 5 септември 1774 г. трябва да се организира първият Континентален конгрес във Филаделфия.

Помнете тази дата. Много по-важна е от 4 юли 1776 г. Ако нямаше РЕШЕНИЕ за свикване на Континентален конгрес, нямаше да има и Декларация за независимост.

Още преди първа среща на новия Конгрес друг един лидер, в съвсем различна част на страната, прави опит да публикува „Кратко изложение на правата в Британска Америка“. Това е

Томас Джеферсън (: [Thomas Jefferson](#)) от Вирджиния и от-

ношенията му с лорд Дънмор (: [Lord Dunmore](#): представител на Короната във Вирджиния) са също толкова напрегнати, колкото и тези на Ханкок и Адамс с техния губернатор.

Малко след издаване на книгата, Джеферсън е уведомен, че срещу него е повдигнато обвинение в държавна измяна от правителството на Негово Величество. Въодушевен от тази заплаха, един от колегите на Джеферсън, Патрик Хенри, заявява публично точно какво мисли и изказването му завършва с една фраза, която ще се превърне в класика: „Ако ще изменяме на държавата, нека свършим нещата докрай“ ("If this be treason, then make the most of it").

Тъкмо такива хора – лишени от власт, авторитет, военна сила и пари – обмислят бъдещата съдба на колониите при откриване на Първия континентален конгрес, и продължават да го правят на неравномерни интервали цели две години, докато на 7 юни 1776 г. Ричард Хенри Лий се изправя, иска думата от председателя и заявява следното пред сащисаното събрание: „Господа, предлагам да приемем, че Обединените колонии са и по право би трябвало да бъдат свободни и независими от държавата, че отхвърлят поданство на британската Корона и от този момент нататък политическите връзки между тях и

Великобритания се прекъсват напълно.“ ("Gentlemen, I make the motion that these United Colonies are, and of right ought to be free and independent states, that they be absolved from all allegiance to the British Crown, and that all political connection between them and the state of Great Britain is, and ought to be totally dissolved.")

Предложението на Лий поражда трескави спорове, които в крайна сметка се проточват толкова дълго, че той започва да губи търпение. Накрая, след като караниците не стихват цели няколко дни, той отново излиза на трибуната и заявява ясно и недвусмислено: „Господин президент, дискутираме вече няколко дни. Има само един курс, който можем да следваме. Защо да отлагаме повече? Какво толкова има да обсъждаме? Нека в този честит ден създадем Американската република. Нека тя се роди не за да опустошава и завладява, а да възстановява върховенството на мира и закона. Очите на Европа са вперени в нас. Търсят жив пример за свобода, за щастливо гражданство, в противовес на все по-мракобесна тирания.“ ("Mr. President, we have discussed this issue for days. It is the only course for us to follow. Why, then Sir, do we longer delay? Why still deliberate? Let this happy day give birth to an American Republic. Let her arise, not to devastate and to conquer, but to re-establish the reign of peace, and of law. The eyes of Europe are fixed upon us. She demands of us a living example of freedom, that may exhibit a contrast, in the felicity of the citizen, to the ever increasing tyranny.")

Още преди решението да бъде гласувано, Лий трябва да тръгне обратно за Вирджиния, тъй като член на семейството му е тежко болен, но преди да замине, той поверява каузата си на Томас Джеферсън, който дава дума да се бори до пълна победа. Не след дълго председателят на Конгреса (Ханкок) назначава Джеферсън за председател на комитета, който трябвало да изготви Декларация за независимост.

Комитетът се труди дълго и упорито върху документ, който в случай, че бъде приет от Конгреса, ще бъде СМЪРТНА

ПРИСЪДА ЗА ВСЕКИ, ПОДПИСАЛ СЕ ПОД НЕГО, ако колонните изгубят войната с Великобритания – вече повече от сигурна.

Документът е подготвен и на 28 юни първоначалната му версия е внесена в Конгреса. Обсъжданията траят няколко дни, нанасят се поправки, и в крайна сметка окончателният вариант е готов. На 4 юли 1776 г. Томас Джеферсън се изправя пред конгресмените и прочита безстрашно най-важното РЕШЕНИЕ, записвано някога на хартия.

„Когато в хода на човешките дела възникне необходимост един народ да скъса политически връзки с друг и да заеме сред световните сили свое собствено равноправно място, на което му дават право законите на Природата и нейния Бог, уважението към гледната точка на останалите изисква този народ да заяви отчетливо причините, подтикнали го към това отделяне...“

("When in the course of human events it is necessary for one people to dissolve the political bands which have connected them with another, and to assume, among the powers of the earth, the separate and equal station to which the laws of Nature, and of Nature's God entitle them, a decent respect to the opinions of mankind requires that they should declare the causes which impel them to the separation. . . ")

Когато Джеферсън приключва с четенето, документът е подложен на гласуване, приет и подписан от петдесет и шест мъже, всеки от които залага живота си на РЕШЕНИЕТО да впише името си под него. Това РЕШЕНИЕ полага начало на нацията, чиято съдба е да даде на човечеството с неоспорима привилегия да взема РЕШЕНИЯ.

Единствено чрез вердикти, пропити с толкова вяра, човек може да реши личните свои проблеми и да постигне голямо духовно и материално извисяване. Не бива де забравяме това.

Ако анализираме събитията, довели до Декларация на независимостта, няма как да не се убедим, че тази нация, която днес се радва на уважение и световна мощ, е родена от РЕШЕНИЕТО на колективен дух, обединил петдесет и шест души. Обърнете внимание на факта, че именно тяхното РЕШЕНИЕ осигурява победа на армиите на Вашингтон, тъй като то е в сърцето на всеки войник, сражавал се под неговите знамена и представлява духовна сила, непознаваща ПОРАЖЕНИЕ.

Забележете също така (и вижте как можете да използвате в своя полза това), че СИЛАТА, дала на нашия народ свободата му е същата, която трябва да използва всеки индивид, решил сам да определя съдбата си. Тази СИЛА се състои от принципите, описани в настоящата книга. Няма да е трудно да откриете поне шест от тях в историята за възникването на САЩ: ЖЕЛАНИЕ, РЕШИМОСТ, ВЯРА, НАСТОЙЧИВОСТ, КОЛЕКТИВЕН ДУХ и ОРГАНИЗИРАНО ПЛАНИРАНЕ.

Навсякъде в изложението на тази философия ще срещнете твърдение, че мисълта, опираща се на силно ЖЕЛАНИЕ, обичайно се трансформира в свой физически еквивалент. Преди да продължим по-нататък, бих желал да посоча, че в тази история, както и в [хрониката](#) за възникване на корпорация „Юнайтед Стейтс Стийл“, ще намерите чудесно приложение на метода, който може да превърне мисълта в пари.

Не търсете чудо тук – не ще откриете такова. Ще се натъкнете единствено на неизменни природни закони, достъпни за всеки, който има ВЯРА и КУРАЖ да ги използва. Можете да ги прилагате с цел да дарите на един народ свобода – или за да натрупате богатство. В замяна от вас се изисква единствено да отделите времето, нужно за да ги осъзнаете и усвоите.

Хората, които взимат бързи и недвусмислени РЕШЕНИЯ знаят какво искат и принципно го получават. Лидерите във всяка област на живота трябва да РЕШАВАТ бързо и твърдо. Това е главна причина те да бъдат лидери. Светът има навик да отрежда място на хора, чиито думи и действия сочат, че знаят накъде са се запътили.


НЕРЕШИТЕЛНОСТТА е навик, чиито корени обичайно се крият в детството. Задълбочава се допълнително, ако младият човек сменя безразборно образователни институции без ЯСНА ЦЕЛ. Основна слабост на всички образователни системи е, че не преподават и не насърчават формирането на навик да взимаме ЯСНИ РЕШЕНИЯ.

Би било изключително полезно колегите да не допускат прием на кандидати, които не могат да посочат с каква точно цел искат да следват. Още по-добре би било всеки ученик в гимназията да преминава обучение, което да възпита у него НАВИК ЗА ВЗИМАНЕ НА РЕШЕНИЯ, и без успешно положен изпит по нея дисциплина да не бъде допускан да премине в погорен клас.

НЕРЕШИТЕЛНОСТТА, произтичаща от недостатъци на образователната ни система, продължава да тегне в живота на ученици, които трябва да избират професионално поприще, дори когато младият човек е в състояние да взема рационално решение въобще. В болшинството случаи млади хора, току-що завършили училище, търсят каквато и да е работа. Обзети от НЕРЕШИТЕЛНОСТ, приемат първия попаднал им вариант. Двадесет и осем процента от работещите на заплата в наши дни са на дадено работно място само защото не са проявили достатъчно РЕШИТЕЛНОСТ да ПЛАНИРАТ КОНКРЕТНА ПОЗИЦИЯ ЗА СЕБЕ СИ и не са разполагали с нужните познания за избор на работодател.

За ЕДНОЗНАЧНО РЕШЕНИЕ е нужен кураж, понякога граничещ с героизъм. Онези петдесет и шест души, парафирали

Декларацията за независимост, са заложили живота си на РЕШЕНИЕ да сложат подписа си под документа. Човек с ЯСЕН ИЗБОР да се добере до конкретно работно място и да изиска от Живота да му плати желаната цена, не отдава живота си за взетото решение; залага само своята ИКОНОМИЧЕСКА СВОБОДА. Финансова независимост, богатство, атрактивен бизнес и примамливи постове в кариерата са непостижими за хора, които пренебрегват или отказват да ОЧАКВАТ, ПЛАНИРАТ и ИЗИСКВАТ тези блага. Ако някой иска богатство така, както Самюъл Адамс е копнеел за свобода на колониите, със сигурност ще се замогне.

Съвременен пример за човек, вложил цялата нужна смелост при вземане на решения, е Фред Смит ^{(обратно към [Глава 9](#))}, основател на „Федерал експрес“ ( : “*Federal Express*”).

Когато Смит бил още студент в „Йейл“, чул от професора си, че бъдещето на товарния транспорт е по въздуха и че именно той ще бъде основен източник на приход за авиокомпаниите.

Смит написал цяла курсова работа с цел да изрази несъгласие. Аргументът му бил, че пътническите маршрути на повечето авиокомпании са фактически непригодни за товарни превози. Отбелязал, че тъй като разходите няма да спаднат с нарастване на обема, единствен начин товарните превози по въздуха да бъдат рентабилни е създаване на нова схема между малките и големи населени места специално за транспорт на пратки, а не на хора. Професорът счел идеята за безсмислена и поставил ниска оценка на работата.

Замисълът на Смит бил да се създаде изцяло товарна авиокомпания, която да лети предимно нощем, когато летищата не са толкова натоварени. Тя трябвало да носи малки спешни пратки, при които бързината на доставка е по-важна от цената. Всички пратки трябвало да пътуват до една точка (избрал родния си град Мемфис), където специална компютърна програма да ги сортира, разпределя и товари на самолети към крайните им дес-

тинации. Събирането на пратки от малките населени места трябвало да позволи на компанията да праща пълни самолети до всички големи градове на САЩ, а след това и по света. Смит бил убеден, че рисковите инвеститори ще се заинтригуват от иновативната идея. Финансовата общност обаче го шокирала с отказа да обърне подобаващо внимание на предложението му.

Все пак това не го спряло. Ентузиазмът и дързостта на убежденията му били толкова големи, че успял да събере 91 милиона долара и да изпробва своята лабораторна идея.

Конкурентите веднага доловили в схемата на Смит потенциална заплаха за тяхната индустрия. Големите авиокомпании опитали да задушат новия играч в зародиш, лобирайки пред Комисията за граждански полети да откаже да даде лиценз на Смит. Екипът му обаче намерил вратичка в закона – самолети с полезен товар под три тона и половина нямали нужда от лиценз.

Смит събрал флотилия от малки самолети. Започнал строителство на база в Мемфис и скоро обслужвал 75 летища. Хората от FedEx събирали пакети по летищата в цялата страна, транспортирали ги до Мемфис, сортирали ги и незабавно ги препращали към други градове. След стоварване от самолета, камиони на компанията ги доставяли до получателите. Целта на Смит била всяка доставка да се извършва в срок от 24 часа след предаване на пратката – и я осъществил почти изцяло.

Въпреки здравата работа и усилия на компанията, първите няколко години били катастрофални във финансово отношение. Загубите били за милиони. Инвеститорите изразили безпокойство. Предприятието не се справяло толкова добре, както бил планирал Смит.

Въпреки загубите, за които инвеститорите държали отговорен лично Смит и дори искали да го отстранят от поста му и сами да поемат контрол над дейността, той не се предавал. Смелостта му оставала непоклонима. Наел експерти (създал свой „колективен ум“) и работел с тях ден и нощ за разрешаване на проб-

лемите в компанията. В резултат на това, „Федерал Експрес“ постигнала през следващата финансова година оборот от 75 милиона долара и чиста печалба 3,6 милиона.

При все конкуренцията на факсовете, които на практика иззеха пазарния дял на компаниите-приносители на писма и документи, както и на други предприятия за товарни превози по въздух и на американската пощенска служба с такси далеч по-ниски за сходен тип услуги, нововъведенията на Смит и пълната отдаденост на все по-добро обслужване правят „Федерал Експрес“ един от главните играчи на пазара.

В главата, посветена на [организирано планиране](#), ще намерите детайлни напътствия как да предложите на пазара всякакъв вид персонални услуги. Ще откриете и подробни насоки как да изберете работодател по ваш вкус и да получите точно желаната работа. Всички тези инструкции ще ви свършат работа обаче САМО АКО РЕШИТЕ ТВЪРДО да ги превърнете в план за действие.

Глава 9.

Постоянство: как неспирно да разпалваме пламъка на вярата

Осма стъпка към богатство

ПОСТОЯНСТВОТО е главен фактор за трансформиране на **ЖЕЛАНИЕТО** в негов паричен еквивалент. Основен фактор за постоянство е **СИЛАТА НА ВОЛАТА**.

Силата на волята и желанието са непобедим тандем – когато, разбира се, са съчетани подобаващо. Тези, които натрупват големи богатства, обикновено са доста хладнокръвни и дори им се носи слава на безмилостни и жестоки хора. В повечето случаи обаче просто остават неразбрани. Истинският им актив е сила на волята, която, примесена с постоянство и насложена към техните желания, прави така, че те да се сбъднат.

Хенри Форд е една такава личност – и, разбира се, става известен като безмилостен и неумолим. Това погрешно тълкуване се дължи на неотменния навик на Форд да следва всички свои планове със завидно **ПОСТОЯНСТВО**.

Повечето хора са готови да захвърлят всички планове и да отстъпят при първи признак на съпротива или неудача. Някои обаче продължават **ПРИ ВСЕ** препятствия и пречки, и в крайна сметка постигат целта. Това са хора като Форд, Карнеги, Рокфелер и Едисон.

Думата „настойчивост“ няма героичен оттенък, но като качество в характера има същата роля, както тази на въглерода при стоманата.

Натрупването на богатство обичайно изисква комплексно прилагане на всички тринадесет принципа от нашата филосо-

фия. Те трябва да бъдат осъзнати пълноценно и всеки, стремящ се да забогатее, следва да прояви **НАСТОЙЧИВОСТ** в тяхното прилагане.

Ако четете тази книга с намерение да приложите познанията, залегнали в нея, пред първо изпитание за вашата **НАСТОЙЧИВОСТ** ще се изправите в момента, в който решите да приложите на практика [шестте стъпки](#), описани във Втора глава. Ако пък сте някой измежду онези два процента късметлии с **ЯСНА ЦЕЛ** и **СТРИКТНО РАЗЧЕТЕН ПЛАН** за действие, може да хвърлите набързо едно око на напътствията и да продължите да я карате лежерно и рахат, както досега.

Тук си позволявам да отправя своеобразно предизвикателство към вас, доколкото липсата на постоянство е сред главните причини за всеки провал. Нещо повече – опит с хиляди хора ме е убедил, че въпросният недостатък е масово срещан сред болшинството хора. Не е непреодолим, но за избавяне от него са нужни известни усилия. Дали ще съумееете зависи изцяло от това **ДОКОЛКО СИЛНО ЖЕЛАЕТЕ**.

Всяко достижение започва с **ЖЕЛАНИЕ**. Не забравяйте това. Слабото желание води до анемични резултати, както немощният огън топли едва-едва. Ако усетите, че ви лисва постоянство, ще трябва да стъкнете огъня, разпалващ желанията.

Прочетете книгата докрай, върнете се към Втора глава и започнете *незабавно* да изпълнявате инструкциите във връзка с шестте стъпки към успех. Готовността да последвате тези инструкции ще покаже на момента колко силно е вашето **ЖЕЛАНИЕ** да натрупате пари. Ако откриете, че целта всъщност ви е безразлична, можете да бъдете сигурни, че все още не сте „осъзнали парите“ – нещо, което на всяка цена трябва да постигнете, преди да сте сигурни, че ще натрупате богатство.

Богатства обикновено гравитират към хора, чиито умове са подготвени да ги „привлекат“, точно както водата се влива в океана. В настоящата книга ще откриете всички стимули, нуж-

ни да „настроят“ нормален ум на вибрациите, които ще привлекат желания обект.

Ако усетите недостиг на ПОСТОЯНСТВО, съсредоточете се върху инструкциите в [главата](#) за Силата. Създайте Колективен ум и със съвместни усилия на членовете в групата ще придобиете сила да проявите постоянство. Още напътствия в тази насока ще намерите в главите за [самовнушението](#) и [подсъзнанието](#). Следвайте откроените насоки, докато същината на навика не предостави на подсъзнателния ум отчетливо обекта на вашето ЖЕЛАНИЕ. От този миг насетне вече няма да се чувствате възпрепятстван от липса на постоянство.

Подсъзнанието работи непрестанно – и наяве, и насън.

Случайни или инцидентни усилия да използвате поднесените правила не ще помогнат. За да пожънем РЕЗУЛТАТ, трябва да прилагаме всички норми дотогава, докато не преминат в неизменен навик. Друг начин да „осъзнаем парите“ в нужната степен няма.

БЕДНОСТ грози онези, чийто ум предоставя благоприятна среда; парите отиват при хора, старателно подготвили съзнанието си, съблюдавайки същите тези закони. БЕДНЯШКИ МИРОГЛЕД ЛЕСНО ПРОНИКВА В СЪЗНАНИЕ, ЧУЖДО НА МИСЛИ ЗА БЛАГОПОЛУЧИЕ. Бедняшка нагласа възниква и без необходимост от прилагане на каквито и да е навици. Съзнанието за богатство трябва да бъде култивирано с известни усилия с изключение на случаи, когато сме заможни по рождение, разбира се.

Ако доловите дълбокия смисъл на изказаното в предходния параграф, ще осъзнаете и същинската роля на ПОСТОЯНСТВОТО при трупане на състояние. Липсата на ПОСТОЯНСТВО ни обрича на провал, преди да направим първа крачка. Проявете ПОСТОЯНСТВО и победата е ваша.

Ако някога сте сънували кошмар, с положителност знаете колко важно е постоянството. Будите се с писък, лежете в чаршафите полузаспал и имате чувство, че всеки момент сърцето ви ще се пръсне. Не сте в състояние да помръднете, не можете дори да завъртите глава. Осъзнавате, че **НА ВСЯКА ЦЕНА** трябва да върнете контрола върху мускулите си. Със сетни сили раздвижвате пръстите на едната ръка. Постепенно тонусът ви се възвръща и дори можете да я повдигнете. Раздвижвате и другата. Усещате единия крак; после другия. **НАКРАЯ – С ВЪРХОВНО УСИЛИЕ НА ВОЛЯТА** – възвръщате пълнен контрол над цялото тяло и се отърсвате от кошмара. Нещата са си дошли по местата, макар и бавно.

Може би трябва да преодолеете своята ментална инертност по сходен начин. Способът е аналогичен – започвате бавно и постепенно интензифицирате усилия, докато придобиете пълнен контрол над своята воля. Бъдете **НАСТЪПАТЕЛНИ**, независимо колко бавно става всичко в началото. **УСПЕХЪТ ИДВА С ПОСТОЯНСТВО.**

Ако подберете внимателно членовете на Колективния ум, поне един от тях вероятно би могъл да ви подпомогне при развиване на **ПОСТОЯНСТВО**. Някои богати хора са натрупали състояние по **НЕОБХОДИМОСТ**. Придобили са навика **ПОСТОЯНСТВО**, притиснати от обстоятелствата – без право на избор.

ПОСТОЯНСТВОТО НЕ МОЖЕ ДА БЪДЕ ЗАМЕНЕНО С НИЩО! Не може да бъде заместено от никое друго качество. Запомнете това и ще разполагате с източник на вечна подкрепа при всякакви обстоятелства.

Хора, изградили у себе си **НАВИК** да бъдат настойчиви, са като че ли застраховани срещу провал. Независимо от многократно претърпените поражения, в крайна сметка стигат върха. Понякога сякаш невидим Водач подлага хората на какви ли не перипетии. Онези, които съумеят да съберат сили след среща с

провала и продължат напред, намират верен път и светът ги аплодира: „Браво! Знаех си, че ще се справиш!“ Скритият водач не позволява никому да вкуси победата, преди да премине **ТЕСТ ЗА ПОСТОЯНСТВО**. Провалилите се просто не преминават в следващ клас.

„Взелите изпита“ обаче получават щедро възнаграждение за **ПОЛОЖЕНИТЕ УСИЛИЯ**. Жънат успех, независимо от поставената цел. Това не е всичко! Получават нещо несравнимо по-значимо от материален стимул – увереност, че **ВСЕКИ ПРОВАЛ НОСИ КЪЛН НА НЕ ПО-МАЛОВАЖНО ПРЕДИМСТВО**.

Разбира се, изказаното правило има и изключения; малцина познават от собствен опит силата на постоянството. Тези хора не са възприемали поражението като вечно и неизменно, и са следвали своите **ЖЕЛАНИЯ** с **ТОЛКОВА НАСТОЙЧИВОСТ**, че провалът в крайна сметка се е превръщал в победа. Ние – играчи от резервната скамейка на Живота – забелязваме че мнозина падат и остават да лежат в калта. Виждаме и как отделни хора приемат поражението *като стимул да положат повече усилия*. Такива личности, за щастие, не биват принудени да се сблъскат с другата страна на живота. Онова, което **НЕ ВИЖДАМЕ** обаче и за чието съществуване повечето от нас дори не подозират е тихата, но неустойима **СИЛА** на помощ всекиму, преодолял изкушението да отстъпи. Когато и ако въобще стане дума за тази сила, наричаме я **НАСТОЙЧИВОСТ** и не се ровим по-нататък. Наясно сме обаче, че ако някой няма **НАСТОЙЧИВОСТ**, не ще пожъне действителен успех в никоя област.


Докато пиша тези редове, хвърлям поглед навън и на по-малко от пресечка разстояние пред мен се разстила великият




мистериозен „Бродуей“ ([!\[\]\(8d0f0e0fe25b320c33272c52aec1fbca_img.jpg\): *"Broadway,"*](#)) - „Гробищен парк на мъртви надежди“ (*the "Graveyard of Dead Hopes,"*) и „Главен портал на възможности“ (*"Front Porch of Opportunity"*). От цял

свят се стичат хора – търсачи на слава, щастие, мощ, любов и каквото друго човек би счел за успех. Някога, много отдавна, някакъв човек отстъпва встрани от дълга процесия търсачи на щастие и светът разбира, че някой си друг вече бил създал „Бродуей“. „Бродуей“ обаче не е завоювана нито лесно, нито бързо. Улицата разпознава таланта, признава гения и плаща дължимото само след като човек демонстрира, че няма намерение да се ОТКАЖЕ.

Така констатираме, че той е разкрил тайната *как да завладее „Бродуей“ (how to conquer Broadway)*. Секретът е неразривно свързан с една-единствена дума: **НАСТОЙЧИВОСТ**.

Секретът прозира в борбата на Фани Хърст : [Fannie Hurst](#), чиято **НАСТОЙЧИВОСТ** превзе Широкия Бял Път (*the Great White Way: Broadway*). Тя пристига в Ню Йорк през 1915 г., за да осребри своята проза. Конвертирането не протича гладко, **НО СЕ СЛУЧВА**. Четири години мис Хъртс опознава в


детайли тротоарите на Ню Йорк (: [“The Sidewalks of New York”](#)) от собствен опит. Денем работи, а нощите прекарва в **ОЧАКВАНЕ**. Когато очакванията се премрежат, тя не казва примирително: „Добре, Бродуей, ти печелиш!“ Отсича: „Много добре, Бродуей, може и да напердашиш някого, но аз няма да ти се дам. Ще те изям с парцалите.“

От едно издателство (The Saturday Evening Post) тридесет и шест пъти ѝ връщат материала с нотификация за отказ, *докато най-сетне тя „пробива леда“ и нейна публикация намира пазар (before she "broke the ice and got a story across)*. Масовият автор, досущ като „масовия“ представител на всяка житейска сфера, престава да упорства още при първи отказ. Четири години Фани Хърст трамбова паважа до входа на издателството, за да чуе вечното „НЕ“, докато шансът я спохожда.

Настава време за „разплата“ (*"payoff"*). Заклинанието е отменено, невидимият Водач я е изпитал и тя се е справила. От този момент нататък издателите трамбоват паважа до нейния дом. Парите потичат така обилно, че тя няма време да ги брои. Забелязват я филмовите среди и парите се стичат като пълноводен поток. Филмовите права над последния ѝ роман, „Големият смях“ (*"Great Laughter"*), донесли ѝ 100 000 долара, е прието да се считат като най-висока цена за всички времена на произведение, преди да бъде публикувано. Приходите ѝ от авторски права за продажба на книгата вероятно ще възлизат на още повече.

Накратко, вече знаете какво е способна да постигне НАСТОЙЧИВОСТТА. Фани Хърст не прави изключение. Когато мъже и жени трупат несметни богатства можете да сте сигурни, че те най-напред са придобили НАСТОЙЧИВОСТ. Бродуей ще даде на всеки просяк чаша кафе и сандвич, но изисква НАСТОЙЧИВОСТ от търсачите на „големи пари“.



Кейт Смит ( : [Kate Smith](#)) ще каже „амин“, четейки настоящите редове. Години наред тя пее безплатно и благотворително пред всеки попаднал ѝ микрофон. Бродуей се обърна към нея с думите: „Ела и вземи отреденото за теб.“ И тя вземаше своя дял до момента, в който Бродуей се отегчи и отсече: „Хм-м-м, има ли смисъл? Не осъзнаваш кога бъркаш в нещо, така че помисли колко струваш и се хващай за работа, както подобава.“ Мис Смит назова цена! Прилична цена. Порядъчно висока и възлизаща на толкова, че едноседмичен хонорар надвишаваше дохода на повечето хора за цяла година.

Качеството да бъдеш НАСТОЙЧИВ се отплаща щедро!

Следното окуражаващо изявление носи в себе си изключително важно внушение: ХИЛЯДИ ПЕВЦИ, ПО-ДОБРИ ОТ КЕЙТ СМИТ, КРЪСТОСВАТ БРОДУЕЙ В ТЪРСЕНЕ НА „ЗВЕЗДЕН МИГ“ – БЕЗ УСПЕХ. Безчет хора идват и си тръгват, много от тях пеят нелошо, но не успяват да пробият поради

липса на кураж да не спират, докато Бродуей се умори да ги отхвърля. Настойчивостта е състояние на ума и следователно може да бъде придобита. Подобно на всички състояния на ума, настойчивостта се основава на конкретни причини, сред които:

а. *НЕДВУСМИСЛЕНО ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ (DEFINITENESS OF PURPOSE)*. Яснота какво точно искаме да постигнем е може би най-важна стъпка към придобиване на настойчивост. Силната мотивация кара хората да преодолеят множество трудности.

б. *СИЛНО ЖЕЛАНИЕ*. Не е трудно да придобием настойчивост, когато преследваме обект на силно желание.

в. *ВЯРА В СЕБЕ СИ*. Увереността в собствените способности да осъществим даден план ни стимулира да следваме начертания път с настойчивост. (Вяра в себе си можем да придобием следвайки принципите, разгледани в главата, посветена на [самовнушението](#)).

г. *ЕДНОЗНАЧНИ ПЛАНОВЕ (DEFINITENESS OF PLANS)*. Организираните планове, дори в случай че са слаби и напълно неприложими, способстват за повече настойчивост.

д. *АКУРАТНИ ЗНАНИЯ*. Увереност, че плановете ни са меродавни, базирани на опит и наблюдения, способства за повече настойчивост; „догадки“ на мястото на „познания“ не допускат проява на настойчивост.

е. *СЪДЕЙСТВИЕ (CO-OPERATION)*. Съпричастност, разбиране и хармонично съдействие с другите ни помагат да развием своята настойчивост.

ж. СИЛА НА ВОЛЯТА. Навикът да насочим мисли към постигане на конкретна цел, благоприятства придобиване на настойчивост.

з. НАВИК. Настойчивостта е непосредствен резултат от навик. Разумът абсорбира и става част от ежедневната рутина, която подхранва. Страхът, най-лош от всички врагове, може да бъде лекуван успешно *с принудителни повторения на смели постъпки*. Всеки участник в бойни действия е наясно с това.

Преди да завършим темата за НАСТОЙЧИВОСТТА, направете равностетка на самия себе си и преценете къде именно, в случай на недостиг, трябва да поработите върху своята настойчивост. Подхождайте обективно, точка по точка, и вижте при колко от осемте критерия за настойчивост проявявате недостиг. Анализът може да породи открития, които ще доведат до по-добър самоконтрол.

Великолепен пример за сила на постоянството е шоубизнесът. В Холивуд се стичат хора от цял свят в търсене на слава, богатство, власт, любов и други форми на успеха. От време на време представител на шарената многолюдна прослойка се откроява и светът е увенчан с поредна холивудска сензация. Подобен възход обаче не става нито лесно, нито бързо. Откроява таланта и гения и ги възнаграждава щедро едва когато се увери, че кандидатът за слава не признава поражение. Тайната е неиз-

менно свързана с едно-единствено качество: НАСТОЙЧИВОСТ.



Брус Лий (фиг.: Bruce Lee) – актьорът, който запали Америка по азиатските бойни изкуства – щеше да бъде отдавна забравен, ако не бе проявил настойчивост в стремежа да стане кинозвезда.

Лий пристига от Китай, въоръжен единствено с мечта и своята работоспособност. На млади години овладява Кунг-фу и вследствие става учител по това бойно изкуство. Истинската му цел обаче е да стане актьор. Получава второстепенни роли в няколко филма и телевизионни програми, но големият пробив идва, когато научва, че продуцентите на нов телевизионен сериал, наречен „Кунг-фу“, търсят за главната роля актьор с действителни бойни умения. Прослушването минава успешно и Лий получава ролята, но за негово голямо разочарование е избран друг



актьор, Дейвид Карадайн (фиг.: David Carradine).

Изгубил всякакви илюзии, Лий е готов да се откаже и да се върне към тренировките по бойни изкуства. Когато хората от азиатски произход научават това, го засипва порой писма с молба да не се отказва. Скоро любители на киното от всякакви раси научават за временния му неуспех и Лий решава да продължи да търси нови роли. Не се отказва. Приема да участва в няколко филма, и репутацията му на актьор и майстор на бойни изкуства прекосява границите на азиатските страни и обикаля целия свят.

Макар да умира само на тридесет и две години от мозъчен кръвоизлив, силата му го надживява. Брус Лий не само не е забравен; става пример за възхищение на хиляди хора, много от които дори не се били родени по време на актьорската му кариера. Телевизионните сериали и ранните му филми, прехвърлени на видеокасети, са все още много популярни по цял свят.

Постоянството е състояние на ума и следователно може да се култивира. Както всяко умствени състояния, и то се базира на конкретни качества, сред които:

- А. **ЦЕЛЕНАСОЧЕНОСТ**. Да знаеш какво искаш е първа и вероятно най-важна стъпка към изграждане на постоянство. Силната мотивация може да ни помогне да преодолеем множество трудности.
- Б. **ЖЕЛЕНИЕ**. Сравнително лесно е да станем – и да останем – настойчиви, движени от силно желание.
- В. **УВЕРЕНОСТ В СОБСТВЕНИТЕ СИЛИ**. Вярата в собствените възможности да доведем до край даден план ни насърчава да проявим постоянство при неговото осъществяване. (Такава увереност може да бъде развита благодарение на принципа, описан в главата за [самовнушението](#).)
- Г. **ЯСНИ ПЛАНОВЕ**. Организираните планове, колкото и слаби и непрактични да са, стимулират постоянството.
- Д. **ПУНКТУАЛНИ ЗНАНИЯ**. Увереността, че плановете ни са солидни и основани на личен опит или наблюдения, ни помага да проявяваме настойчивост; и обратно – ако случайни хрумвания надвишават солидните знания, постоянството чезне.
- Е. **СЪТРУДНИЧЕСТВО**. Състрадание, разбиране и хармонични взаимоотношения с другите обикновено ни правят по-постоянни.
- Ж. **СИЛА НА ВОЛЯТА**. Навикът да съсредоточим мисли върху плановете за постигане на определена цел е проявление на постоянство.
- З. **НАВИК**. Постоянството е пряко следствие от навик. Умът абсорбира ежедневните преживявания, превръща ги в енергия, слива се с тях. Страхът, най-лошият от

всички врагове, може да бъде излекуван ефикасно чрез насилствено повтаряне на смели постъпки. Всеки, бил на бойната линия, знае това.

Преди да приключим с темата за ПОСТОЯНСТВОТО, предлагам да изследвате себе си и да установите доколко притежавате това качество. Осмелете се да проверите характера си точка по точка и да видите кои от осемте елемента на постоянството ви липсват. Така можете да откриете нещо, което ще ви помогне да възприемете себе си в изцяло нова светлина.

Симптоми за липса на постоянство

Предстои да се запознаете с истинския враг, застанал между вас и потенциалните ви достижения. Ще откриете не само „симптомите“, признак за недостатъчно постоянство, но и дълбоко вкоренени подсъзнателни причини за такъв недостиг. Разгледайте внимателно списъка по-долу и дайте честни отговори – **СТИГА ДЕЙСТВИТЕЛНО ДА ИСКАТЕ ДА РАЗБЕРЕТЕ КОЙ СТЕ И НА КАКВО СТЕ СПОСОБЕН**. Изброените слабости трябва да бъдат преодолені от всеки, който иска да натрупа богатство.

1. Неспособност да прецените и изкажете недвусмислено какво точно искате.
2. Отлагане, със или без причина. (Обичайно придружено с порядъчен куп алибита и извинения).
3. Отсъствие на интерес към придобиване на специализирани познания.
4. Нерешителност, стремеж да „прехвърлим отговорността“ някому във всяка ситуация, вместо да срещнем проблема „очи в очи“. (И отново оправдания).

5. Навик да разчитаме на алибита, вместо да съставим ясни планове за решаване на проблемите.
6. Самодоволство. Почти нелечим недостатък; за страдащи от него надеждата е минимална.
7. Безразличие, обичайно изразяващо се в готовност за компромис с цената на всичко, вместо отстояване на собствено мнение.
8. Навик да търсим чужда вина за своите грешки и да приемаме неблагоприятните обстоятелства за неизбежни.
9. НЕДОСТАТЪЧЕН СТРЕМЕЖ, рожба на немарлив избор на МОТИВИ, подтикващи ни към действие.
10. Готовност и дори нетърпение да отстъпим при първи признак, че не можем да се справим. (Основана на един или няколко от [шестте главни наши страхове](#) /които ще коментираме в Глава 15/)
11. Липса на ОРГАНИЗИРАНИ ПЛАНОВЕ, изложени в писмен вид на място, където могат да бъдат анализирани.
12. Навик да пренебрегнем подтика към действие, когато се натъкнем на добра идея или да не се възползваме от удачна възможност на момента.
13. ПРИЩЕВКИ вместо ВОЛЕВИ АКТОВЕ.
14. Навик да направим компромис, приемайки БЕДНОСТТА, вместо да се стремим към богатство. Цялостно отсъствие на амбиция да бъдем, да правим, да притежаваме.
15. Търсене на всякакви кратки и лесни пътища за замогване в опит да ПОЛУЧИМ, без да ОТДАДЕМ дължимото, обичайно съпроводено от хазартен нрав и влечение към „големи удари“.

16. ОПАСЕНИЯ ОТ КРИТИКА, неспособност да създадем и осъществим план поради притеснения какво ще си помислят, сторят или кажат другите. Този страх е един от главните ни врагове, защото е подсъзнателен и присъствието му е неявно. (Вж. описанието на [шестте основни страхове](#) в Глава 15.)

Нека разгледаме някои от симптомите на Страх от критика. Повечето хора позволяват на близки, приятели и обществено като цяло да им влияят до степен да нямат собствен живот само защото се боят от критика.

Твърде много хора допускат грешки в брака, но не правят нищо за да ги поправят, и остават нещастни цял живот – само защото се боят от критиката, която ще последва опита да оправят нещата. (Всеки, който се е поддавал на този вид страх е наясно с непоправимите щети, които той нанася, разбивайки амбиции, вярва в себе си и стремеж към развитие.)

Милиони хора не се и опитват да наваксат пропуски в образованието си на зряла възраст, защото се боят от критика.

Безброй мъже и жени, млади и стари, позволяват на близки да им съсипват живота в името на някакъв ДЪЛГ, само защото се боят от критика. (Дългът не изисква от никого да престъпва своите амбиции и право да живее собствения си живот както намери за добре.)

Избягваме да поемаме рискове в бизнеса, защото се боим от критиката, която би последвала евентуален провал. *В случая страхът пред критика е по-силен от стремежа към успех.*

Твърде много хора не смеят да преследват високи цели и дори не си позволяват собствен избор на кариера само защото се боят, че роднини или „приятели“ ще коментират: „Не се цели толкова високо, хората ще кажат, че нещо ти става.“

Когато Андрю Карнеги ми предложи да посветя двадесет и пет години от живота си, създавайки философия на човешките достижения, първоначалната ми мисъл бе страх какво ще кажат хората. Благодарение на неговата идея обаче намерих цел, много по-значима от всичко, на което някога се бях натъквал. Мозъкът ми незабавно се зае да фабрикува извинения, всяко от които в крайна сметка бе производно на СТРАХА ОТ КРИТИКА. Нещо ми нашепваше: „Няма да се справиш. Задачата е твърде амбициозна и изисква страшно много време. Какво ще си помислят роднините? От какво ще живееш? Никой досега не е писал философия на успеха – какво те кара да мислиш, че ще можеш да го сториш? Кой си ти, че да се целиш толкова високо? Забрави ли откъде си дошъл? Какво разбираш ти от философия? Хората ще си помислят, че си откачил (и щяха да са прави, между другото). Защо, мислиш, никой не се е захващал с подобно нещо до момента?“



В главата ми се стрелкаха хиляди подобни въпроси и търсеха разумен отговор. Сякаш целият свят бе вперил поглед в мен с единствена цел да ме обсипе с присмех и да ме накара да изоставя идеята на Карнеги.

В него миг можех да потъпча безвъзвратно амбицията, и то преди още да ме е обзела напълно. По-късно, когато вече бях анализирал хиляди хора открий, че **ПОВЕЧЕТО ИДЕИ СА МЪРТВОРОДЕНИ И МОЖЕМ ДА ИМ ВДЪХНЕМ ЖИВОТ ЕДИНСТВЕНО ПОСРЕДСТВОМ ТОЧНИ ПЛАНОВЕ И НЕЗАБАВНО ДЕЙСТВИЕ**. Моментът да подхраним дадена идея е при самото ѝ раждане. Всяка минута живот увеличава шанса ѝ да оцелее. **СТРАХЪТ ОТ КРИТИКА** е главна причина за отмиране на повечето идеи, не достигнали етап **ПЛАНИРАНЕ** и **ОСЪЩЕСТВЯВАНЕ**.

Отличен пример за човек, отказал да приеме хорската критика и упорствал в преследване на мечтата си е [Фред Смит](#), чий-

то успех при създаване и развитие на „Федерал Експрес“ бе представен в преходната глава.

Мнозина вярват, че успехът в материален план е резултат от благоприятно стечение на обстоятелствата. В подобно убеждение има зрънце истина, но хората, които разчитат единствено на късмет, почти винаги се разочароват, доколкото пренебрегват друг важен фактор, който на всяка цена трябва да бъде изпълнен, преди да сме сигурни, че успех ще настъпи. Това е знание как да се възползваме от благоприятно стечение на обстоятелствата.

Нека вземем случая с Том Монахан (: [Tom Monaghan](#)), създал и развил верига „Домино“ (: [Domino's Pizza](#)) от квартална пицария до няколко хиляди заведения с доставка по домовете за период от около 30 години. През 1989 г. Монахан решава да продаде изключително успешната си компания и да се отдаде на благотворителност.

Планът обаче не сработва. Две и половина години по-късно предприятието, купило веригата на Том, стига почти до фалит, така че Монахан се връща отново на сцената.

Нужни са огромни усилия и непоклатима устойчивост, за да възстанови и разшири организацията си. Монахан обаче е приучен на постоянство като дете, израснало в лишения, бедност и насилие. За пореден път мобилизира всички сили и не само връща на „Домино“ първоначалния блясък, но разширява мрежата до 6000 заведения, 1100 от които извън Съединените щати.

Веригата е отново на крака и Монахан се изправя пред ново, още по-сериозно предизвикателство. Главен елемент в промоциите на „Домино“ е гаранцията за бърза доставка – пицата трябва да стигне до клиента в рамките на 30 минути.

Това обаче води до поредица съдебни искиове, повдигнати от хора, пострадали в катастрофа, при която доставчици на „Домино“ са карали с превишена скорост, за да се вмести в тридесетте минути. Семейството на жена, за която се твърди, че е сгазена от шофьор на „Домино“ в Индиана, получава три милиона долара. Последният удар идва с присъда за 78 милиона долара за друга жертва. Не след дълго „Домино“ отменя съкратения срок за доставка.

При все финансовата катастрофа, Монахан отказва да се предаде. Налива още пари, време и енергия в компанията и отново я изправя на крака. Благодарение на постоянството и позитивната му нагласа, компанията продължава напред, а екипът ѝ черпи вдъхновение от победния дух, който неведнъж я е извеждал до върха.

Ако вземете на случаен принцип стотина души и ги питате какво искат най-много да постигнат в живота, деветдесет и осем няма да могат да ви дадат смислен отговор. Ако все пак ги притиснете, ще чуете какво ли не – сигурност, пари, щастие, слава, власт, социално признание, талант за музика, танци или красноречие... Нито един обаче няма да може да ви опише, дори и в най-общи линии, някакъв ПЛАН, с чиято помощ се надява да постигне своето мъгляво желание. Богатството не се отзовава на първа прищявка. Отива там, където има конкретен план, заявено желание и непоклатимо ПОСТОЯНСТВО.

Как да развием своето постоянство

Има четири прости стъпки, които ще ви помогнат да развиете своето ПОСТОЯНСТВО. За тях не са необходими нито блестящ интелект, нито солидно образование. Трябва ви единствено малко време и готовност да положите известни усилия. Ето кои са те:

1. ЯСНО ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ, СЪПРОВОДЕНА ОТ СИЛНО ЖЕЛАНИЕ ТАЗИ ЦЕЛ ДА БЪДЕ ОСЪЩЕСТВЕНА.
2. ТОЧЕН ПЛАН, ВЪПЛЪТЕН В ПОРЕДИЦА ПОСЛЕДОВАТЕЛНИ ДЕЙСТВИЯ.
3. УМ, НЕПРОНИЦАЕМ ЗА ВСЯКАКВИ ОТРИЦАТЕЛНИ И ЗАТОРМОЗЯВАЩИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ, В Т.Ч. МНЕНИЯ НА РОДНИНИ, ПРИЯТЕЛИ И ПОЗНАТИ.
4. ПРИЯТЕЛСКА БЛИЗОСТ С ХОРА, КОИТО ЩЕ ВИ НАСЪРЧАТ ДА СЕДВАТЕ ПЛАНА И ПОСТИГНЕТЕ СВОЯТА ЦЕЛ.

Изброените четири стъпки са неотменно условие за всеки успех в живота. Цел на тринадесетте принципа на нашата философия е с нейна помощ да превърнете тези четири елемента в навик.

Чрез тези стъпки можете да контролирате финансовата си съдба.

Чрез тези стъпки можете да постигнете свобода и независимост на мисълта.

Чрез тези стъпки можете да се сдобие с желаните блага.

Чрез тези стъпки можете да придобиете власт, слава и признание.

Чрез тези стъпки можете да си подсигурите благоприятно стечение на обстоятелствата.

Чрез тези стъпки можете да превърнете мечтите във физическа реалност.

Чрез тези стъпки можете да преодолеете СТРАХ, ПЛАХОСТ И БЕЗРАЗЛИЧИЕ.

За всеки, научил се да прилага тези четири стъпки, съдбата е пригответе великолепна награда: привилегията сами да напишете чека на своята заплата и да вземете от Живота толкова, колкото поискате от него.

Каква мистична сила дава на настойчивите хора способност да преодолеят всяка спънка? Дали тази настойчивост не отключва в умовете им някаква духовна, интелектуална или химическа реакция, даваща им достъп до свръхестествени сили? Дали Безграничният интелект не застава изведнъж на страната на онзи, който продължава битката на всяка цена, дори когато тя изглежда изгубена и при все че от другата страна на барикадата да се е събрал целият свят?

Ето какви въпроси си задавах, докато наблюдавах хора като Хенри Форд, започнал буквално от нищото, но изградил огромна индустриална империя при условие, че в началото е разполагал единствено с ПОСТОЯНСТВО. Същото е в сила и по отношение на Томас А. Едисон, който с трите си месеца, прекарани в училище, стана водещ изобретател в света и превърна ПОСТОЯНСТВОТО си в говореща машина, киномашина, електрическа крушка и стотици други полезни изобретения.

Имах изключителната привилегия да анализирам живота на Едисон и Форд година след година в продължение на доста дълъг период. Оpozнах ги отблизо и онова, което споделям с вас, всъщност отразява личния ми опит: единственото качество, което отличава двамата и което въобще би могло да дава надежда за успех в младите им години, е именно тяхното ПОСТОЯНСТВО.


Изследвайки обективно и безпристрастно успели хора, стигаме до неизбежно заключение, че ПОСТОЯНСТВО, концентрирани усилия и ЯСНО ОПРЕДЕЛЕНА ЦЕЛ са главен източник на техните достижения.

Отличен пример за решителност и постоянство е Хауард



Шулц ([Howard Schultz](#)), „Господин Старбъкс“ (“*Mr. Starbucks*”). Той доказва за пореден път, че всяка успешна идея има нужда от човек с визия, вътрешна сила и непоколебима увереност.

Шулц започнал кариерата си като мениджър на отдела за продажби и маркетинг при дребен доставчик на кафе с няколко склада в Сиатъл. Бил на двадесет и девет години и току-що се бил оженил. Младото семейство напуснало дома си в Ню Йорк, за да може той да постъпи на новата работа.

След няколко години Шулц посетил Италия, за да купува стока. Докато се разхождал из Милано, той видял колко важно е кафето за италианската култура. Работният ден в Италия започва с чаша силно кафе в местното кафене. След работа приятели и колеги отново минават за малко през кафенето, преди да се приберат у дома. То е истински център на социалния живот при италианците. Шулц видял начин да пренесе тази идея в Америка. Никой не го бил правил дотогава, но той бил убеден, че е възможно, тъй като познавал отличните качества на кафето „Старбъкс“ (: [Starbucks Coffee](#)).

Идеята влязла под кожата на Шулц. Той бил твърдо решен да изгради национална верига кафенета на принципа на италианските, но собствениците на марката се колебаели. Търгували на едро с кафе и малките ресторанти, притежавани от тях, били нищожна част от бизнеса.

За да постигне целта си, Шулц напуснал „Старбъкс“ и замислил създаване на ново предприятие. През 1986 г. отворил първия си бар в Сиатъл. Пожънал незабавен успех. Скоро в Сиатъл се появило и второ заведение, после още едно, този път във Ванкувър. На следващата година Шулц просто купил „Старбъкс“ и използвал името за новата си верига.

Шулц е убеден, че качеството на „Старбъкс“ един ден ще промени начина на живот на американците. Ако успее в начинанието си, чашата с кафе на „Старбъкс“ ще прерасне в основна част от американската култура. Идеята му се отплаща: от 1988 г. насам продажбите се увеличават десетократно всяка година.

Шулц си представя стотици заведения на „Старбъкс“ из цяла Америка. Мечтае си как работници и собственици на дребен бизнес спират за кратко на път към работа и се връщат отново след края на работния ден, за да си починат. Домакини, тръгнали на пазар, ще чакат в „Старбъкс“ някой да ги вземе. Младите хора ще се срещат на по кафе, вместо в някой бар. Семейства ще идват да се освежат преди или след неделното кино.

„Старбъкс“ е на загуба през първите три години – над милион долара само през 1989 г., - но компанията не се отказва. Шулц е твърдо убеден, че това е начинът да се изгради империя и че загубите скоро ще отстъпят място на значителна печалба.

След като заведенията в Сиатъл доказват, че могат да правят пари, „Старбъкс“ предприема настъпление и в други градове – Ванкувър, Портланд, Лос Анджелис, Денвър, Чикаго, а оттам към Източното крайбрежие и в Европа. Името на компанията е познато по цял свят, и то най-вече като пример за американски маркетингов гений.

Самият Хауард Шулц е вече един от най-богатите хора в света.

Глава 10.

Сила на колективния дух: неизчерпаем извор

(обратно към [Глава 9](#), [Глава 13](#))

Девета стъпка към богатство

СИЛАТА е неизменен елемент на успеха в процеса на забогатяване.

ПЛАНОВЕТЕ сами по себе си са инертни и безполезни, и нямат достатъчно СИЛА да преминат в ДЕЙСТВИЕ. В тази глава ще видим как всеки човек може да придобие СИЛА и ВЛАСТ, и как да ги прилага успешно в своя полза.

СИЛАТА можем да определим като „организирано интелигентно насочено ПОЗНАНИЕ“. В смисъла, в който ще употребяваме това понятие тук, силата е ОРГАНИЗИРАНО усилие, достатъчно за да позволи на индивида да трансформира желанието си в негов паричен еквивалент. ОРГАНИЗИРАНО наричаме съвместно усилие на двама или повече души, работещи за постигане на КОНКРЕТНА цел в дух на хармония и разбирателство.

СИЛА Е НУЖНА ЗА НАТРУПВАНЕ НА ПАРИ! СИЛА Е НЕОБХОДИМА И ЗА ДА БЪДАТ ТЕ ЗАПАЗЕНИ, СЛЕД КАТО СА ВЕЧЕ ПРИДОБИТИ!

Нека видим как можем да се сдобием с такава сила. Ако визираме „организирано познание“, нека проследим източниците на това познание:

- а. БЕЗГРАНИЧЕН ИНТЕЛЕКТ. Този източник на познание може да се използва с помощта на творческото въображение, както видяхме в шеста глава.
- б. НАТРУПАН ОПИТ. Натрупаният опит на човечеството (или онази част, която е организирана и записана) може да бъде открит във всяка по-богата обществена библиотека. Важна част от този натрупан опит се преподава в обществените училища и колежи, където опитът се класифицира и организира.
- в. ЕКСПЕРИМЕНТИ И ИЗСЛЕДВАНИЯ. В науката, както и във всяка друга област от живота, хората набират, класифицират и организират нови факти ежедневно. Именно към този източник трябва да се обърнем, когато „натрупаният опит“ не е достатъчен. Тук отново често прибягваме към Творческото си въображение.

Както е видно, знания можем да придобием от няколко източника, но за да се трансформират в СИЛА, трябва да ги организираме във вид на ясни ПЛАНОВЕ, които след това да въплътим в реални ДЕЙСТВИЯ.

Достатъчно е да хвърлим едно око на главните източници на познание и ще установим колко трудно би било за хората да разчитат само на собствени сили, за да придобият нужните сведения и да ги преобразуват в конкретни планове за ДЕЙСТВИЕ. Ако плановете са действително широкообхватни и целите – високи, те трябва да потърсят съдействието на други хора, преди да добавят към рецептата за успех нейната главна съставка – СИЛА и МОЩ.

Как да наберем сила с помощта на „колективния дух“

(обратно)

Колективния дух можем да определим като *координация на познания и усилия в условия на хармония и разбирателство между двама и повече души за постигане на обща цел.*

Няма човек в състояние да придобие такава сила без помощта на „Колективен дух“. В седма глава изложихме инструкции как създаваме планове, които ще помогнат да трансформираме ЖЕЛАНИЕТО в негов паричен еквивалент. Ако следвате напътствията с ПОСТОЯНСТВО и интелигентност, и подберете внимателно членовете на вашия „колективен гений“, наполовина сте постигнали своята цел, дори още преди да започнете да осъзнавате това.

За да разберете по-добре „невеществения“ потенциал, залегнал в правилно подбрани и структуриран „Колективен дух“, ще обсъдим две от главните му характерни особености: едната икономическа, а другата – психическа. Икономическият момент е очевиден: стопанските преимущества са в ръцете на личности, които търсят съвети и персонално съдействие на хора, готови да помогнат безкористно и в дух на ПЪЛНА ХАРМОНИЯ. Такъв съюз лежи в основата на почти всяко голямо богатство. Ако осъзнаете тази вечна истина, ще можете да решите окончателно финансовите си проблеми.

Психическата страна на принципа на Колективния гений е доста по-абстрактна и трудна за регистриране, тъй като е свързана с конкретна духовна сила, която човечеството като цяло не познава добре. Можете да усетите нейния смисъл в следния цитат: „Всеки път, когато два мислещи ума се съберат на едно и също място, между тях се поражда трета, невидима, нематериална сила, която можем да опишем на трети ум.“

Не изпускайте от поглед факта, че цялата вселена е съставена от два известни ни елемента: енергия и материя. Неоспорим факт е, че материята може да се разложи на молекули, сетне на атоми и електрони. Различаваме единици материя, които могат да бъдат изолирани и анализирани. Подобни единици са характерни и при енергията.

Човешкият ум е форма на енергията, част от която: от духовно естество. Когато умовете на двама души заработят в хармония, духовните енергийни единици в тях затрептяват на една вълна, която представлява именно „психична“ фаза на Колективния дух.

За пръв път се запознах с принципа на Колективния дух – или по-скоро с икономическата му страна – благодарение на Андрю Карнеги преди около двадесет и пет години. Именно това откритие ме накара да избира на какво да посветя живота си.

„Колективният гений“ на Карнеги се състоеше от около петдесет души, които непрестанно се въртяха край него, и бе подчинен на ЯСНА ЦЕЛ да се произвежда и продава стомана. Карнеги неотклонно твърдеше, че дължи цялото си богатство на СИЛАТА, която е придобил с помощта на своите сътрудници.

Хвърлете око върху живота на всеки, натрупал голямо богатство, както и на немалко средно заможни хора, и ще констатира как, съзнателно или не, всички те са използвали принципа на „Колективния ум“.

ГОЛЯМО БОГАТСТВО НЕ МОЖЕ ДА БЪДЕ НАТРУПАНО ПО ДРУГ НАЧИН.

ЕНЕРГИЯТА е универсален комплекс строителни елементи на материалния свят, от които е съставен всеки веществен обект във вселената, включително човекът и всяка форма на животинското и растително царства. Чрез тайнствен процес, познат само на Майката Природа, енергията преминава в материя.

Същите тези градивни елементи са достъпни и за нас с помощта на енергията, съставлява нашите МИСЛИ. Мозъкът напомня електрическа батерия – черпи енергия от етера, който прониква във всеки атом материя и запълва цялата вселена.

Всеизвестен факт е, че няколко електрически батерии отдават повече енергия от една-единствена. Знаем също и че отделна батерия може да подsigури повече или по-малко енергия в зависимост от броя съставляващи я клетки и техния капацитет.

Мозъкът функционира по сходен начин. Именно поради това едни умове са по-ефективни от други, а група координирани (или свързани) в дух на хармония ще подsigури повече мисловна енергия от изолиран ум – също както група свързани електрически батерии отдават повече енергия от самостоятелна батерия.


Благодарение на тази метафора можем да видим защо „Колективният гений“ е ключ към тайната на СИЛА, която владее всеки, заобиколил се с умовете на други хора.

От това следва нещо друго, което ще ни доближи още повече до осъзнаване психическата фаза на принципа, залегнал в „Колективния ум“: когато група отделни умове работят координирано и в Хармония, енергията, увеличена многократно вследствие обединени съвместни усилия, става достъпна за всеки отделен ум в групата.

Всеизвестен факт е, че Хенри Форд започва кариерата си в условия на бедност и невежество. Успява обаче да разкъса тези окови за изключително кратък период от десет години, а двадесет и пет години по-късно е вече един от най-богатите хора в Америка. Отнесете всичко това към факта, че най-важните стъпки към върха на Форд датират от времето, когато става личен приятел на Томас А. Едисон, и ще разберете до какво може да доведе въздействието на един силен ум над друг. Направете следваща стъпка и прибавете факта, че най-значимите достижения на г-н Форд започват да се групат, след като се запознава с



Харви Файърстоун ( : [Harvey Firestone](#)), Джон Бъроуз ( :

[John Burroughs](#)) и Лутър Бърнбанк ( : [Luther Burnbank](#)) – всеки от които може да се похвали със завидни умствени способности. Поредно потвърждение как СИЛА може да се постигне чрез умове на хора, свързани в доброволен приятелски съюз.

Едва ли подлежи на съмнение, че Хенри Форд е един от най-добре информираните хора в света на бизнеса и индустриалния капитал. Въпросът с неговото богатство не подлежи на обсъждане. Вижте кои са близките му приятели – за някои от тях вече стана дума – и ще бъдете подготвени да разберете следното твърдение: *„Хората се влияят от навиците и СИЛАТА НА МИСЪЛТА на онези, с които се сближават и с които общуват в дух на съпричастност и хармония.“*

Хенри Форд преодолява бедност, неграмотност и мизерия сближавайки се с велики умове, чиито мисловни вибрации поема. Благодарение на контакти с Едисон, Бърнбанк, Бъроуз и Файърстоун, успява да развие силите на собствения ум, черпейки от интелекта, опита, познанията и духовните сили на тези четирима мъже. Освен това Форд сформира своя Колективен дух и се възползва от неговите услуги по начина, представен в тази книга.

Същият този принцип е на ваше разположение.

Президентът Франклин Рузвелт събира най-добрите умове в страната във Вашингтон, създава собствен „колективен гений“ и го нарича „Мозъчен тръст“. По време на Втората световна война и след нея, множество лидери в политиката и индустрията свикват подобни групи – “think tank” – с цел да решават жизнено важни проблеми.

Вече стана дума за [Махатма Ганди](#). Може би повечето хора, които изобщо някога са чували за Ганди, го смятат за екс-

центрично дребно човече, което се разхожда, увито в чаршаф, и по цял ден създаващо проблеми на британското правителство.

Всъщност Ганди е **НАЙ-МОГЪЩИЯТ ЧОВЕК** на **СВОЕТО ВРЕМЕ**. (Най-малкото съобразно броя на следовниците му и тяхната вяра във водача им.) Нещо повече – вероятно е и най-могъщият човек в историята на човешкия род. С пасивна, но напълно реална сила.

Нека видим как точно постига тази своя изумителна **СИЛА**. Можем да обясним успеха му с няколко думи. Сдобива се с **ВЛАСТ**, като влиза в хармонично общение с двеста милиона души, убеждавайки ги да се насочат към една **КОНКРЕТНА** цел.

Казано накратко, Ганди извършва **ЧУДО**, защото да убедиш – не да насилиш – двеста милиона души да си сътрудничат в дух на **ХАРМОНИЯ** за неограничено време, е същинско чудо. Ако чудодейният характер на постигнатото от него ви съмнява, опитайте се да накарате **ПРОИЗВОЛНИ ДВАМА ДУШИ** да си сътрудничат в дух на хармония *поне известно време*.

Всеки, който управлява собствен бизнес, знае колко трудно е да накара служителите си да работят съвместно в някакво, дори далечно, подобие на **СИНХРОН**.

Както вече видяхте, списъкът с главни източници на **СИЛА** е оглавяван от **БЕЗГРАНИЧНИЯ ИНТЕЛЕКТ**. Когато двама – или повече – души се координират в дух на **ХАРМОНИЯ** и преследват конкретна цел, волевото единение на техните усилия им позволява да черпят мощ непосредствено от великия вселенски извор на **СИЛА**. От него черпи геният, към него се обръща всеки велик лидер, независимо дали и доколко осъзнава това.

Другите два основни източника, откъдето можем да почерпим познание, нужно за придобиване на **ВЛАСТ** са точно толкова надеждни, колкото и шестте ни сетива – с други думи, не особено. Безграничният интелект **НЕ ГРЕШИ**.

В следващата глава ще опишем подробно методите, с които мажем да се свържем най-удачно с Безграничния интелект.

Тук не ви чета курс по религия. Нито един от основните принципи, изложени в настоящата книга, няма за цел да се меси пряко или непряко в религиозните ви възгледи. Единствена моя цел е да науча читателя да преобразува КОНКРЕТНАТА ЦЕЛ НА ЖЕЛАНИЕТО СИ ЗА ПАРИ в неин реален еквивалент.

Четете, МИСЛЕТЕ и медитирайте, докато четете. Скоро всичко, за което говорим, ще се разкрие пред вас изцяло и ще го обхванете в перспектива. Засега долавяте само конкретни подробности в отделните глави.

Парите са плахи и свенливи като „едновременни“ девизи. Трябва да подходим като настойчив ухажор – и, случайно или не, СИЛАТА, към която прибягваме при „ухажване“ на пари, не се различава особено от онази, на която разчитаме, когато задиряме девица. Силата, използвана при успешно преследване на пари, следва да бъде съпроводена с ВЯРА, примесена с ЖЕЛАНИЕ и НАСТОЙЧИВОСТ. Тя трябва да следва конкретен план, който да бъде приведен в ДЕЙСТВИЕ.

Когато „големи пари“ потекат, те се стичат връз акумулиращия ги субект като планински бързей. Струи СИЛА в невидим поток; с изключение на това, че едната ѝ страна се стича и носи в своето направление всички, попаднали в нея част напред и нагоре към БОГАТСТВО – а другата част върви в противоположна посока и отнася всеки несретник, озовал се в него течение (без възможност да се отскубне) надолу към нищета и БЕДНОСТ.

Всеки човек, натрупал състояние, се е чувствал носен по вълните на житейски поток, породен от неговия МИСЛОВЕН ПРОЦЕС. Позитивните мисловни емоции формират страна на потока, носеща човек към сполука. Негативна нагласа образува мъртво течение и носи плувеца към социалното дъно.

Представената идея е от огромно значение за всеки, четящ тази книга с цел да натрупа състояние.

Ако се носите по потока на СИЛАТА от страната, водеща към бедност, идеята би могла да ви послужи като гребло, с което да се оттласнете към другата страна на течението. Би могла да ви помогне ЕДИНСТВЕНО с приложение и употреба. Само четене и мъдри преценки в каквато и да е насока по никакъв начин не биха ви били от полза.

Някои хора се носят ту в едната, ту в другата част на потока, плувайки се ту нагоре, ту надолу по течението. Крахът на Уолстрийт от 1929 г. помете милиони хора от позитивната, към негативната страна на бързея. Огромни маси хора, отчаяни и уплашени, водят тежка борба да се върнат обратно от страната на благоденствието. Именно за тези милиони хора е написана настоящата книга.

Бедност и богатство често сменят места. Свиват разкри пред света тази истина, при все че хората са късопаметни. Бедността изтиква богатството и заема неговото място, ако ѝ позволим. Когато богатството отнема мястото на бедност, промяната обичайно бива съпроводена с щателно обмислени и стриктно приложени ПЛАНОВЕ. Бедността не се нуждае от планове. Не търси ничия помощ, защото е безочлива и безмилостна. Богатството е срамежливо и боязливо. То трябва да бъде „приласкано“.


ВСЕКИ може да ИСКА
богатство и повечето
хора го правят, но само неколцина
знаят, че конкретен план
плюс ИЗГАРЯЩ СТРЕМЕЖ
към богатство са единствени
надеждни начини

да натрупаш състояние.

Един от най-добрите източници за създаване на „колекти-



вен ум“ са собствените ви служители. Андрю Гроув ([Andrew Grove](#)), преуспял директор на „Интел“ ([intel](#): “[Intel](#)”), прави точно това. Гроув работи заедно с група специалисти по технологии, маркетинг, финанси и администрация в неформална среда. За ръководителите няма отделни офиси, специални места за паркиране или някакви други привилегии. Служителите разполагат с щедър план за инвестиции в акции, така че когато компанията прави пари и акциите вървят нагоре, те също да получат дял.

При все че този екип може би изглежда доста разпуснат, всичките му членове следват неотлъчно Гроув и също като него са изключително взискателни към себе си. Когато „Интел“ се изправя пред сериозна криза през 1976 г., екипите в компанията напълно доброволно започват да полагат повече усилия, да работят извънредно и правят всичко възможно, за да решат проблемите на компанията. Ето и друг пример – няколко години по-късно става ясно, че чипът “[Pentium](#)” () има малък фабричен дефект, който ще се отрази на съвсем малък брой операции. Решението на Гроув да замени дефектни чипове на стойност 475 милиона долара, вместо да достави несъвършен продукт, получава пълна подкрепа от колегите му.

Гроув насърчава хората си да работят в малки, независими екипи, в които всеки познава системата и ролята си в нея. Всеки служител допринася със своите познания, експертен опит и творчески способности. Членовете на екипите са обучени и мотивирани да дават всичко от себе си. В периоди на криза, екипите доброволно влагат допълнително време, енергия и мисъл, за да се справят с всеки проблем, пред който се изправят.

Когато парите потекат като река, те стигат безпрепятствено да всеки, подложил шепа. Стича се бушуващ, невидим поток от СИЛА, приличен на водопад – с единствена разлика, че тече в две посоки и отнася всички, потопени от правилната му страна нагоре към БОГАТСТВО, а останалите, лишени от късмет да плуват във вярната посока (и които не са в състояние да се измъкнат), смъква към дъно в мизерия и БЕДНОСТ.

Всеки, натрупал голямо лично състояние, знае за съществуването на този житейски поток. Той е възплетен в собствения НАЧИН НА МИСЛЕНЕ. Положителните мисловни емоции ни издигат нагоре към богатство; отрицателните ни свличат в дълбините на бедност и мизерия.

Ето как стигаме до мисъл, изключително важна за всеки, четящ тази книга с нагласа да натрупа свое собствено богатство.

Ако сте от страната на потока на СИЛАТА, която ви влечи към бедност, това може би е лост, с чиято помощ да се прехвърлите от другата страна. Лостът обаче ще ви послужи само ако се решите да го използвате. Четене и голяма преценка на информация няма да ви свърши никаква работа.


Много хора познават и двете страни на бързея на богатството, тъй като на различни етапи от живота си са се носили ту нагоре, ту надолу. Свивът на „Уолстрийт“ от 1929 г. повлича милиони хора към дъното. Те се борят, често с отчаяние и страх, да се доберат отново до пътя към успех. Именно към тях е адресирана настоящата книга.

Бедност и богатство често сменят местата си. Само че бедността обичайно извоюва плацдарм без фанфари и оръдеен салют, и ако искаме богатството да я изтласка, ще трябва да приложим внимателно изпитан и приложен ПЛАН. Бедността не се нуждае от планове. Не търси нечия помощ, защото е свирепа и безжалостна. Богатството е свенливо и трябва да бъде ухажвано настойчиво.

Нормално е всеки да ИСКА богатство, но малцина са наясно че единствено надеждно средство да натрупаме богатство са ясен план и ПЛАМЕННО ЖАЛАНИЕ.



Поведението на Рос Перо ([Ross Perot](#)) е класически пример за пълна и безрезервна отдаденост – не само на неговия собствен, но и на „Колективния ум“, с който се е обградил. Обзет е от ПЛАМЕНЕН СТРЕМЕЖ към богатство и го постига.

Преди да създаде собствената си компания [Electronic Data Systems](#) (, той е сред най-добрите търговци на [IBM](#). Предупреждават го, че ще стори огромна грешка, ако напусне компанията, рискувайки да се захване със собствен бизнес. Това обаче не го смущава особено. Вдъхновен е от визията си за бъдещето. Последващият успех е недвусмислено доказателство за това, че ако се придържаме към мечтите си и съумеем да спечелим екип експерти – наш „колективен ум“ – наясно как можем да ги осъществим, в крайна сметка ще постигнем успех и ще забогатеем.

Перо е твърдо уверен, че с отдаденост можем да сторим чудеса. И чудото става, когато EDS се надпреварва с IBM за един от най-големите договори е компютърната индустрия. На финала остават само две компании. IBM е по-богата и разполага с по-опитни и информирани специалисти. EDS има малък, но отдаден на идеята екип.

Перо си спомня: „Около месец след началото на конкурса влязох в стаята и чух момчета от екипа да си говорят: „Абе, сигурно няма да спечелим, но ще бъде страхотно преживяване.“ Не им налетях. Пристъпих към дъската и написах седемте критерия, по които ще ни оценяват. След това казах спокойно и мило: „Ще спечелим със седем на нула.“ И точно него ден извоювахме победата си.“

Перо признава, че по-високите заплати, повишения, бонуси, акции и хиляди работни места, създадени от проекта, несъмнено са били напълно осезаеми награди за постигнатото, но все пак е убеден, че много по-важно за хората му е било огромното удовлетворение да знаят, че с усилена работа и креативност са победили най-добрите в света. Какво прави една компания велика? – Екип, работещ сплотено, - като „колективен ум“, - с цел да преодолее конкуренцията.

Глава 11.

Тайна на сексуалната енергия

(обратно към [Глава 12](#))

Десета стъпка към богатство

Сексуалните емоции пораждаат определена умствена нагласа. Поради почти пълно невежество по темата, този тип ментално предразположение обичайно се свежда до чисто физически емоции, а тъй като повечето хора са изложени предимно на неправилни въздействия, когато се запознават със секса, всеки физически аспект получава изкривено тълкувание.

Сексуалната емоция ни дава следните три градивни възможности:

1. Продължаване на рода.
2. Поддържане на здравето (като терапевтично средство сексът няма равен).
3. Превръщане на посредствеността в гений чрез трансформация на сексуална енергия.

Преобразуването на сексуална енергия^(обратно) има просто и лесно обяснение. То представлява своеобразен вид преход от физическо към друг вид изразяване на нашите мисли.

Сексуалното влечение е най-силен познат на човека стимул. Под негово въздействие хората проявяват въображение, смелост, сила на волята, настойчивост и творчески способности, непознати при други обстоятелства. Стремещът към сексуален контакт е така силен и завладяващ, че хора излагат на риск живота и репутацията си, само и само да го удовлетворят. Впрегната и пренасочена в друго направление обаче, тази мотивация

вираща сила позволява на човек да използва най-ярки прояви на въображение, кураж и други свои положителни качества като неизчерпаем източник на вдъхновение в литература, изкуство и всяка друга професия или призвание – включително, разбира се, и при натрупване на богатство.

За трансформиране на сексуална енергия несъмнено е нужна сила на волята, но наградата оправдава положените усилия. Стремещът към сексуално изразяване е вроден и естествен. Не може да бъде потиснат или елиминиран. Можем обаче да му дадем израз по начини, обогатяващи тялото, ума и човешкия дух. Ако не получи творчески отдушник, той търси свое чисто физическо проявление.

Реката можа да бъде заприщена и водите ѝ контролирани известно врем, но рано или късно ще скъса дигата. Същото е в сила и при секса. Сексуалното влечение може да бъде озаптено и контролирано известно време, но самата му природа е такава, че винаги ще намери начин да се прояви. Ако не бъде трансформирано в конкретно творческо усилие, то ще намери друго, недотам изтънчено проявление.

Истински щастливци са хората, намерили отдушник на сексуалната емоция под форма на творчески усилия, защото по този начин те са се въздигнали до статус на гении.

Научно изследване разкрива слените значими факти:

1. Хората с най-ярки постижения имат отчетливо изразена сексуалност; тези хора са усвоили изкуството да трансформират своята сексуална енергия.
2. Мъжете, натрупали значителни богатства и радващи се на обществено признание в литература, изкуство, промишленост, архитектура и други сфери, са били въодушевени от присъствието на жена.

Проучването, предоставило ни тези удивителни разкрития, обхваща биографии и история в рамките на над две хиляди години. Във всеки конкретен случай, за който са налице недвусмислени доказателства за един или друг елемент от биографията на мъж или жена, постигнали велики неща, той е в недвусмислена връзка със силно развита сексуалност.

Сексуалната емоция е непреодолима сила, на която не можем да противостоим. Под нейно въздействие хората придобиват едва ли не свръхестествени способности. Ако осъзнаете това, ще разберете защо трансформацията на сексуална енергия може да превърне всекиго в гений.

Именно в сексуалната емоция се крие тайната на творческата сила.

Ако отстраните половите жлези на едно живо същество, било то човек или животно, вие го лишавате от основен стимул за живот. Вижте какво става с животни, след като ги кастрират. Бикът се превръща във вол, по-кратък и от крава. Подобна промяна лишава животни и хора, мъже и жени, от всякаква БОРБЕНОСТ.

Десет умствени стимула

[\(обратно\)](#)

Човешкият ум реагира на стимули, с чиято помощ може да бъде настроен на определена вълна – ентусиазъм, творческо въображение, силно желание и т.н. Най-често срещани стимули, на които мозъкът реагира, са следните:

1. Желание за сексуално изразяване.
2. Любов.
3. Пламенно желание за слава, власт, финансови облаги, ПАРИ.
4. Музика.

5. Приятелство между хора от един и същи пол и представители на различни полове.
6. „Колективен гений“, основан на хармония между двама или повече души, обединили се с цел духовно или светско извисяване.
7. Споделено страдание, както при група хора, подложени на преследване.
8. Самовнушение.
9. Страх.
10. Наркотици и алкохол.

Стремежът към сексуално изразяване заема първо място в списъка стимули, оказващи най-силно влияние върху ума и задвижващи най-бързо „колелата“ на физическа реакция. Осем от стимулите са естествени и градивни. Два са деструктивни. Списъкът, изложен тук, има за цел да ви предостави възможност да сравните главните източници на стимули за ума. Ако сторите това, ще установите че сексуалният стимул несъмнено упражнява най-силно въздействие.

Сравнение е необходимо с цел да докажем твърдението, че трансформацията на сексуална енергия може да превърне всеки в гений. Нека видим какво представлява геният. Сносна дефиниция гласи, че „гений е човек, открил начин да ускори своите мисловни вибрации до степен да може да общува свободно с източници на познание, недостъпни при нормално ниво на мисловни вибрации“.

Някой си всезнайко бе заключил, че геният е „човек с дълга коса, който се храни със странни неща, живее уединено и представлява интерес за шегобийците.“ По-добра дефиниция за гений е „човек, разкрил как да ускори мисловните си вибрации до степен да може свободно да общува с източници на познание, недостъпни за мисъл с нормална честота.“

Мислещият човек винаги ще подлага на съмнение подобна дефиниция и първият му въпрос задължително би бил: как е възможно някой да общува с източници на познание, недостъпни при НОРМАЛНО ниво на мисловни вибрации? Следващ въпрос вероятно би гласял: „Има ли източници на познание, достъпни само за генните и ако да, КАКВИ СА ТЕЗИ ИТОЧНИЦИ и как можем да получим достъп до тях?“

Ще ви предложа доказателство за някои от най-важните заключения, направени в тази книга – или поне ще ви предоставя достатъчно сведения, за да стигнете сами до доказателство с помощта на малко мисловни експерименти – едновременно с което ще ви дам и отговор на горните два въпроса.

„Гений“ се развива с помощта на шесто чувство

Съществуването на „шесто чувство“ не подлежи на съмнение. Именно него наричаме „творческо въображение“. Творческото въображение е дар, който повечето хора не използват никога в живота си, а ако случайно прибягнат до него, то това е чиста случайност. Единици са хората, които РЕШИТЕЛНО, С ЦЕЛ И ПРЕДНАМЕРЕНО използват творческото си въображение. Именно онези, които го правят и разбират добре неговите функции, наричаме ГЕНИИ.

Творческото въображение е пряк посредник между крайния ум на хората и Безкрайния интелект. Всички религиозни мъдрости, наречени откровения, всички открития на фундаментални и нови принципи в науката, се раждат единствено благодарение на творческо въображение.

Когато в нечий ум се зародят нови идеи или понятия под форма на т.нар. „проблясък“, това произтича от някой измежду следните източници (обратно към [Глава 12](#)):

1. Безграничния интелект (*Infinite Intelligence*);

2. Подсъзнанието, в което са складирани всички сетивни данни и мисловни импулси, някога достигали до нас от петте сетива (*One's subconscious mind, wherein is stored every sense impression and thought impulse which ever reached the brain through any of the five senses*);
3. Ум на друг човек, разпространил съответната мисъл или представа с помощта на своето съзнание, или от (*From the mind of some other person who has just released the thought, or picture of the idea or concept, through conscious thought, or*);
4. Подсъзнанието на отсрещния (*From the other person's subconscious storehouse*).

Няма други ИЗВЕСТНИ източници, от които можем да получим „идеи“ и „вдъхновение“.

Творческото въображение работи най-добре тогава, когато умът вибрира под въздействието на дразнител с изключително висока – или поне надвишаваща тази на нормален мисловен процес – честота.

Когато дейността на мозъка се ускори благодарение на някой от [десетте главни стимула](#), тя издига индивида далеч над хоризонта на обичайното мислене и му позволява да придобие обхват и дълбочина на мисълта, недостижими на по-ниски нива като тези, които използваме за разрешаване на проблеми в бизнеса или в професионалното си всекидневие.

Когато достигне това висше ниво на мисълта с помощта на един или повече от десетте мозъчни стимула, човек сякаш се е качил на самолет, от който може да вижда отвъд хоризонта, стесняващ ползрението му на земята. Нещо повече – на това високо мисловно ниво индивидът не е обвързан със стимули, които ограничават възприятията му, докато се бори да обезпечи потребности от първа необходимост като нужда от храна, дрехи

и подслон. Намира се в изцяло нова вселена, където ОБИЧАЙНИТЕ, ежедневни грижи са някъде далеч долу, също както хълмове, долини и други препятствия не ограничават кръгозора на пътник в самолет.

При този вълнуващ полет на МИСЪЛТА, творческите сили на ума имат пълна свобода на действие. Хоризонтът пред шестото чувство е чист и то може да се отвори за идеи, които не биха хрумнали никому при други обстоятелства. Именно шестото чувство обуславя разликата между гения и всеки друг.


Творческите способности се изострят и стават по-сетивни към вибрации, възникнали извън подсъзнанието на конкретен човек, и колкото по-често се използва тази способност, толкова повече индивидът разчита на нея и търси нейните мисловни импулси. Тя може да бъде култивирана и развита единствено с редовна употреба.

Добродетелта, позната като „съвест“, се проявява изцяло чрез дарованието шесто чувство.

Знаменити хора на изкуството – художници, писатели, музиканти, поети – са станали велики именно защото са се научили да разпознават „тихия вътрешен глас“, да се вслушват в него с помощта на творческото си въображение. Неоспорим факт е, че вдъхновение спхожда именно хора с богата фантазия.

Велик оратор достигал кулминация на своето послание, потапяйки се със затворени очи в своето Творческо въображение. На въпрос защо е затворил очи във връхната точка на речта, отвърнал: „Защото в него миг се отдръпвам и правя път на идеи от източник на висш разум.“


Един от най-успешните и реномирани американски финансиста обичайно затварял очи за две-три минути, преди да вземе решение. На въпроса защо го прави, отвърнал: „Със затворени очи мога да черпя от един по-висш интелект.“

Покойният д-р Елмър Р. Гейтс (: [*Dr. Elmer R. Gates*](#)) от Чеви Чейс, Мериленд ([*Chevy Chase, Maryland*](#)) – автор на над

200 полезни патента, редица от които ключови за днешните технологии – стига до своите изобретения, култивирайки и използвайки творческото си въображение. Методът му е меродавен и интересен за всеки, поел по трънливия път към ореол на гений, какъвто несъмнено е самият д-р Гейтс. Той е сред най-изтъкнатите, макар и сравнително скромно публикувани, световни учени.

В своята лаборатория бил обзавел „стая за лично общение“. Била на практика звукоизолирана и можела да се затъмнява изцяло. Вътре имало малка масичка с оставен на нея бележник. Пред масичката, на стената имало електрически ключ за осветлението. Когато д-р Гейтс пожелал да впрегне на работа творческото си въображение, влизал в стаята, сядал на масата, гасял осветлението и се СЪСРЕДОТОЧАВАЛ върху ИЗВЕСТНИТЕ елементи на изобретението, над което работел, оставайки неподвижен, докато в главата му не започнели да проблясват идеи, свързани с НЕПОЗНАТИТЕ елементи.

При един подобен експеримент в ума му нахлули толкова много идеи, че трябвало да пише над три часа. Когато потокът престанал и изобретателят погледнал бележките си, той установил че в тях се съдържат надлежно описани принципи без аналог сред постановките, известни на научните кръгове.

Нещо повече – записките съдържали интелигентно представено решение на негов собствен проблем. Така д-р Гейтс се сдобил с над 200 патента – започнати, но недовършени от „недоизпечени“ умове (*"half-baked" brains*). Доказателства за това са видни в Патентната служба на САЩ (: [the United States Patent and Trademark Office](http://www.uspto.gov)).

Д-р Гейтс се прехранвал като „генератор на идеи“ (*by "sitting for ideas"*) за индивидуални и корпоративни клиенти. Някои от най-крупните американски корпорации му плащали щедри хонорари за всеки час, прекаран в „генериране на идеи.“

Способността да разсъждаваме често не върши работа, защото до голяма степен се основава на нечия рутина. Далеч не всяко познание, базирано на „натрупан опит“, е меродавно. Идеи, до които достигахме посредством творческата си дарба, са много по-надеждни, защото техните източници са далеч по-сигурни от всички, достъпни на способността за съждение.

Главната разлика между гения и редовия *изобретател на „джунджурии“* (*the ordinary "crank" inventor*) ще разпознаем по това, че геният впряга творческото си въображение, а „*чарка-джиите*“ (*the "crank"*) следват метод на проби и грешки. Изобретателят в науката (подобно на Едисон и Гейтс) използва както синтетични, така и творчески страни на своето въображение.

Такъв тип учен – или „гений“ – като увертюра към изобретение организира и съчетава познати идеи или принципи, натрупани под форма на житейски опит, с помощта на своето *синтетично въображение* / *synthetic faculty* (т.е. *способност за съждение* / i.e. *the reasoning faculty*). Ако счете, че наличното познание е недостатъчно за завършване на изобретението, разчита на достъпни посредством *творческите* му заложби други източници на познание. Начините, по които прави това, варират според конкретната личност, но ето в какво се състои самата процедура:

1. СТИМУЛИРА УМА СИ ТАКА, ЧЕ ДА ВИБРИРА ПО-ИНТЕНЗИВНО ОТ ОБИЧАЙНО с помощта на един или повече от десетте умствени дразнителя или с друг стимулант по негов избор.
2. КОНЦЕНТРИРА СЕ над познатите фактори (готовата част) на изобретението и създава в ума си перфектна визия за непознатите компоненти (незавършената част) на своето творение. Поддържа будна идеята в съзнание-то си, докато тя премине на подсъзнателно ниво, след което изчиства съзнанието от ВСЯКАКВИ мисли и чак отговорът да го „осени“.

Понякога резултатите са конкретни и идват на часа. Друг път са отрицателни, в зависимост от това доколко развито е „шестото чувство“ или творческите способности.

Едисон изпробва над 10 000 различни комбинации от идеи с помощта на синтетичното си въображение, преди да „превключи“ към творческо начало и открие лампата с нажежаема жичка. Същото става и когато работи по фонографа.

Присъстват множество неопровержими доказателства, че сила на творческото въображение съществува. Можем да ги видим, ако проследим внимателно живота на хора, лидери в тяхната област, без да притежават обширно образование. Линкълн е чудесен пример за лидер, постигнал своето величие, откривайки и опирайки се на творческото си въображение. Доловил и започнал да разчита на това си дарование благодарение на любовта, пламнала у него, след като се запознал с Ан – нагледен пример как извисено чувство може да превърне човек в гений (или последен глупак).

На страниците на човешката история изобилстват сказания за велики лидери, в чиито достижения можем да доловим почерк на жени, пробудили творческо начало в умовете им като обект на силно сексуално влечение от тяхна страна. [Наполеон Бонапарт](#) е един от тези лидери. Черпейки вдъхновение от първата си жена, Жозефин (Joséphine de Beauharnais), той е неустрашим и непобедим. Когато обаче „по-добра преценка“ или разумни доводи го карат да я изтрие от живота си, настъпва неговият залез и той поема път към нерадостна смърт в самота на остров Света Елена.

Ако добрият тон го позволяваше, спокойно бихме могли да споменем и неколцина мъже, добре познати на американския читател, покорили звездни висоти благодарение въздигащото влияние на своите съпруги но и претърпели крах, замаяни от властта и парите, подлъгани да търсят нова плътски наслади.

Наполеон не е единствен принуден да разбере, че любовните страсти към точно определен субект засенчват всякакви рационални съображения.

Човешкият ум реагира на стимули!

Един от най-мощните стимули е стремежът към секс. Когато обаче бъде озаптен и насочен правилно, той е в състояние да издигне човек в онези висши мисловни сфери, позволяващи му да овладее източниците на тревога и дребни притеснения, и успешно да ги надмогне.

За съжаление, тази мисловна вселена е достъпна само за гениите. Всеки друг приема пасивно сексуалния подтик, без да се вгледа в огромния му потенциал – поради което броят гении е пренебрежимо малък в сравнение с този на множеството „други“.

С цел опресняване на паметта и във връзка с факти от биографиите на реални личности, представяме имената на няколко мъже с грандиозни заслуги, всеки от които известен с добре проявена сексуална натура. Разкрилият се техен гений несъмнено черпи сили от трансформирана сексуална енергия:

ДЖОРДЖ ВАШИНГТОН
НАПОЛЕОН БОНАПАРТ
УИЛЯМ ШЕКСПИР
ЕЙБРАХАМ ЛИНКЪЛН
РАЛФ УОЛДО ЕМЕРСЪН

РОБЪРТ БЪРНС (: [ROBERT BURNS](#))

ТОМАС ДЖЕФЕРСЪН

ЕЛБЪРТ ХЪБАРД (: [ELBERT HUBBARD](#))

ЕЛБЪРТ Х. ГЕРИ (: [ELBERT H. GARY](#))

ОСКАР УАЙЛД
УДРОУ УИЛСЪН



ДЖОН Х. ПАТЕРСОН ( : [JOHN H. PATTERSON](#))



АНДРЮ ДЖАКСЪН ( : [ANDREW JACKSON](#))

ЕНРИКО КАРУЗО

Собствените ви познания относно биографии на известни личности ще ви помогнат да допълните списъка. Намерете, ако можете, един-единствен мъж в цялата история на цивилизацията, постигнал съществен успех в което и да е поприще, който да не е бил движен от добре развита сексуална натура.

Ако не желаете да изхождате от биографии на наши съвременници, вземете произволен човек, постигнал нещо значимо в миналото, и опитайте да намерите някой с недобре проявен сексуален облик.

Половата енергия е творческа сила при всеки гений. *Никога не е имало и не ще срещнете велик водач, строител или архитект с недобре проявена сексуална движеща сила.*

Нека никой не съди погрешно от току-що изказаното твърдение, че ВСИЧКИ с ярко изразена сексуалност са гении! Един мъж придобива ореол на гений САМО когато и АКО стимулира мозъка си до степен да използва пълноценно неговия потенциал посредством креативната способност на въображението. Главна роля измежду стимулите, „засилващи“ вибрацията, често изпълнява сексуалната енергия. Самото *притежание* на такава енергия не е признак за гениалност. Енергията трябва да бъде *трансформирана* от желание за физически контакт в друг вид желание и действие, преди геният да се прояви.

Много хора далеч не стават гении при все силно проявено-то си сексуално желание; напротив, неразбиране и злоупотреба с тази велика сила принизява хора до статус на низши животни.

Защо мъжете рядко преуспяват преди четиридесет

Ретроспекция сред биографиите на над 25 000 души ме наведе на недвусмислено заключение, че хората, жънещи главоломен успех, в повечето случаи са над четиридесет години; при това съумяват истински да се изиявят доста след като навършат петдесет. Този факт бе толкова удивителен за мен, че реших да го обследвам по-внимателно; всъщност, отделих повече от двадесет и пет години.

Стигнах до заключение, че главна причина повечето успели хора да постигнат мечтите си едва между четиридесетата и петдесетата си година е склонността да ПИЛЕЕМ енергията си отдавайки твърде много за физическите проявления на сексуалните емоции. Обичайно дори не осъзнаваме, че сексът може да бъде използван и за други, значително по-важни цели, далеч над физическия му израз. Хората, които в крайна сметка откриват това, са вече пропилили много години – време, в което сексуалната им енергия е била в своя зенит, т.е. преди четиридесет и петата или петдесетата им година. Обикновено веднага след това те съумяват да стигнат върха.

Животът на много хора до четиридесетата им година – а понякога и доста след това – е непрестанно пилеене на енергия, която би могла да бъде вложена и в по-полезни начинания. Изхвърлят през прозореца най-чисти и светли емоции. Обикновено на това му казват „да изживееш младостта си“.


Стремежът към сексуална реализация е най-силна човешка емоция и тъкмо поради това – стига, разбира се, да бъде обуздан и канализиран, а не пилян за плътски удоволствия – може да превърне всекиго в гений.

Един от най-способните американски бизнесмени чисто-сърдечно заключава, че дължи повечето своя планове на привлекателната си секретарка. Признава, че нейното присъствие издига творческото му въображение на висоти, до които никой друг стимул не може да го извиси.

В историята изобилстват примери на хора, достигнали гениални висоти в резултат от изкуствени мозъчни стимуланти

като алкохол или наркотици. Едгар Алън По (: [Edgar Allan](#)

[Poe](#)) пише „Гарванът“ (: [“The Raven”](#)) под въздействието на алкохол, „потънал в сън, във който никой смъртен не е посмявал

да се потопи преди“. Джеймс Уиткъм Райли (: [James Whitcomb Riley](#)) написва най-добрите си страници отново под въздействие на алкохола. Може би именно благодарение на него вижда „легитимното взаимно проникване на реалността и съня, воденицата на реката и маранята над ленивото ѝ течение“. Робърт Бърнс също пише най-добре, когато е пиян – спомнете си: „Налей и чашиите не брой, догоре ги пълни – да пием с тебе, друже мой, за миналите дни!“ (“*For Auld Lang Syne, my dear, we'll*

take a cup of kindness yet, [for Auld Lang Syne](#) .”).

Нека не забравяме обаче, че много личности в крайна сметка разрушават живота си по този начин. Природата е определила дози, в които хората безопасно да стимулират ума си, така че да вибрира по начин, позволяващ им да извличат от „великото непознато“ ценни и редки мисли. И до ден днешен природните стимуланти не са намерили достойни заместители.

Психолозите са наясно с наличието на близка връзка между сексуални желания и духовни стремежи. Тъкмо това обясня-

ва особеното поведение на участници в оргии, известни като религиозно „прераждане“ (*religious "revivals"*), често срещани сред изостанали народи.

Цивилизацията и светът като цяло са ръководени от човешки емоции. Хората се влияят в своите действия не толкова от разум, колкото от „чувства“. Креативната способност на ума сработва единствено благодарение на емоциите и остава *недостъпна за хладния разум*. Най-силна човешка емоция е сексът. Други фактори (вече изброихме някои от тях) също могат да стимулират ума, но нито един – дори и всички заедно накуп – не може да се мери с движещата сила на секса.

Умствен стимулант наричаме всяко въздействие, което може временно или трайно да ускори вибрациите на мисълта. Десетте основни стимуланта, за които вече стана дума, са най-често срещани. С тяхна помощ можем да общуваме с Безграничния интелект или да получим пълен достъп до хранилището на подсъзнанието – не само нашето собствено, а и това на другите. Това е истинската гениалност.

Лектор, обучил повече от 30 000 продавачи и насочил усилията на всеки в правилна посока, прави забележително откритие, че хора с ясно изразена сексуалност са най-добри търговци. Обяснението е просто – онзи фактор, който обикновено наричаме „личен магнетизъм“, е всъщност проявление на сексуална енергия. Хората със силна сексуалност са вечен източник на магнетизъм. С култивиране и анализ, тази жизнена сила може да стане източник на блага и да се прилага ефикасно в междучовешките отношения. Сексуална енергия можем да предадем на другите по следните начини:

1. Чрез ръкостискане. Допирът на ръката незабавно подава сигнал за наличие или липса на магнетизъм.
2. Чрез тона на гласа. Магнетизъм (или сексуална енергия) е онова, което придава цвят, мелодия и обаяние на гласа.

3. Поза и маниери. Хората с добре изразена сексуалност се движат по-енергично и грациозно.
4. Вибрации на мисълта. Хората с ярко проявена сексуалност влагат сексуална емоция в мислите си – и по този начин влияят на околните.
5. Облекло. Хората с отчетлива сексуалност обичайно се отнасят внимателно към външния си вид. Обикновено избират облекло, отговарящо на тяхната личност, физика и поведение.

Когато набира продавачи, уменият мениджър търси най-вече личен магнетизъм. Хора, лишени от сексуална енергия, няма да проявят ентузиазъм, нито ще съумеят да вдъхнат ентузиазъм у другите – а нали ентузиазмът е сред най-важните фактори при продажбите, независимо за каква стока или услуга става дума. Лектор, оратор, проповедник, адвокат или търговец, лишен от сексуална енергия, не може да повлияе на другите по никакъв начин.

Ако добавим към това и факта, че повечето хора се влияят единствено когато човекът насреща им въздейства емоционално, ще разберем още по-добре колко важна част от вродените заложби на продавача е сексуалната енергия. Водещите специалисти в тази област са успели, защото съзнателно или подсъзнателно са трансформирали сексуалната енергия в ТЪРГОВСКИ ЕНТУЗИАЗЪМ! Типичен пример за фактическата роля на сексуалната трансформация.

Търговец, наясно как да отклони мисли от секса и да посвети на сделката същите ентузиазъм и непоколебимост, както към субекта на своето либидо, е вече овладял изкуството да трансформира сексуалната енергия, без значение дали и доколко осъзнава това.

Трансформирането на сексуална енергия изисква повече сила на волята, отколкото обичайно човек е склонен да вложи в подобен акт. Тези, които считат за трудно набирането на достатъчно сила на волята с оглед да успеят в подобна трансформация, могат постепенно да придобият желаната способност. Нужни са усилия на волята, но наградата щедро надвишава вложения труд.

Болшинството хора често проявяват непростимо невежество по темата за секса. Сексуалното влечение е масово неразбрано, оплювано и пародирано от невежи и злонамерени хора; самата дума „секс“ не се вмести в „добрия тон“. На мъже и жени, известни че са благословени – именно БЛАГОСЛОВЕНИ – със силно сексуална натура, обичайно се гледа като на безсрамници. Вместо да ги наричат благословени, обикновено ги считат за прокълнати.

Дори в днешната просветена епоха, милиони хора страдат от комплекс за малоценност, който са развили поради погрешно схващане, че отчетливата сексуалност е прокоба. Изявленията ми относно достойнствата на сексуалната енергия не следва да бъдат тълкувани като оправдание на сексуалната разпуснатост. Сексуалната емоция е добродетел САМО когато се използва интелигентно и острожно. Може да бъде насочена в погрешна посока (както често става) – до степен да принизи, вместо да обогатява интелект и физика. Настоящата глава е посветена на въпроса как да използваме пълноценно тази неизчерпаема сила.

Изключително важно за мен бе да установя, че на практика постиженията на всеки велик лидер, когото съм имал честта да анализирам, са били вдъхновени от жена. В много случаи „жената под въпрос“ беше скромна, себеотрицателна съпруга, почти непозната на широката общественост. В отделни ситуации източник на вдъхновение бе „другата жена“. Вероятно и вие познавате такива семейства.

Невъздържаните сексуални порядки са също толкова разрушителни, както ядене и пиене без мярка. В нашата епоха, за-

почнала с Първата световна война, сексуалната невъздържаност е едва ли не повсеместна. Оргията на ниски страсти е вероятна първопричина за недостига на големи лидери. Не можем да се възползваме от силите на творческото въображение, след като безотговорно ги пилеем. Човек е единствената жива твар, която нарушава законите на Природата във връзка с това. Всички останали живи същества се отдават на секс умерено и с цел в рамките на природните закони. Животните имат размножителни периоди, докато човек обичайно обявява целогодишен „ловен сезон“.

Всеки интелигентен човек знае, че прекалената употреба на стимуланти като алкохол и наркотици е форма на невъздържаност, увреждаща жизненоважни телесни органи, в т.ч. мозъка. Не всеки човек обаче знае, че прекомерният секс също може да стане навик, не по-малко разрушителен за творческите усилия от наркотиците и алкохола.

Сексуалният маниак не се различава особено от наркомана! Жертвите и на едното, и на другото са изгубили контрол над разума и сила на волята си. Прекомерният секс може не само да съсипе разума и силата на волята, но и да причини временна или перманентна лудост. Много случаи на хипохондрия (прекомерен страх и опасения за здравето) са следствие от навици, породени поради непознаване същинската функция на секса.

От приведените кратки референции по темата лесно можем да заключим, че невежеството във връзка с трансформиране на сексуална енергия не само навлича изключителни негативи на неосведомени хора, но и ги лишава от не по-малко съществени блага.

Ширещата се неинформираност по темата за секса е следствие от факта, че тя е забулена в тайнственост и обвита в мрак и тишина. Конспирацията от мистерия и мълчание упражнява върху умовете на младите хора същия ефект, както психологията на „забранения плод“. Ефектът е засилен интерес и стремеж

към придобиване на повече познания по „забранената“ тема; за срам на всички законодатели и болшинството лекари, при все че водещи техни представители са вече обучени да образуват млади хора по въпроса, лесно достъпна информация за секса няма никъде.

Рядкост е някой да се посвети на творчески усилия с видим резултат в дадена област преди четиридесетата си година. Обичайно хората бележат творчески разцвет между четиридесет и шестдесетгодишна възраст. До подобни изводи стигнах след щателни наблюдения на хиляди мъже и жени. Резултатите би трябвало да насърчат хората, непостигнали нищо до четиридесетата си година и онези, притеснени че преминавайки четиридесетгодишния си юбилей, вече гонят „преклонна възраст“. Годините между четиридесет и петдесет са по правило най-продуктивни. Мъжете трябва да чакат това десетилетие не със страх, а с надежда и дори нетърпение.

Ако търсите доказателства, че болшинството хора навлизат в своя най-продуктивен период едва след като навършат четиридесет, разгърнете хроники на най-успелите мъже в Америка. Хенри Форд не можем да считаме за пожънала успех личност, преди да подмине четиридесет години. Андрю Карнеги е доста над четиридесет, когато започва да жъне плодовете на своите усилия. На четиридесет Джеймс Дж. Хил (*James J. Hill*) е все още редови телеграфист. Невероятните достижения стават част от живота му на по-късен етап. Биографиите на американски индустриалци и финансисти са пълни с доказателства, че най-продуктивна възраст на човек е между четиридесет и шестдесет години.

От тридесетата си година насетне започваме да усвояваме (ако въобще някога това настъпи) изкуството как да трансформираме сексуалната енергия. Откритието става съвсем случайно и често напълно неосъзнато. Изведнъж на около тридесет и пет години установяваме, че творческите ни сили са нараснали, но обичайно нямаме обяснение на причината за тази промяна.

Всъщност Природата започва да хармонизира емоциите на любовта и секса вътре в нас така, че да можем да черпим от тях и да ги използваме като стимули за действие.

Сексът сам по себе си е мощен стимул към действие, но силата му е подобна на циклон – рядко се поддава на контрол. Когато обаче към сексуалната емоция добавим щипка любов, резултатът е зряла целеустременост, точна преценка и баланс. Има ли мъж, достигнал четиридесетте толкова нещастен, че не може да проумее изказаните становища и да ги потвърди от собствен опит?

Движен от стремеж да достави удоволствие на жена и разчитайки само на сексуална емоция, един мъж би могъл да бъде, и обикновено е, способен на направи много, но действията му ще бъдат дезорганизирани, без синхрон и напълно безсмислени. Движен от стремеж да задоволи сексуално една жена въз основа единствено на сексуално желание, даден човек би могъл да открадне, измами и дори да извърши убийство. Но когато чувство на ЛЮБОВ допълни сексуалните емоции, действията на същия човек ще бъдат насочени къде-къде по-разумно, балансирано и с резон.

Криминолози са стигнали до заключение, че и най-закоравели престъпници могат да бъдат превъзпитани под въздействие на женска *любов*. Не разполагаме с данни за нито един престъпник, променен към по-добро единствено чрез сексуални ласки. Фактите са добре познати, но не и причината за тях. Реформация протича, в случай че това стане, през *сърцето* или емоционалната същност на даден човек, а *не* през главата или неговия разум. Реформация означава „промяна в сърцето“, а не „промяна в главата“. Човек би могъл, на конкретно основание, да промени дадени елементи в своето поведение, за да избегне нежелани последствия, но СЪЩИНСКА РЕФОРМАЦИЯ настъпва само след промяна в сърцето – вследствие ЖЕЛАНИЕ за промяна.

Любов, Романтика и Секс са все емоции, способни да издигнат човек до висотите на върхово постижение. Любовта е чувство, играещо роля на предпазен клапан, и гарантира баланс, спокойствие и конструктивни усилия. Когато бъдат съчетани, трите емоции могат да предоставят всекиму статус на гений. Има, разбира се, и гении, все още непознали емоцията любов. Повечето от тях ще видим ангажирани в разрушителни дейности или най-малкото необвързани със справедливо и стойностно отношение към околните. Ако добрият тон позволяваше да го сторя, бих назовал поне десетина имена на хора в промишлеността и финансите, които потъпкват безогледно правата на други. Те са като че ли тотално лишени от съвест. Читателят не би се затруднил да предостави собствен списък с подобни хора.

Емоциите са състояния на ума. Природата ни е дарила с „мозъчна химия“ ("*chemistry of the mind*") работеща по начин, сходен с този при лабораторната химия (*chemistry of matter*). Всеобщоизвестен факт е, че в ателието си с техники от материална химия, специалист може да създаде смъртоносна отрова, смесвайки в правилни пропорции напълно безвредни елементи. Емоциите също могат да бъдат комбинирани така, че крайният продукт да бъде смъртоносна отрова. Ако смесим емоциите секс и ревност, ще превърнем човек в подивяло чудовище.

Присъствието на една или повече разрушителни емоции в човешкия ум, чрез мозъчна химия генерира отрова, която може да разруши нечие чувство за справедливост и порядъчност. В екстремални случаи присъствието на каквато и да е комбинация от тези емоции в мозъка може трайно да влоши психическото ни здраве.

Пътят на гения включва развитие, контрол и умело комбиниране на секс, романтика и любов. Накратко, процесът може да бъде формално изказан по следния начин:

Насърчавайте присъствието на тези емоции под форма на доминиращи мисли в нечие съзнание и избягвайте наличие на

всякакви разрушителни чувства. Умът е рожба на навика и храни *доминиращите* мисли, които му зададем. Чрез силата на волята можем да изпъдим дадена емоция и да поощрим всяка друга. Контролът над ума посредством сила на волята не е труден. За него са нужни постоянство и изградени навици. Секретът всъщност е в това да осъзнаем процеса на трансформация. Когато в ума ни се породи отрицателна емоция, тя може да бъде преобразувана в положително или градивно чувство чрез проста промяна на мисловната нагласа.

ЕДИНСТВЕН ПЪТ КЪМ ГЕНИАЛНОСТ Е ДОБРОВОЛНОТО УСИЛИЕ. Човек може да се издигне до върха във финансовия или индустриалния свят единствено благодарение на своята сексуална енергия, но историята сочи, че в болшинството случаи някои страни на характера му го лишават от възможност да запази или да се наслаждава на натрупаното състояние. Струва си да анализираме, обмислим и медитираме върху темата, защото тя засяга истина, чието познаване би било от полза както за жените, така и за всеки мъж. Невежество по въпроса е лишило хиляди хора от **ЩАСТИЕ**, при все техните богатства.

Любовната и сексуална емоции оставят отпечатък върху всичко, до което се докоснат. Белезите са така явни, че всеки, който пожелае, може да ги разчете. Хора, движени от буря страсти, разразили се единствено на база сексуални желания, дават явен израз на своите увлечения пред целия свят с израза на очите и чертите на лицето си. Щипка любов обаче омекотява нечий облик, разкрсява го и му придава чар. Не е нужно психолог да ви обяснява всичко това – можете да го констатирайте сами.

Емоцията любов разкрива и култивира артистичната и естетическа природа у хората. Остава своя отпечатък върху самата човешка душа дори и след като време и събития отдавна са угасили пламъка.

Любовни спомени не отмират. Мержелеят се, водят ни и ни въздействат дълго след като обектът им не е край нас. А ние не казваме нищо ново. Всеки, изпитвал **ИСТИНСКА ЛЮБОВ** знае, че тя оставя траен отпечатък в човешкото сърце. Силата на любовта не е подвластна на времето, защото самата тя е духовна по природа. Човек, който не може да бъде издигнат до големи висоти от любовта, е безнадежден случай – мъртъв, при все че мърда и диша.

Самите спомени за една любов са в състояние да ни въздигнат на творчески висоти. Жарката ѝ сила може да се е изтощила и отмряла като догорял огън, но пътят ѝ остава белязан веќе. Оттеглянето ѝ често освобождава в човешкото сърце място за нова, още по-зряла любов.

Върнете се към отминали моменти и се отдайте на светли спомени за отминала обич. Те ще смекчат въздействието на днешни тревоги и притеснения. Ще ви предоставят средство за избавление от житейски горести или – кой знае? – може би вашият мозък ще ви осени, по време на това временно оттегляне в света на фантазията, с идеи или планове, които да променят изцяло финансовото ви и духовно предстояще.

Ако мислите себе си за неудачник, защото „любовта си е отишла,“ избийте си тази мисъл от главата. Истинската любов не умира безвъзвратно. Тя е своенравна и темпераментна, ефирна и неуловима; идва, когато ѝ скимне и си тръгва без предупреждение. Приемете я и ѝ се наслаждавайте, докато е край вас и не се отдавайте на съжаление, когато си тръгне. Тревогите не ще я върнат обратно.

Забравете и притеснения, че любовта ни спохожда само веднъж. Навестява ни и си отива безчет пъти, но всяка среща с нея е уникална и неповторима. Обикновено конкретно любовно преживяване оставя в сърцето по-дълбок отпечатък от всеки друг път, но такава опитност е полезна – освен за човек, у когото раздялата с любовта е породила негодувание и цинизъм.

Любовта не бива да води до разочарование, а и такава няма как да се прояви, ако хората осъзнават различието между любовна и сексуална емоция. Основната разлика се състои в това, че любовта е духовно, а сексът – физиологично изживяване. Нито едно изживяване, породено от духовни сили, не може да вреди, освен ако не изхожда от невежество или ревност.

Любовта несъмнено е най-висша житейска емоция. Свързва ни с Безграничния интелект. Когато към нея добавим романтика и сексуална енергия, тя може да ни издигне до върха на творческите възможности. Емоциите любов, секс и романтика са трите страни на вечния триъгълник на гения. Няма друг механизъм, чрез който природата да ни превръща в гении.

Любовта е емоция с множество нюанси, оттенъци и разцветки. Обичта към родители и деца е несравнима с онова, което изпитваме към спътника в живота. При едната присъства сексуален елемент, а при другите – не.

Любовта, която изпитваме към истинските си приятели, също не може да се сравни с тази към любим човек, родители и деца, но това не означава, че не съществува или че е по-малко силна.

Има и любов към неодушевени предмети, от типа на природни красоти. Най-силна и изгаряща от всички видове любов обаче е онази с примесен сексуален елемент. Бракове, които не са благословени с точната пропорция любов и секс, не са щастливи и рядко траят дълго. Само любов не прави един брак щастлив, нито само секс. Но когато двете красиви емоции се слейт, бракът може да се изрази във възможно най-извисеното и блажено състояние на духа, постижимо на тази земя.

Когато към любовта и секса добавим и романтично чувство, всякакви бариери между ограничения човешки ум и Безграничния интелект отпадат.

Ражда се геният!

Колко по-различен е нашият сюжет от всичко, обичайно свързано със секса! Направихме тълкувание на сексуалните емоции, което ги издига над прахта и ги предава в ръцете на Твореца подобно на глина, от която Той да извая всичко хубаво и вдъхновяващо на този свят. В случай, че поднесената интерпретация бъде правилно разбрана, в твърде много изтерзани бракове отново биха се възцарили единство и разбирателство. Дисхармония, често проявяваща се под форма на натяквания, обичайно произтича от *липса на разбиране* по въпроса за секса. В бракове, където цари любов, романтична атмосфера и правилно осъзнаване на сексуалната емоция и функция, партньорите са единни и сплотени.

Щастлив е мъж, чиято съпруга осъзнава същинската взаимозависимост между емоциите любов, секс и романтика. Когато се чувства мотивиран от това свещено триединство, никоя работа не би била тягостна за него, защото и най-тежкото и неприятно усилие е своеобразен стремеж към любов.

Стара поговорка гласи, че „жена може както да направи мъжа си милионер, така и да го провали,“ но не става ясно защо. „Правенето“ и „провалът“ може да са следствие от неразбиране или недостиг на любовна, сексуална или романтична емоция.

При все, че мъжете са полигамни по самата същност на своето биологично наследство, никоя жена не упражнява върху даден мъж по-силно влияние от собствената му съпруга, стига тя да не е негов пълен антипод. Същото е в сила и по отношение на мъж, допуснал интересът на съпругата му към него да отмре.

Семейните хора често се спрекват за какви ли не досадни дреболии. Подложим ли ги на анализ, констатираме как същинската причина за проблема често се корени в безразличие или подминаване с лека ръка на детайлите.

Основна сила, движеща един мъж, е стремежът да направи жена щастлива! Ловецът, откроявал се в праисторически дни, преди зората на цивилизацията, го е правил за да изпъкне в очите на жена. В него отношение мъжката натура е неиз-

менна. Днешният „ловец“ не носи вкъщи кожи на диви животни, но демонстрира своя стремеж да ѝ угоди чрез луксозни дрехи, скъпи коли и охолен живот. Мъжът проявява същата охота да угоди на жена, както и преди зората на цивилизацията. Променил се е единствено начинът, по който го прави. Мъже трупат несметни богатства и придобиват огромна власт и слава главно заради своя *стремеж да угаждат на жените*.

Извадете жените от техния живот и големите богатства губят смисъл за повечето мъже. *Именно този неудържим стремеж на мъжа да угоди на жена ѝ предоставя силата да създаде или провали даден мъж*.

Жена, която разбира мъжката природа и дискретно я обгрижва, не трябва да се бои от конкуренция на други жени. Мъже, при все „гиганти“ с непоклатима воля в отношенията с други мъже, лесно се оставят да бъдат играчка в ръцете на конкретни жени по свой избор.

Болшинството мъже не биха допуснали, че са толкова подвластни на любимите жени, защото в натурата им е залегнал стремеж да бъдат разпознавани като представители по-силния от двата пола. Нещо повече, интелигентните жени са наясно с тази „мъжка особеност“ и много мъдро не я правят на въпрос.

Някои мъже осъзнават, че се влияят от конкретна жена – съпруга, любима, майка или сестра, но тактично се въздържат от съпротива срещу подобна намеса, бидейки достатъчно интелигентни да проумеят, че НИКОЙ МЪЖ НЕ Е ЩАСТЛИВ ИЛИ ЗАВЪРШЕН БЕЗ КРАЙНА НАМЕСА НА ПРАВИЛНАТА ЖЕНА. Мъж, ненаясно с тази съдбовна истина, се лишава от потенциала на сила, допринесла за успеха на мъжкото съсловие повече от всички други фактори, взети накуп.

Глава 12.

Подсъзнанието: свързващо звено

(обратно към [Глава 9](#))

Единадесета стъпка към богатство

ПОДСЪЗНАНИЕТО е онази част от нашия ум, в която всеки мисловен импулс, достигащ до съзнанието с помощта на едно от петте сетива, се записва и класифицира, и от която в нужния момент можем да извличаме мисли, подобно на документи в картотека.

То получава и складира сетивни възприятия и мисли, независимо от тяхната природа. Можем **ПРЕДНАМЕРЕНО** да му зададем план, мисъл или цел, които искаме да преобразуваме в техен паричен еквивалент. Подсъзнанието действа най-напред под натиска на доминантните желания с емоционален нюанс от типа на вяра.

Преценете току-що казаното в контекста на напътствията в Глава 2 за [ЖЕЛАНИЕТО](#), където представихме шест стъпки и насоките в главата за [изграждане и изпълнение на планове](#), и ще осъзнаете колко важна е поднесената мисъл.

ПОДСЪЗНАНИЕТО РАБОТИ ДЕНЕМ И НОЩЕМ. По неведоми за нас метод или процедура то кара благоразположени сили на Безграничния интелект със своята мощ целенасочено да трансформират нечий желания в техен физически еквивалент, неизменно избирайки най-пригодния начин за постигане на конкретна цел.

Няма как *изцяло* да контролираме своето подсъзнание, но можем целенасочено да му подаваме всеки план, желание или цел, които искаме да придобият конкретна веществена форма.

Прочетете отново напътствията как използваме подсъзнателния ум в [главата за самовнушението](#).

Налице са множество доказателства в подкрепа на теза, че подсъзнанието е свързващо звено между ограничения човешки ум и Безграничния интелект. То играе роля на посредник, с чиято помощ черпим свободно от Безграничния интелект. В самото него е заложен загадъчният процес, чрез който умствените импулси се модифицират и трансформират в свой духовен еквивалент. Единствено така молитвата може да достигне източника, способен да откликне на нея.

Креативните способности на подсъзнанието са всесилни и неизменни. Пред тях можем само да благоговеем.

Всеки път, когато започна да говоря за подсъзнанието, се чувствам дребен и нищожен, може би защото целите наши познания, свързани с него, са нищожно малки. Смят факт, че подсъзнанието е средство за общуване между човешкия ум и Безграничния интелект, сам по себе си на практика парализира нашия разсъдък.

Дадете ли си веднъж сметка, че подсъзнание реално съществува и осъзнаете ли способностите му на средство, трансформиращо вашите ЖЕЛАНИЯ във вещи или пари, ще схванете същинския смисъл на [напътствията](#) във Втора глава. Ще разберете и защо непрестанно ви приканвам ДА ИЗКАЖЕТЕ ЖЕЛАНИЯТА СИ ЯСНО И ДА И ЗАПИШЕТЕ. Ще осъзнаете и нуждата от ПОСТОЯНСТВО при изпълнение на напътствията.

Тринадесетте принципа на успеха са все стимули към вас да придобиете способност да достигнете до подсъзнанието си и да му въздействате. Не се обезсърчавайте, ако при първи път не успеете. Помнете, че на подсъзнанието можем да въздействаме преднамерено *единствено посредством навик*, съгласно напътствията в главата за [ВЯРАТА](#). Все още не сте имали време да работите върху вярата. Бъдете търпеливи. Бъдете настойчиви.

Предстои да повторим множество заключения от главите за вярата и самовнушението с цел да се запечатат във **ВАШЕТО** подсъзнание. Помнете, че то работи неспирно, *независимо дали и доколко опитваме да му влияем или не*. Това, естествено, означава, че нашите грижи за страх и бедност, и всякакви негативни мисли му влияят с пълна сила, *освен ако, разбира се*, не преодолеем деструктивните импулси и не започнем да го храняме с по-благотворни идеи.

Подсъзнанието не подхожда безучастно! Ако не му предоставим градивен материал под форма на **ЖЕЛАНИЯ**, то ще се заеме с мисли, достигнали до него поради проявено от нас невнимание. Вече знаем, че подсъзнанието е непрестанно бомбардирано от мисловни импулси – положителни и отрицателни – главно от четирите източника, за които стана дума в единадесетата глава, когато коментирах [трансформирането на сексуалната енергия](#).

На настоящия етап е достатъчно да знаете, че живеем *непрестанно* потопени в море от мисловни импулси, достигащи нашето подсъзнание, без дори да осъзнаваме това. Някои са с отрицателен заряд, други – с положителен. Целта ни ще бъде да не допускаме негативни импулси и да направим така, че в подсъзнанието ни да влезе само позитивният импулс на **ЖЕЛАНИЕТО**.

Когато постигнете това, вече ще разполагате с ключ от вратата към подсъзнанието. Нещо повече – ще контролирате тази врата така умело, че нито една нежелана мисъл няма да може да окаже влияние на подсъзнанието ви.

Всичко, създадено на този свят, **ЗАПОЧВА** своето съществуване под форма на мисловен импулс. Не можем да създадем нещо, което не е било заченато в **МИСЪЛТА**. С помощта на въображението мисловните импулси могат да бъдат съчетавани така, че да прераснат в план. Въображението, стига да е под контрол, може да се използва за създаване на планове и набеяз-

ване на цели, които да ни доведат до успех в избраната професия.

Всички мисловни импулси, които предстои да бъдат преобразувани в техен физически еквивалент, съзнателно формиран в подсъзнанието, трябва да минат през въображението и да бъдат примесени с вяра. „Смесването“ на вяра с план или цел, която предстои да бъде поднесена на подсъзнанието, може да бъде сторено ЕДИНСТВЕНО с помощта на въображението.

От току-що изказаното основателно можем да заключим, че за да използваме преднамерено подсъзнанието, трябва да прилагаме координирано всички принципи, за които стана дума.



Ела Уийлър Уилкокс ([Ella Wheeler Wilcox](#)), известна поетеса и журналистка от края на XIX-ти и началото на XX-ти век, онагледява своето схващане за силата на подсъзнанието в следните стихове:

Няма как да знаеш че мисъл
ще ти донесе любов;
мислите летят по своя воля,
следвайки невидим зов.
Този зов обаче предвидим е –
всяка мисъл друга ще роди,
тя пък ще се върне пак при тебе
и със спомен скъп ще те дари.

*(Човешката мисъл е всесилна.
Носи и любов, и омраза.*

*Мислите са веществени, а ефирните им крила
ги носят по-бързо от пощенски гълъб.
Следват всемирния закон –*

*първоизточникът твори по свой образ и подобие –
и връщат обратно на часа
всичко, сътворено от нашето съзнание.*

*"You never can tell what a thought will do
In bringing you hate or love—
For thoughts are things, and their airy wings
Are swifter than carrier doves.
They follow the law of the universe—
Each thing creates its kind,
And they speed O'er the track to bring you back
Whatever went out from your mind.")*

Уилкокс осъзнава факта, че мислите с първоизточник нашия ум, се запечатват трайно в подсъзнанието, откъдето започват да действат като магнит, модел или схема, по която подсъзнанието работи, за да превърне едно или друго желание в действително достижение. Мислите са веществени, доколкото всеки предмет започва съществуването си под форма на мисловна енергия.

Подсъзнателният ум е по-податлив на мисловни импулси, подплатени с чувства, отколкото на мисли, генерирани изцяло в разумната част на мозъка. Всъщност налице са множество доказателства в подкрепа на теорията, че САМО емоционални мисли упражняват реално въздействие върху подсъзнанието. Несъмнен факт е, че именно чувства управляват живота на повечето хора. Вярно е също и че подсъзнанието отговаря по-бързо и се поддава по-лесно на мисловни импулси, съпроводени от емоции, и затова е изключително важно да се запознаем с най-важните такива емоции. Познаваме седем основни положителни и седем главни отрицателни чувства. Отрицателните могат само да отровят всяка мисъл, достигаща подсъзнанието. Положителните трябва да култивираме с помощта на самовнушение

в мислите, които целим умишлено да прехвърлим там. (Вж. насоките в [глава 4](#), посветена на самовнушението.)

Такива чувствени импулси са като маята в хляба, доколкото именно те са стимулт, привеждащ мисълта от пасивно в работно състояние. Ето защо мисли, примесени с емоция, се претворяват в действие по-бързо и лесно от други, плод единствено на „трезв разум“.

Четете тази книга, защото се готвите да повлияете и наложите контрол над „вътрешната аудитория“ в своето подсъзнание с цел да заложите в него СТРЕМЕЖ да забогатеете, който то да трансформира в реален паричен еквивалент. Жизненоважно е да осъзнаете начина, по който можете да достигнете въпросната „вътрешна аудитория“. Трябва да говорите на неговия език – с емоции и чувства, - за да ви чуе. В нея връзка, нека изброим седемте основни положителни и седемте главни отрицателни, за да можете да черпите ползи от позитивните и да избягвате негативните емоции, когато давате напътствия на подсъзнанието.

СЕДЕМ ОСНОВНИ ПОЛОЖИТЕЛНИ ЕМОЦИИ

ЖЕЛАНИЕ

ВЯРА

ЛЮБОВ

СЕКС

ЕНТУСИАЗЪМ

РОМАНТИКА

НАДЕЖДА

Има и други положителни емоции, но тези са най-силни и най-често влагани в творчески усилия. Овладейте ги (можете да постигнете това само с ПРАКТИКА) и ще разполагате на воля с

всяко друго положително чувство. Помнете, че настоящата книга има за цел да ви помогне да развиете своето „усещане за пари“, *изпълвайки съзнанието ви с позитивни емоции.*

СЕДЕМ ГЛАВНИ ОТРИЦАТЕЛНИ ЕМОЦИИ

(Пазете се от тях)

СТРАХ

РЕВНОСТ

ОМРАЗА

ОТМЪСТИТЕЛНОСТ

АЛЧНОСТ

СУЕВЕРИЕ

ГНЯВ

*Положителни и отрицателни емоции не могат да съществуват едновременно в ума. Единият тип неизменно доминира. Наш ангажимент е да се постареем позитивните чувства да оказват главно влияние върху нашия ум. Тук на наша страна идва НАВИКЪТ. Формирайте навик да прилагате и използвате позитивни емоции! В крайна сметка те ще завладеят ума ви до степен всичко лошо *просто да не може да проникне в него.**

Само ако следвате тези напътствия буквално и неотклонно, ще съумеете да придобиете нужния контрол над своето подсъзнание. Присъствието на една-единствена негативна мисъл е достатъчно, за да ликвидира всякакъв шанс за конструктивна помощ от негова страна.

Ако сте достатъчно наблюдателни, вероятно сте забелязали, че повечето хора прибегват към молитва ЕДВА след като всички други средства са се ИЗЧЕРПИЛИ! Или шепнат формално непонятни слова. И тъй като повечето хора прибегват до молитва ЕДВА КОГАТО ВСИЧКО ДРУГО СЕ Е ПРОВАЛИЛО, обикновено го правят изпълнени със СТРАХ и СЪМНЕНИЕ. *Подсъзнанието послушно възприема тези емоции и ги предава*

на Безграничния интелект, който на свой ред започва да РАБОТИ НАД ТЯХ.

Ако се молите за нещо, но обзети от страх, че може да не го получите или че Безграничният интелект няма да се отзове на вашето прошение, значи молитвата ви *е била напразна*.

Понякога молитвата действително водят до сбъждане на нечия мечта. Ако се е случвало да получите нещо, за което сте се молили, върнете се назад и опитайте да си спомните фактическото СЪСТОЯНИЕ НА СЪЗНАНИЕТО си в него момент, и ще осъзнаете със сигурност, че поднесената тук теория е нещо повече от словесни излияния.

Ще дойде време, когато всички училища и образователни институции ще преподават „молитвология“ (*“science of prayer”*). Вероятно тогава молитвата действително ще стане вид наука. Когато тази епоха настъпи – а това ще стане, когато човечеството е готово за нея и я пожелае – никой няма да се обръща към *Вселенския ум (Universal Mind)* със страх просто защото няма да съществува емоция като страх. Невежество, суеверие и лъжовни учения ще са вече минало и ние ще достигнем най-сетне блаженство като деца на Безграничния интелект. Някои хора вече са постигнали това състояние.

Ако считате горното предсказание за твърде пресилено, направете кратка ретроспекция на човешката цивилизация. Преди малко повече от двеста години всички са вярвали, че светкавицата е проявление на Божи гняв и са се страхували от нея. Днес обаче, именно благодарение на силата на ВЯРАТА, сме впрегнали светкавицата и сме я накарали да върти колелата на цялата индустрия. До неотдавна сме считали пространството между планетите за съвсем празно – безжизнен вакуум. Сега обаче, благодарение на същата тази сила на ВЯРАТА научихме, че то не само не е празно и мъртво, а изобилства от живот под форма на най-висша вибрация, отстъпваща вероятно единствено на вибрацията на МИСЪЛТА. Знаем също така, че тази жива,

пулсираща енергия, проникнала във всеки атом материя и изпълваща всяко кътче на пространството, обединява всички човешки умове.

Какво право имаме да считаме, че тази енергия не свързва и всеки човешки мозък с Безграничния интелект? Между тях няма пропускателни пунктове и пълноценното взаимно общуване изисква единствено търпение, вяра, постоянство, разбиране и НЕПОДПРАВЕНО ЖЕЛАНИЕ. Разговорите са строго лични и без паричен еквивалент. Безграничният интелект изисква лично участие от всеки и не приема чуждо посредничество. Или комуникираме директно, или връзка няма.

Можете да закупите една камара молитвеници и да се ровите из тях напразно до сетния си ден. Мислите, които искате да споделите с Безграничния интелект, трябва да преминат през определена трансформация – на каквато е способно единствено подсъзнанието ви.

Общуването с Безграничния интелект напомня схема, при която звукът се предава чрез радиовълни. Ако познавате принципа на радиото, телевизията и клетъчните телефони, със сигурност знаете, че говор и картина могат да се предават единствено под форма на вибрации с честота, която нито очите, нито ушите ни съумяват да доловят. Радиопредавателната станция модулира вибрациите на човешки глас милиони пъти. Единствено по този начин звуковите честоти могат да прекосят пространството. След това попадат отново в онази част от етера, която наричаме ефир, и така достигат приемниците, които преобразуват енергията обратно до нормална честота, за да можем да я видим и/или чуем.

Подсъзнанието е посредникът, който предава молитвите ни на Безграничния интелект така, че той да може да ги разбере, след което ни връща неговия отговор под форма на план или идея, с чиято помощ може да се сдобием с онова, за което се молим. Разберете този принцип и ще осъзнаете защо самите думи

от молитвеника не могат да ви свържат с Безкрайността и техен механичен прочит не ще спомогне да го сторите и вие.

Преди молитвата ви да достигне Безграничния интелект (изказвам лично свое мнение), тя вероятно трябва да премине от мисловна в духовна вибрация. Вярата е единствен познат ни начин за придаване духовен израз на мисълта. ВЯРА и СТРАХ обаче са лоши ешове. *Където срещнем едното, другото отсъства.*

Глава 13.

Мозъкът:

мисловна приемо-предавателна станция

Дванадесета стъпка към богатство

Докато провеждах едно изследване съвместно с д-р Александър Грахам Бел (*Dr. Alexander Graham Bell*) и д-р Елмър Р. Гейтс (*Dr. Elmer R. Gates*), стигнах до извода, че всеки човешки мозък е своеобразна мисловна приемо-предавателна станция.

Посредством етера; по начин, наподобяващ принципа на радиото и другите безжични комуникации, всеки човешки ум е способен да улавя мисловни вибрации, рожба на други умове.

В него контекст можем да разгледаме примерно описанието на [Творческото въображение](#) от глава 6. То е мозъчен „приемник“ и получава мисли, излъчени от съзнанията на други хора. То е и средство за комуникация между съзнателния, мислещ ум, и [четирите източника](#), от които черпим мисловни стимули.

Когато бъде стимулиран и достигне нужната висока честота на вибрациите, умът става по-възприемчив към сигнали, достигащи до него от външни източници посредством етера. Процесът може да бъде задействан както от положителни, така и от негативни емоции. Отново, благодарение на емоциите, вибрациите на мисълта могат да бъдат ускорени значително.

Вибрациите с най-висока честота са единствени, които етерът може да пренася от един ум до друг. Мисълта е форма на енергия, която достига от едно място на друго посредством вибрации с изключително висока честота. Ако бъде модулирана от някоя измежду основните емоции, тя ще вибрира много по-интензивно от обикновена мисъл и единствено при това положение

ние ще може да достигне до друг ум – вследствие способността на човешкия мозък да излъчва.

Сексуалният стремеж е сред водещите човешка емоции, най-вече що се отнася до нейната интензивност и способност да въздейства. Мозъкът, възбуден от сексуално желание, вибрира много по-бързо, отколкото когато въпросната емоция отсъства или не се е проявила толкова интензивно.

Резултатът от преобразуването на сексуална енергия е увеличаване честотата на мисловните вибрации до степен творческото въображение да стане изключително възприемчиво за идеи, уловени от етера. От друга страна, когато мозъкът вибрира бързо, той не само привлича мисли и идеи, излъчени от други мозъци в етера, но и свързва собствените мисли с чувствата, необходими за тяхното предаване на подсъзнанието и за претворяването им в реалност.

Става ясно, че именно принципът на излъчване е фактор, способстващ за смесване на чувства или емоции с мисли и препращането им към подсъзнанието.

Подсъзнателният ум е „предавател“ на мозъка, излъчващ мисловни вибрации в пространството. Творческото въображение е своеобразен мозъчен „приемник“, в който постъпват мисловни вибрации от етера.

Паралелно с важните иначе елементи на подсъзнанието и способностите на Творческото въображение, съставляващи комуникационен модул на нашата ментална приемо-предавателна машина, ще трябва да анализираме и принципа на смовнушението, с чиято помощ да задействаме нашата „приемо-предавателна“ станция.

С помощта на напътствията, изложени в [глава 4](#), вече знаете как ЖЕЛАНИЕТО може да бъде трансформирано в свой паричен еквивалент.

Менталната „приемо-предавателна“ машина работи по сравнително проста процедура. Ако решите да се възползвате от нея, ще трябва да запомните и прилагате само три елемента: ПОДСЪЗНАНИЕ, ТВОРЧЕСКО ВЪОБРАЖЕНИЕ и САМОВНУШЕНИЕ. Стимулите, с чиято помощ вкарвате трите принципа в работа, бяха вече представени в предходните глави; цялата процедура започва с ЖЕЛЕНИЕ.

Най-съществените сили са „неосезаеми“

Депресията от тридесетте години доведе света до самия предел на разбирането за неосезаемите и невидими сили. В предходни епохи човечеството е залагало твърде много на сетивни възприятия и е свеждало познанието си до осезаемото – което може да се види, пипне, претегли и измери.

Понастоящем навлизаме в най-удивителната от всички епохи – време, което ще ни научи на нещо за нематериалните сили в света край нас. Вероятно в време да осъзнаем, че нашето „друго аз“ е по-могъщо от материалната личност, чието отражение виждаме в огледалото.

Понякога говорим твърде лековато и повърхностно за неосезаемото – нещата, които не можем да доловим с петте си сетива; не бива да забравяме обаче, че *всички ние сме под контрола на невидими и неосезаеми сили*.

Дори съвкупната сила на цялото човечество не е достатъчна то да се справи, нито да контролира нематериалната сила, надигаща бушуващите океански вълни. Човек не е в състояние да проумее скритата сила на гравитацията, която държи малката земя в нейната орбита и позволява да ходим по нея, вместо да се носим по права линия в пространството, камо ли да я контролира. Всички ние сме безсилни пред нематериалната сила на гръмотевицата, както и пред неосезаемата сила на електричест-

вото – дори не знаем що е електричество, откъде идва и за какво всъщност служи.



Всичко дотук не изчерпва човешкото невежество относно неосезаеми и невидими неща. Не сме в състояние да проумеем дори нематериалната сила (и интелигентност), скрита в земната почва – *сила, която предоставя всеки залък на нашата трапеза, всяка дреха на гърба ни, и всеки долар в джоба.*

Драматична история на мозъка

И накрая, - но не на последно място – с всичката си прехвалена култура и цялото образование, не разбираме нищо или почти нищо от най-великата от всички нематериални сили – тази на *мисълта*. Знаем съвсем малко за физическия мозък, за фините мрежи, от които е изтъкан, и чрез които силата на мисълта се трансформира в свой материален еквивалент, но вече навлизаме в епоха, която носи просветление. Хора на науката насочват внимание към поразителен обект за изследване, наречен „човешки мозък“ и макар че изследванията им тепърва прохождат, вече са разкрили достатъчно, за да знаят, че броят връзки между нервните клетки, съставляващи „контролния пулт“ на човешкия мозък, е единица, следвана от петнадесет милиона нули.


„Тази цифра е така зашеметяваща – споделя д-р Джъдсън



Херик (: [Dr. C. Judson Herrick](#)) от Чикагски университет (: [University of Chicago](#)) – че астрономическите цифри, всички стотици милиони светлинни години, просто бледнеят в сравнение с нея. Знаем, че в мозъчната кора на човека има между десет и четиринадесет милиарда нервни клетки, както и че тези нервни клетки са подредени по определена схема; схемата в никакъв случай не е случайна. В нея има определен ред. Неотдавна разработени модели на електрофизиологията ни помогнаха да засечем електрическите потоци от точно определени клетки, да

ги усилим и запишем разлики в потенциала от порядъка на една милионна част от волта.“

Не е възможно подобна фина мрежа да съществува, единствено за да управлява физически функции, свързани с растежа и поддръжката на физическото ни тяло. Не ви ли звучи по-вероятно, че същата тази система, дала на милиарди неврони възможност да общуват помежду си, ни дава и възможност за връзка с други нематериални сили?

В края на тридесетте години, „Ню Йорк Таймс“ публикува статия, от която ставаше ясно, че поне един голям университет и поне един интелигентен изследовател на ума са провели организирано проучване, благодарение на което са стигнали до заключения, потвърждаващи онова, за което говорим в тази и следващата глава. В статията се говори за работата на д-р Райн (*Dr. Rhine*) и колегите му от университета „Дюк“ (: [Duke University](http://DukeUniversity.edu)); справка: „Що е телепатия?“ (*viz.:—* „[What is 'Telepathy'?](http://WhatIsTelepathy.org)“).

Що е телепатия?

Преди месец цитирахме в нашата рубрика някои от забележителните резултати, постигнати от професор Райн (*Professor Rhine*) и неговите колеги от университета „Дюк“ след повече от сто хиляди теста, целящи да докажат съществуването на телепатия и ясновидство (*clairvoyance*). Резултатите са обобщени в първите две статии в списание „Харпърс магазин“ (*HARPER'S: Harper's Magazine*). Във втората статия, публикувана съвсем наскоро, авторът. Е. Х. Райт (*E. H. Wright*), се опитва да обобщи изводите или поне разумни предположения, които можем да направим относно естеството на тази екстрасензорна перцепция.

Експериментите на Райт карат много учени да смятат, че телепатията и ясновидството са до голяма степен възможни. Райт поставя на перцепиентите задача да познаят колкото се мо-

же повече карти от специална колода, без да ги гледат или докосват. Установено е наличие на група хора, които дават толкова много верни отговори, че не е възможно те да са статистическа случайност или плод на чист късмет.

Как обаче го правят? Тези сили – стига, разбира се, наистина да съществуват – като че ли нямат връзка с човешките сетива. Не ни е известен орган, който да ги управлява. Експериментите водят до един и същи резултат, независимо дали се провеждат от разстояние или в една и съща стая. Авторът подчертава, че този факт изключва възможност телепатия и ясновидство да се обяснят с някаква физическа теория във връзка с излъчването. Всички известни форми на лъчение отслабват с квадрата на разстоянието, но телепатията и ясновидството – не. Варират обаче в зависимост от условията на средата, както и останалите сили на ума. За разлика от широко разпространеното мнение, екстрасензорните сили не се подобряват, когато перцепиетът спи или е в полусън. Тъкмо напротив – най-силни са, когато е буден и нащрек. Райн открива, че въздействието на наркотици винаги влошава резултатите, а стимулантите ги подобряват. Дори и най-надеждният перцепиент се справя добре само когато влага всичко от себе си.

Едно от заключенията, които според автора е донякъде оправдано, е, че телепатията и ясновидството са всъщност прояви на една и съща дарба. Способността да „видим“ карта с лице надолу като че ли е същата, с която можем да я „видим“ и през чужди очи. Има няколко причини да приемем подобно мнение. Така например и двете способности се откриват у хора, които знаят, че вече притежават поне една от тях. Обикновено и двете са почти еднакво добре проявени. Екрани, стени и разстояния не оказват забележимо въздействие нито при едната, нито при другата. По тази причина авторът си позволява да твърди, че всички останали екстрасензорни възприятия, пророчески сънища, предчувствия и т.н. вероятно също са част от същата спо-

собност. Читателят не е длъжен да приема подобно твърдение, но все пак доказателствата, събрани от Райн, си остават впечатляващи.

В контекста на условията, при които според д-р Райн умът отговаря на т.нар. екстрасензорни възприятия, аз си позволявам да добавя, че с колегите ми открихме начин умът да бъде стимулиран така, че да постигне [шестото чувство](#), описано в следващата глава, и да го използва на практика.

Споменатите условия предполагат тесни работни връзки между мен и двама от членовете на моя екип. С помощта на различни експерименти и всекидневна практика, открихме как да стимулираме умовете си (прилагайки принципа на „[невидимите съветници](#)“, за които ще стане дума отново в следващата глава) така, че да слеем умовете си в едно и да отговори на множество лични въпроси, поставени ни от наши клиенти.

Процедурата е съвсем проста. Сядаме на конферентната маса, описваме ясно проблема, който трябва да разрешим, след което започваме да го обсъждаме. Всеки споделя нещата, дошли му наум. Странното в този метод за умствена стимулация е, че той поставя всеки участник в състояние на непосредствен общение с непознати сили и знания, които със сигурност не са част от собствения му жизнен опит.

Ако разберете принципа, описан в главата за [колективния гений](#), със сигурност ще видите, че това е просто едно от неговите практически приложения.

Указаният метод за стимулиране на умствената дейност – чрез хармонично обсъждане на ясно изказани проблеми между трима души – е най-прост пример за използване на „колективния дух“ в реално измерение.

С помощта на подобен план всеки, който иска да приложи нашата философия, би могъл да прибегне към прословутата [формула на Карнеги](#), описана накратко в предговора. Ако

нещата все още ви изглеждат неясни, отбележете тази страница и се върнете обратно към нея, когато прочетете цялата книга.

What is Telepathy?

[\(back\)](#)

"A month ago we cited on this page some of the remarkable results achieved by Professor Rhine and his associates in Duke University from more than a hundred thousand tests to determine the existence of 'telepathy' and 'clairvoyance.' These results were summarized in the first two articles in Harper's Magazine. In the second which has now appeared, the author, E. H. Wright, attempts to summarize what has been learned, or what it seems reasonable to infer, regarding the exact nature of these 'extrasensory' modes of perception.

"The actual existence of telepathy and clairvoyance now seems to some scientists enormously probable as the result of Rhine's experiments. Various percipients were asked to name as many cards in a special pack as they could without looking at them and without other sensory access to them. About a score of men and women were discovered who could regularly name so many of the cards correctly that 'there was not one chance in many a million million of their having done their feats by luck or accident.'

"But how did they do them? These powers, assuming that they exist, do not seem to be sensory. There is no known organ for them. The experiments worked just as well at distances of several hundred miles as they did in the same room. These facts also dispose, in Mr. Wright's opinion, of the attempt to explain telepathy or clairvoyance through any physical theory of radiation. All known forms of radiant energy decline inversely as the square of the distance traversed.

Telepathy and clairvoyance do not. But they do vary through physical causes as our other mental powers do. Contrary to widespread opinion, they do not improve when the percipient is asleep or half-asleep, but, on the contrary, when he is most wide-

awake and alert. Rhine discovered that a narcotic will invariably lower a percipient's score, while a stimulant will always send it higher. The most reliable performer apparently cannot make a good score unless he tries to do his best.

"One conclusion that Wright draws with some confidence is that telepathy and clairvoyance are really one and the same gift. That is, the faculty that 'sees' a card face down on a table seems to be exactly the same one that 'reads' a thought residing only in another mind. There are several grounds for believing this. So far, for example, the two gifts have been found in every person who enjoys either of them. In every one so far the two have been of equal vigor, almost exactly.

Screens, walls, distances, have no effect at all on either. Wright advances from this conclusion to express what he puts forward as no more than the mere 'hunch' that other extra-sensory experiences, prophetic dreams, premonitions of disaster, and the like, may also prove to be part of the same faculty. The reader is not asked to accept any of these conclusions unless he finds it necessary, but the evidence that Rhine has piled up must remain impressive."

In view of Dr. Rhine's announcement in connection with the conditions under which the mind responds to what he terms extra—sensory modes of perception, I now feel privileged to add to his testimony by stating that my associates and I have discovered what we believe to be the ideal conditions under which the mind can be stimulated so that the sixth sense described in the next chapter, can be made to function in a practical way.

The conditions to which I refer consist of a close working alliance between myself and two members of my staff. Through experimentation and practice, we have discovered how to stimulate our minds (by applying the principle used in connection with the "Invisible Counselors" described in the next chapter) so that we can, by a process of blending our three minds into one, find the solution

to a great variety of personal problems which are submitted by my clients.

The procedure is very simple. We sit down at a conference table, clearly state the nature of the problem we have under consideration, then begin discussing it. Each contributes whatever thoughts that may occur. The strange thing about this method of mind stimulation is that it places each participant in communication with unknown sources of knowledge definitely outside his own experience.

If you understand the principle described in the chapter on the Master Mind, you of course recognize the round-table procedure here described as being a practical application of the Master Mind.

This method of mind stimulation, through harmonious discussion of definite subjects, between three people, illustrates the simplest and most practical use of the Master Mind.

By adopting and following a similar plan any student of this philosophy may come into possession of the famous Carnegie formula briefly described in the introduction. If it means nothing to you at this time, mark this page and read it again after you have finished the last chapter.

**THE "depression" was a blessing in disguise.
It reduced the whole world to a new starting-point
that gives every one a new opportunity.**

**„Депресията“ бе благословия под прикритие.
Тя постави света в нова стартова позиция,
предоставяща всекому нов шанс.**

Глава 14.

Шесто чувство: подстъп към храма на мъдростта

Тринадесета стъпка към богатство

Тринадесетият принцип, известен като ШЕСТО ЧУВСТВО, е каналът, по който Безграничният интелект общува с индивида без никакви усилия или изисквания.

Този принцип е връхна точка на нашата философия и може да бъде разбран, овладян и приложен ЕДИНСТВЕНО след като усвоите до съвършенство другите дванадесет принципа.

ШЕСТО ЧУВСТВО^(обратно) е онази част от подсъзнанието, която досега наричахме Творческо въображение. Нарекохме я и „приемник“, чрез който идеи, планове и мисли достигат до мозъка. Подобни „проблясъци“ понякога се наричат „предчувствия“ или „вдъхновение“.

Шестото чувство не може да бъде описано, още по-малко на човек, неовладял другите принципи на нашата философия, доколкото той няма нито познания, нито опит, въз основа на които да разпознае това чувство. Разбирането на шестото чувство идва само чрез медитация и *вътрешно* умствено развитие. Вероятно именно шестото чувство е средство за контакт между ограничени човешки ум и Безграничния интелект и тъкмо по нея причина *то съдържа както ментален, така и духовен елемент*. Счита се, че то е пресечна точка между човешкия ум и Безграничния интелект.

След като овладеете принципите, описани в тази книга, ще бъдете подготвени да приемете като истина твърдение, което дотогава може би ви е изглеждало невероятно, а именно:

Посредством шестото чувство ще предусещате надвиснали опасности навреме, за да ги избегнете, и възможности в момент, позволяващ да се възползвате от тях.

С развиване на шесто чувство, във ваша помощ и на ваше разположение ще се яви „ангел хранител“ (*“guardian angel”*), който по всяко време ще отваря пред вас портите към Храма на мъдростта (*Temple of Wisdom*).

Единствен начин да констатираме дали и доколко изказаното твърдение е вярно, е да следваме напътствията, изложени в книгата, или сходен метод и процедура.

Авторът на настоящите редове не вярва в чудеса, познавайки Природата достатъчно добре, за да знае, че тя *никога не престъпва установените от нея закони*. Някои измежду тях обаче са така неразбираеми, че изглеждат като „чудеса“. Шестото чувство е най-близкото до чудо изживяване, което някога съм изпитвал, а го възприемам така единствено защото не мога да схвана начина, по който въпросният принцип работи.

Убеден съм обаче, че има някаква сила, която можем да назовем Изначална причина или Интелект, проникваща във всеки атом материя и обгръщаща всяка осезаема за човека единица енергия, и че този Безграничен интелект превръща атомите в дъбови дървета, кара водата да се стича надолу по хълма вследствие законите на гравитацията, сменя нощта с ден и зимата с лято, и всичко да заеме точното място в правилна пропорция с останалите елементи на микросредата. С помощта на нашите принципи можем да призовем същия този Интелект на помощ да претворим ЖЕЛАНИЯТА си в нещо с конкретно материално изражение. Уверен съм във всичко това, защото съм експериментирал и СЪМ ГО ПРЕЖИВЯЛ ЛИЧНО.

В предходните глави ви водех стъпка по стъпка към последния принцип. Ако сте овладели всичко дотук, вече сте готови да приемете, *без никакъв скептицизъм*, изумителните разкрития, които ще направим тук. Ако не сте овладели другите




принципи, обаче, ще трябва да го сторите с оглед да установите дали и доколко коментираното тук е факт или измислица.

Когато бях на възраст, в която отдавах почит на герои, обичайно следвах примера на онези измежду тях, които почитах най-много. При това констатирах как ВЯРАТА, с която се стараех да им подражавам, ми позволяваше да се справям доста успешно.




Никога не съм съумявал да се отърся изцяло от навика да търся пример за подражание, при все че вече съм прехвърлил годините на сляпо обожествяване. Опитът ме е научил, че ако не можем да бъдем истински велики, сме длъжни поне да подражаваме на героите с дела и емоции, доколкото можем.

Дълго преди да напиша и ред от настоящата книга или да изляза да говоря пред публика, вече бях изградил у себе си навик да работя върху своя характер, опитвайки да подражавам на деветимата мъже, чиито живот и достижения бяха оставили

най-силен отпечатък в моя живот: Емерсън (: [Emerson](#)),

Пейн (: [Paine](#)), Едисон (: [Edison](#)), Дарвин (: [Darwin](#)),

Линкълн (: [Lincoln](#)), Бърнбанк (: [Burbank](#)), Наполеон (

: [Napoleon](#)), Форд (: [Ford](#)) и Карнеги (: [Carnegie](#)).

Години наред, всяка нощ свиквах на въображаем съвет всички свои „невидими съветници“ (обратно към [Що е телепатия](#)) (*"Invisible Counselors"*).

Процедурата бе следната: точно преди да заспя, затварях очи и си представях как всички те седат заедно с мен край кръгла маса. Тук можех не само да се наслаждавам на присъствието на своите кумири, но и да председателствам сбирката.

При тези нощни сбирки на въображението си задавах пределно ЯСНА ЦЕЛ. Искях да трансформирам характера си така, че освен мои черти, да включва и такива, присъщи на моите въображаеми съветници. Своевременно бях осъзнал, че имам да преодолявам малшанс да се родя в среда, затънала в невежество и суеверия, поставяйки си за цел да се „преродя“ по описания начин.

Изграждане на характера чрез самовнушение

Доколкото още тогава запалено изучавах психология, вече знаех, че хората са станали това, което са днес, в резултат на ОСНОВНИТЕ СИ МИСЛИ И ЖЕЛАНИЯ. Наясно бях, че всяко дълбоко вкоренено желание в резултат кара субекта да търси негов външен израз. Осъзнавах, че самовнушението е мощен фактор при изграждане на характера, и че всъщност няма друг начин да сторим това.

С въпросните познания относно принципите за въздействие над съзнанието, разполагах с всичко необходимо да прекроя своя характер. При тези въображаеми съвещания, от всеки член на „кабинета“ изисквах да ми предостави сведения със следните думи, изречени на глас както следва:

„Господин Емерсън, от вас очаквам да ми дарите изумително разбиране за природата като това, белязал целия ваш живот. Искам да обогатите подсъзнанието ми с всички притежавани от вас качества, допринесли да разберете природните закони и да се адаптирате към тях. Търся начин да се домогна до всички източници на познание, от които ще се нуждая за постигане на тази цел, и да започна да черпя от тях.

„Господин Бърнбанк, искам да ми предоставите познанието, което ви позволи да постигнете такава хармония с природни-

те закони, че да накарате кактус да хвърли бодлите си и да се превърне в храна. Дайте ми достъп до познанието, дало ви възможност да направите така, че там, където някога е расла само една тревичка, днес да растат две, да дарите цветята с повече блясък и хармония, доколкото сам вие успешно позлатихте лилията.

„Наполеон, от вас искам да заимствам неповторимата способност да разпалвате вдъхновение у хората и да им вдъхвате решимост и готовност да ви служат. Дайте ми непоклатимата си ВЯРА, позволявала ви да превръщате поражения в победи и да се справяте с непреодолими препятствия. Поздрав, о, Императоре на съдбата (*Emperor of Fate*), Царю на сполуката (*King of Chance*), Галенико на съдбата (*Man of Destiny*)!

„Господин Пейн, от вас търся свобода на мисълта, кураж и яснотата, с която изразявате своите убеждения, направили ви безсмъртен.

„Господин Дарвин, от вас бих желал да придобия огромно търпение и способност да установявам причинно-следствени връзки непредубедено и без предразсъдъци, като проявената от вас в сферата на естествените науки.

„Господин Линкълн, желая, подобно на вас, да придобия изявено чувство за справедливост, непоколебимо търпение, чувство за хумор, човешка съпричастност и толерантност – ваши отличителни черти.

„Господин Карнеги, вече съм ви много задължен, задето избрахте на какво да посветя живота си. Работата ми донесе неизмеримо щастие и душевен покой. Бих желал да придобия цялостно познаване принципите на *организирано усилие*, така успешно прилагани от вас при крупни индустриални начинания.

„Господин Форд, бяхте един от най-полезните мои помощници с това, че ме снабдихте с преобладаващ дял ключови за изследването материали. Бих желал да придобия вашите постоянство, решимост, спокойствие и самоувереност, позволили

да надмогнете бедността, да организирате, обедините и опростите човешките усилия, с цел да помогна и на други да последват вашите стъпки.

„Господин Едисон, сложих ви най-близо да себе си, от дясната си страна, заради помощта, която лично ми оказахте, докато изследвах причините за успех или провал. От вас бих желал да почерпя непоклатимата ВЯРА, благодарение на която сте открил толкова природни тайни, както и непоколебимата енергия, с която толкова често сте изтръгвал победа от ноктите на поражението.“

Обръщението към членовете на въображаемия „кабинет“ варираше съобразно спецификите на характера, притежаван от личността, на която най-силно желях да заприличам в даден момент. Изучавах сведения за тях до най-малък детайл. След няколкомесечни нощни занимания със смайване констатирах, че тези уж въображаеми фигури са станали съвсем *истински*.

Всеки един от деветимата мъже придоби индивидуални особености, което доста ме изненада. Линкълн например започна редовно да закъснява, след което обикаляше тържествено из стаята. Когато влизаше, вървеше съвсем бавно, прихванал ръце зад гърба си, и от време на време, минавайки край мен, спираше и за кратко слагаше ръка на рамото ми. Изразът на лицето му бе вечно сериозен. Рядко виждах да се усмихва. Грижите за една разединена нация го правеха тъжен и замислен.

При другите нещата стояха различно. Бърнбанк и Пейдж често разменяха шегички, които на моменти изглежда шокираха участниците в съвещанията. Една вечер Пейдж предложи да изготвя лекция на тема „Епоха на разума“ (*"The Age of Reason"*) и да я изнесе от амвона (*pulpit*) на църквата, която някога посещавах. Някои от участниците в „заседанието“ се разсмяха от все сърце. Не и Наполеон. Той присви устни и изръмжа така силно, че всички се сепнаха и се вторачиха в него с учудване. За него

църквата бе инструмент на държавата, който не бива да се реформира, а да служи като удобна машина за подстрекаване на народните маси.

Веднъж Бърнбанк закъсня. Когато най-после се появи, буквално грееше от щастие. Сподели, че е закъснял заради някакъв експеримент, с чиято помощ се надявал да може да отглежда ябълки на всякакви дървета. Пейн го подкачи, че именно с една ябълка са се зародили всички проблеми между двата пола. Дарвин се разсмя и каза на Пейн да се пази от малки змийчета, когато ходи в градината за ябълки, защото имали навик да растат и да се превръщат в същински дяволи. Емерсън отбеляза: „Няма ли змии, няма да има и ябълки“ (*"No serpents, no apples"*), а Наполеон добави: „Няма ли ябълки – няма държава“ (*"No apples, no state!"*).

Линкълн започна да си тръгва последен от всяка среща. Веднъж се облегна на масата със скръстени ръце и минути наред не помръдна. Не се осмелих да го безпокоя. Накрая бавно вдигна глава, изправи се и пристъпи към вратата, после се обърна, върна се и сложи ръка на рамото ми с думите: „Синко, ще ти трябва доста кураж да останеш твърд и да изведеш докрай това, с което си се захванал. Но когато несгодите те връхлетят, не преставай да разчиташ на здравия разум. Трудностите работят в твоя полза.“

Една вечер Едисон пристигна доста по-рано от другите. Доиде при мен, седна от лявата ми страна – където обикновено седеше Емерсън – и ми каза следното: „Предопределен си да станеш свидетел на откриване тайната на живота. Когато моментът настъпи, ще разбереш, че животът се състои от огромни енергийни вихри, всеки от които толкова интелигентен, колкото отделният човек сам *мисли*, че е. Тези единици живот се групират като пчелни кошери и застават един до друг, докато *липса на хармония* не си разедини.

Единиците живот са на различни мнения като хората, и често се пораждат стълкновения. Срещите, които провеждаш, ще ти бъдат от голяма полза. Ще имаш на своя страна същите енергийни вихри, служили приживе и на членовете на твоя Кабинет. Енергийните формирания са вечни и БЕЗСМЪРТНИ. Собствените твои мисли и ЖЕЛАНИЯ са своеобразен магнит, привличащ жизнени сили от безбрежния океан на живота в отвъдното. Към теб се прилепват само приятелски настроени сили – в хармония с твоите СТРЕМЛЕНИЯ.“

Другите членове на Кабинета заприиждаха един по един. Едисон се изправи и бавно пристъпи към мястото си. По него време Едисон бе още жив. Бях толкова впечатлен от цялата случка, че отидох при него и му разказах всичко. Той се усмихна широко и отвърна: „Сънят ти е по-истински, отколкото би могъл да си представиш“. Така и не поясни какво точно е имал предвид.


„Съвещанията“ станаха така реалистични, че започнах да се безпокоя докъде ще доведат, и престанах да ги „свиквам“ за няколко месеца. Боях се, че ако продължа с тях ще дойде ден, в който бих могъл да забравя, че са само *игра на въображението*.



Около шест месеца след това една нощ се събудих – или си мислех, че съм буден – и видях Линкълн, седнал до леглото ми. Заяви: „Светът скоро ще има нужда от твоите услуги. Предстои му да премине етап на хаос, в който много мъже и жени ще изгубят вяра и ще бъдат обзети от паника. Продължавай да работиш и завърши философията си. Това е твоята мисия в живота. Ако я загърбиш, по каквата и да е причина, ще бъдеш върнат към първоначалното състояние и ще трябва да преминеш отново през циклите, които си преодолявал в продължение на хиляди години.“


На другия ден не бях в състояние да преценя дали съм сънувал или всичко се е случило наяве. Не мога да разбера и до днес. Знам обаче, че споменът от нея среща бе толкова жив, че




още на следващата вечер поднових „заседанията“. Още на първата сбирка всички членове на групата се явиха едновременно и заеха обичайните си места край масата. Линкълн вдигна чаша с думите: „Господа, да вдигнем тост за един приятел, завърнал се сред нас.“



Впоследствие започнах да добавям нови членове на Съве-

та и към момента те са вече над петдесет; сред тях: Иисус ( :

[*Christ*](#)), св. Павел ( : [*St. Paul*](#)), Галилей ( : [*Galileo*](#)), Копер-

ник ( : [*Copernicus*](#)), Аристотел ( : [*Aristotle*](#)), Платон ( :



[*Plato*](#)). Сократ ( : [*Socrates*](#)), Омир ( : [*Homer*](#)), Волтер ( :


: [*Voltaire*](#)), Бруно ( : [*Bruno*](#)), Спиноза ( : [*Spinoza*](#)), Дръ-

монд ( : [*Drummond*](#)), Кант ( : [*Kant*](#)), Шопенхауер ( :

[*Schopenhauer*](#)), Нютон ( : [*Newton*](#)), Конфуций ( : [*Confu-*](#)

[*cius*](#)), Елбърт Хъбард ( : [*Elbert Hubbard*](#)), Бран ([*Brann*](#)),

Ингърсол ( : [*Ingersoll*](#)), Уилсън ( : [*Wilson*](#)) и Уилям

Джеймс ( : [*William James*](#)).

Да си призная, за пръв път събирам кураж да говоря за това. До момента не съм засягал темата, защото знам – от собственото си отношение в подобни ситуации – че няма да бъда разбран правилно, ако опиша необичайните си преживявания. Сега обаче имам смелост да го сторя в печатен вид, защото по-слабо

ме вълнува въпросът „какво ще кажат те“, отколкото преди години. Една от благословиите на зрялата възраст е, че тя често ни дава кураж да кажем истината, независимо какво биха си помислили или казали хора, мислещи другояче.

За да избягна всякакво неразбиране, бих желал да подчертая, че и до днес считам въпросните срещи за изцяло въображаеми, но все пак държа да заявя: макар членовете на моя кабинет и срещите с тях да са плод единствено на въображението, те ме поведоха към славни висоти, запалиха възхищението ми към истински великото, засилиха креативните усилия и насърчиха стремежа към изява на моето собствено аз.

Някъде на клетъчно ниво в мозъка има орган, който улавя вибрации на мисълта, обичайно наричани „вдъхновение“. До момента науката не е открила къде точно е разположен органът на шестото чувство, но това не е толкова важно. От значение е фактът, че човешките същества действително могат да получават надеждно познание от източници, различни от физическите сетива. Достъп до такова познание обикновено имаме, когато умът е под въздействие на необичаен стимул. Всяка извънредна ситуация, която може да разпали емоциите ни и да ускори ритъма на сърцето ни, всъщност приканва шестото чувство към действие. Всеки, който се е разминавал на косъм с катастрофа, знае, че в такива случаи шестото чувство се намесва в точния момент и че за части от секундата ни помага да избегнем инцидент.

Споменавам всички тези факти, за да ви подготвя за следното: по време на срещите с моите „невидими събеседници“ умът ми ставаше изключително възприемчив към идеи, мисли и знания, които достигаха до него благодарение на шестото чувство. Мога открито да заявя, че дължа това „вдъхновение“ единствено на невидимите си съветници.


Когато съм се сблъсквал с тежки ситуации, някои от които толкова опасни, че съм се боял за живота си, винаги съм получа-

вал чудодейни насоки от моето „виртуално правителство“, които са ме измъквали от бедата.

Първоначалната ми цел, когато свиквах въображаемия си съвет, бе просто да запечатам с помощта на самовнушение в подсъзнанието си конкретни качества, които исках да придобия. През последните години обаче експериментите ми придобиха коренно различна посока. Сега се обръщам към въображаемия си съветник с всеки труден проблем, пред който се изправям самият аз или поднесен ми от мои клиенти. Резултатите често са удивителни, макар и далеч да не разчитам само на виртуалните си сътрудници.

Вие, разбира се, вече сте разбрали, че в тази глава коментираме неща, напълно непонятни за повечето хора. Шестото чувство е тема, която би била от особен интерес и полза на човек, целящ да натрупа солидно богатство; едва ли би привлякла вниманието на онзи, който не се цели чак толкова високо обаче.

Хенри Форд несъмнено е долавял шестото чувство и го е прилагал на практика. Огромният бизнес и мащабните му финансови операции са го принуждавали да разбира и използва този инструмент. Томас А. Едисон също го прилага по отношение на изобретенията си, особено когато става дума за базови патенти, които не почиват на досегашен човешки опит и натрупано познание. Такъв е например случаят с фонографа и киномашината.

Почти всички велики лидери – Наполеон (: [Napoleon](#)),

Бисмарк (: [Bismark](#)), Жана д'Арк (: [Joan of Arc](#)),

Иисус (: [Christ](#)), Буда (: [Buddha](#)), Конфуций (: [Confu-](#)



[cius](#)) и Мохамед ([Mohammed](#)) – са разбирали шестото чувство и вероятно са го използвали непрекъснато. Именно то е главна съставка на тяхното величие.

Шестото чувство не може да се включва и изключва просто ей-така, с едно щракване на пръстите. Овлабяването му изисква време и майсторско използване на останалите принципи, описани в тази книга. Рядко човек може да го усвои преди четиридесетата си година. В повечето случаи то става достъпно едва след петдесет, тъй като духовните сили, с която то е свързано, могат да съзреят и стават приложими едва след години медитация, себеотрицание и сериозни размишления.

Независимо кой сте и с каква цел четете тази книга, можете да се възползвате от нея и без да разберете принципите, описани в тази глава. Това е особено вярно в случай, че основното ви желание е да натрупате пари или други материални блага.

Позволих си обаче да включа глава за шестото чувство, тъй като книгата цели да ви представи пълнокръвна философия, благодарение на която хората съумяват да постигнат в живота всичко, желано от тях. Първа стъпка към едно постижение е ЖЕЛАНИЕТО, а последна е онова ПОЗНАНИЕ, което се изразява в цялостно разбиране – на себе си, другите, на природните закони, а най-сетне – осъзнаване и признаване на ЩАСТИЕТО.

Подобно разбиране става достъпно в своята пълнота единствено чрез добро познаване принципа на шестото чувство. Именно поради това го включихме в нашата философска система и го предлагаме на всички онези, които търсят нещо повече от пари.

Вероятно вече сте забелязали, че докато четяхте тази глава, умът ви бе под въздействието на силна мозъчна стимулация. Великолепно! Върнете се към тази част от текста след месец, прочетете я пак и ще видите, че мислите ви ще потекат още по-бързо и гладко. Повтаряйте това от време на време, без да се пи-

тате твърде настоятелно дали сте научили нещо ново, но в крайна сметка ще се изпълните с една нова сила, която ще ви позволи да отхвърлите всяко малодушие, да овладеете страховете си, да преодолеете склонността да отлагате, и да черпите свободно от дълбините на своето въображение. Така ще изпитате върху себе си влиянието на онова непознато „нещо“, което движи всеки велик мислител, водач, художник, музикант, писател или държавник. Вече сте в състояние да превърнете ЖЕЛАНИЯТА си в техни физически или финансови еквиваленти със същата лекота, с която можете просто да рухнете и да се откажете от всякаква борба още при първо затруднение.

Глава 15.

Как да преодолеем шестте признака на страха

(обратно към [Глава 9](#))

Анализирайте себе си, докато четете тази глава, и открийте кои от споменатите „призраци“ препречват пътя ви

Преди да съумеете да приложите на практика каквато и да е част от тази философия, умът ви трябва да е готов да я приеме. Подготовката не е особено трудна и започва с изучаване, анализ и разбиране на трите основни враждебни сили, с които ще трябва да се справите. Това са **НЕРЕШИТЕЛНОСТТА**, **СЪМНЕНИЕТО** и **СТРАХЪТ**.

Шестото чувство никога няма да проработи, докато дори и един от тези трима неприятели живее в ума ви. Членовете на тази далеч не света троица са тясно свързани и там, където един от тях присъства, другите също няма да закъснеят да се проявят.

НЕРЕШИТЕЛНОСТТА е семе на **СТРАХА**. Не забравяйте това. Първоначално кристализира в **СЪМНЕНИЕ**, след което двете разрушителни сили се сливат и прерастват в **СТРАХ**. Тяхното сливане понякога е много бавно и трудно доловимо. Именно поради това тези противници са толкова опасни – покръпват и растат незабелязано.

В тази глава ще стане дума за цел, която трябва да бъде осъществена на всяка цена, преди цялостната философия да стане приложима на практика. Ще анализираме ситуация, която в наши дни е обречла огромен брой хора на нищета, както и една истина, която трябва да бъде осъзната от всички, трупащи бо-

гатство, независимо дали става дума само за пари или за онова състояние на ума, стоящо по-високо от всякакви пари.

Цел на тази глава е да насочи вниманието ви към причината за основните страхове и към оръжията, които можем да използваме срещу тях. Преди да можем да подчиним врага обаче, трябва да знаем името, навиците му и неговото убежище. Докато четете, внимателно анализирайте себе си и преценете кои от шестте основни страха са вече завладели вашето съзнание.

Не се оставяйте да бъдете подведени – понякога ловки противници са скрити в подсъзнанието ни – там, където трудно можем да ги доловим, камо ли елиминираме.

Шест главни страхове

(обратно към [Глава 9](#))

Има шест основни форми на страха, каквито всеки от нас е изпитал поне веднъж в живота си. Истински щастливец е онзи, който не познава от личен опит и шестте. Ако започнем от най-често срещания страх, ще трябва да ги подредим в следната последователност:

Страх от БЕДНОСТ	} най-ниско сред
Страх от КРИТИКА	} повечето човешки
Страх от БОЛЕСТИ	} притеснения
Страх от ЗАГУБА НА НЕЧИЯ ЛЮБОВ	
Страх от СТАРОСТ	
Страх от СМЪРТТА	

Всички останали страхове са маловажни и могат да бъдат причислени към някоя от основните категории.

Страховете се разпространяват като епидемия и следват определена цикличност. В продължение на почти шест години, докато траеше депресията, всички бяхме с плен на СТРАХ ОТ БЕДНОСТ. През войната или през време на развихрилия се терор ни преследваше СТРАХ ОТ СМЪРТТА. Дори в периоди на мир и просперитет обичайно сме жертва на СТРАХ ОТ БОЛЕСТИ, особено с разпространението на все по-нови и нови заболявания по цял свят.

*Страховете обаче са просто състояние на ума, а състоянията на ума подлежат на контрол и пренасочване. Както всички знаем, лекарите боледуват по-рядко от други хора, тъй като НЕ СЕ БОЯТ ОТ БОЛЕСТИ. Без страх общуват ежедневно със стотици хора, страдащи от заразни заболявания, като *дребна шарка (small-pox)* например, без да се заразяват. Техният имунитет срещу болестта се състои до голяма степен – ако не изцяло – в непоколебимо БЕЗСТРАШИЕ.*

Не можем да създадем нещо, което най-напред не сме оформили във вид на мисловен импулс. От това твърдени следва, че МИСЛОВНИТЕ ИМПУЛСИ, ПРЕДНАМЕРЕНИ ИЛИ НЕВОЛНИ, НЕЗАБАВНО ПРИДОБИВАТ ИЗРАЗ НА СВОЙ ФИЗИЧЕСКИ ЕКВИВАЛЕНТ. Мисловните импулси, попаднали в етера съвсем случайно (мисли, излъчени от други умове), могат да предопределят нечия финансова, професионална или социална съдба пак така еднозначно, както и мисловни импулси, излъчени преднамерено от самия него.

Подготвям условия да представя факт от огромна важност за всеки, който не може да проумее защо някои хора са такива „късметлии“, а други, със същите или по-добри умения, опит и ум, са като че ли обречени на несполука. Можем да обясним това по следния начин: *човек е в състояние да контролира изцяло собствения ум*, да се подложи на безразборно блуждаещи нечийи чужди мисловни импулси, или да подходи острожно, допускайки само щателно филтрирани идеи.

Природата ни е отредила пълен контрол над едно-единствено нещо: нашите собствени МИСЛИ. Този факт, наред с неоспоримата истина, че всяко човешко творение започва своето съществуване под форма на мисъл, ни отвежда до принцип, с чиято помощ можем да овладеем СТРАХА.

Ако е вярно, че ВСЯКА МИСЪЛ ПРОЯВЯВА СКЛОННОСТ ДА СЕ ИЗРАЗИ В СВОЙ ФИЗИЧЕСКИ ЕКВИВАЛЕНТ (във връзка с което няма никакво съмнение), значи е вярно и че мисловните импулси на страх и бедност няма как да намерят израз в смелост и богатство.

След краха на „Уолстрийт“ от 1929 г., американската общественост се поддаде на опасения от бедност. Бавно, но неумолимо, масовата психоза изкристализира в същинска бедност на име „депресия“. Явлението бе неизбежно и в синхрон със законите на Природата.

Страх от бедност

Компромис между БЕДНОСТ и БОГАТСТВО е невъзможен. Пътищата им сочат в различни посоки. Ако искате богатство, ще трябва да отхвърлите всяко обстоятелство, водещо към бедност (говорим за богатство в най-общ смисъл – финансово, духовно, умствено, материално). Първа стъпка към богатство е ЖЕЛАНИЕ. В началните две глави на книгата научихте достатъчно с оглед да използвате пълноценно своето ЖЕЛАНИЕ. В настоящата глава, отредена на СТРАХА, са поместени щателни инструкции, които ще подготвят ума ви да приложи въпросното ЖЕЛАНИЕ на практика.

Тук е мястото да отправя към вас предизвикателство, което ясно ще покаже доколко сте усвоили поднесената философия. Ще можете да проявите пророческите си способности и да предскажете точно какво ви е отредило providението. Ако след

прочит на тази глава сте склонни да приемете бедността, гответе се за немотия. Съдбата ви е изцяло във ваши ръце.

Ако се стремите към богатство, определете под каква форма и колко би ви задоволило. Вече познавате пътя към богатство – предоставих ви карта и ако я следвате стриктно, няма да сбъркате посоката. Но ако изобщо не тръгнете или спрете, преди да стигнете целта, никой няма да ви е виновен – отговорността е изцяло ВАША. Никакво алиби не ще ви освободи от отговорност, ако се провалите или не съумеете да поискате от живота желаното от вас, доколкото приемането на богатство – или примиряването с бедност – изисква само едно, и то дан изцяло под ваш контрол: конкретно **СЪСТОЯНИЕ НА УМА**. Състояние на ума са нашите собствени представи, които обаче няма как да купим; зависи изцяло от вас и трябва да го формирате сами.

Страхът от бедност е най-обикновено ментално състояние, но достатъчно да провали напълно шансовете за успех във всяко начинание. Парализира разума, смазва въображението, убива вярата в самите нас, срива ентузиазма, подронва инициативата, разколебава целеустремеността, поражда склонност към отлагане и прави самоконтрола практически невъзможен. Лишава личността от всякакъв чар, осакатява способността да мислим трезво, разлюлява упорството, разколебава силата на волята, унищожава амбициите, разсейва паметта и призовава радушно всяка форма на провал; убива любовта и упражнява посегателство над светлите сърдечни трепети, отблъсква приятелите, приканва несполуки под всякаква форма, предразполага към безсъние, чувство на дискомфорт и тъга – и всичко това при все неоспоримата истина, че живеем в свят на невъобразимо изобилие от всичко, за което бихме си мечтали, на една ръка разстояние; с изключение, разбира се, на конкретна цел.

Страхът от бедност несъмнено е най-разрушителен в нашия списък. Поставихме го на първо място, защото най-трудно се поддава на контрол. Доста смелост е нужна, за да назовем

действителната причина за подобен комплекс и дори повече – за да я приемем. Страхът от бедност произтича от *склонност на човека ДА ЖИВЕЕ НА ЧУЖД ГРЪБ (tendency TO PREY UPON HIS FELLOW MAN ECONOMICALLY)*. Почти всички по-нисши животни са движени от инстинкта си, тъй като способността да „мислят“ е ограничена. Поради това се и изяждат помежду си в буквален смисъл. Хората обаче разполагат с по-fino чувство на интуиция, способни са да мислят и разсъждават, и затова не се самоизяждат помежду си физически; всъщност, по-голямо удоволствие им доставя да се ядат един друг ФИНАНСОВО. Хората са алчни дотам, че прокарват всякакви закони в ущърб на близки от собственото им обкръжение.

От всички епохи в човешката история, които познаваме поне отчасти, нашата собствена е като че ли най-непонятна поради паричната лудост, обхванала хората. Човек не струва нищо, ако не може да се похвали с тлъста банкова сметка; има ли пари – БЕЗ ЗНАЧЕНИЕ КАК СЕ Е СДОБИЛ С ТЯХ – той е „крал“ или „голям бос“; недосегаем е за закона, върти на пръста си политици, доминира стопанския живот и хората наоколо му се кланят с респект, когато минава.

Нищо не носи повече страдание и унижения от БЕДНОСТТА. Само онези, които са я преживели, ще разберат за какво говоря.

Нищо чудно, че хората *ги е страх* от нея. Вследствие дълга верига наследствени преживявания знаем със сигурност, че на някои хора не може да се вярва, стане ли дума за пари и имуществени отношения. Подобна констатация е несъмнено болезнена, но най-тежък е фактът, че тя е ВЯРНА.

Множество бракове се крепят единствено на имущество на единия от съпрузите или такова, придобито по сила на брачен договор. Трябва ли да се чудим тогава защо съдилищата са залети с бракоразводни дела?

Хората са готови на всичко с цел да се замогнат: да придобият пари по всякакъв незабранен от закона начин а ако се наложи – и другояче.

Самоанализ би разкрил слабост, която никой не ще си признае на драго сърце. Такава проверка обаче е задължителна за всеки, търсещ от Живота нещо по-различно от посредственост и бедност. Докато проверявате себе си точка по точка, не забравяйте, че сам ще трябва да повдигнете обвинение срещу себе си, да се защитавате, и в крайна сметка да отсъдите. Ще бъдете и ищец, и ответник. Застанете безпристрастно лице в лице с фактите. Задавайте недвусмислени въпроси и изисквайте еднозначни отговори. Когато изслушването (*examination*) приключи, ще знаете повече за себе си. Ако сметете, че не можете да влезете в роля на безпристрастен съдник, повикайте на помощ някой, който ви познава добре и би играл роля на морален съдник, докато се подлагате на *кръстосан разпит* (*cross-examination*). *На прав път сте (you are after the truth). Търсите истината – преследвайте я до последен дъх, независимо колко ще ви струва и при все, че на пръв поглед може да ви смути! (You are after the truth. Get it, no matter at what cost even though it may temporarily embarrass you!)*

На въпроса от какво се боят най-много, повечето хора отвърщат, че не ги е страх от нищо. Подобен отговор няма как да бъде верен. Малцина осъзнават, че са в плен, възпрепятствани, тормозени духовно и физически от някакъв вид страх. Въпросната емоция е така изтънчено и дълбоко вкоренена, че може цял живот да я мъкнем със себе си, без да доловим нейното присъствие. Единствено самоотвержен анализ би разкрил, че сме обсебени от този изначален враг. Когато се впуснете в търсене, не бойте се да дълбаете изоснови в своя характер. Следват някои симптоми, които ще ви помогнат да разкриете врага.

Симптоми на страха от бедност

БЕЗРАЗЛИЧИЕ. Проявява се обичайно като липса на амбиция, примирение с бедността, безропотно приемане на всичко, което животът реши да ни поднесе, умствен и физически мързел; отсъствие на инициативност, въображение, ентусиазъм и самоконтрол.

НЕРЕШИТЕЛНОСТ. Това е навик да позволяваме на други да мислят вместо нас и да не правим нищо, за да излезем от ролята на пасивни зрители. (*Staying "on the fence."*)

СЪМНЕНИЕ. Обичайни се проявява под форма на всякакви алибита и извинения, целящи да прикрият, оправдаят или извинят нечий провал, често поднесени под форма на критика или със завист към някой, успял да се справи.

ТРЕВОГА. Най-често под форма на опити да прехвърлим вината на чужд гръб и склонност да харчим повече, отколкото можем да си позволим; пренебрежение към външния вид, начумереност и заядливост; неумерена консумация на алкохол, употреба на наркотици, нервни изблици, неуравновесеност, стеснителност и неувереност в себе си.

СВРЪХПРЕДПАЗЛИВОСТ. Навик да се вглеждаме първо в отрицателната страна на всяко обстоятелство, да мислим и говорим най-напред за възможни проблеми, вместо да търсим начини да се справим. Разпознаваме всички възможности за провал, без да търсим начини да го предотвратим. Чакаме „точния момент“, за да сформираме идеи и прокараме плановете си, докато чакането се превърне в постоянен навик. Помним само случаите на провал и пропускаме тези с успешна развръзка. Виждаме дупката в почищата, но не и самата нея.

ВЕЧНО ОТЛАГАНЕ. Навикът да отлагаме за утре неща, които е трябвало да свършим миналата година. Да прахос-

ваме време за извинения и оправдания, задето нищо не сме свършили. Симптом, тясно свързан със свръхпредпазливост, съмнение и притеснение. Отказ да поемем отговорност, когато можем да „минем метър“. Склонност към компромис с трудностите, вместо борба да ги преодоляваме и използваме като стъпало по пътя нагоре. Пазарлък с Живота за всяка дреболия, вместо да гоним просперитет, изобилие, богатство, удовлетвореност и щастие. Планове какво ще правим, АКО И КОГАТО НИ ЗАСТИГНЕ ПРОБАЛ (*e.g. Аварийните планове на ЛУКОЙЛ Нефтохим Бургас*), ВМЕСТО ДА ИЗГОРИМ ВСИЧКИ МОСТОВЕ СЛЕД СЕБЕ СИ И ОТРЕЖЕМ ПЪТЯ ЗА ОТСТЪПЛЕНИЕ (*IF AND WHEN OVERTAKEN BY FAILURE, INSTEAD OF BURNING ALL BRIDGES AND MAKING RETREAT IMPOSSIBLE*). Недостиг (понякога: пълната липса) на вяра в себе си, на ясно определена цел, самоконтрол, инициативност, ентузиазъм, амбиция, спестовност и трезв разум. ОЧАКВАНЕ НА БЕДНОСТ, ВМЕСТО ПРЕСЛЕДВАНЕ НА БОГАТСТВО. Общуване с хора, примирени с бедността, вместо да се стремим към средата на личности, които преследват и се радват на богатство.

Гласът на парите (MONEY TALKS)

Някой би запитал: „защо пишете книга за пари? Защо пресмятаме богатството единствено в долари?“ Друг би счел, с пълно основание, че са налице далеч по-меродавни измерения от чисто финансово. Да, редица богатства нямат пряк доларов еквивалент, но милиони хора биха заявили: „Дайте ми нужната сума пари; иначе знам как да придобия всичко, желано от мен.“

Главно основание да напиша тази книга по въпроса как да спечелим пари е фактът, че светът наскоро преживя събитие, оставило милиони мъже и жени парализирани в СТРАХ ОТ БЕД-

НОСТ. До какво води подобен страх бе добре представено от



Westbrook Pegler в [New York World-Telegram](#) (), а именно:

„Парите са само мидени черупки, метални дискове или парчета хартия; редица сърдечни и духовни каузи нямат парично изражение, но множество хора, бидейки покварени, са неспособни да проумеят това и да запазят непокътната душевната си същност. Когато човек е изритан на улицата и не може да си намери работа, самочувствието му е смазано от нещо, което си личи по сведените рамене; в начина, по който носи шапката си; по походката и в равнодушния поглед. Не може да се избави от чувство, че е по-долу от хората с постоянна заетост при все наясно, че с положителност ги превъзхожда като характер, интелект и способности.

„Същите хора – дори и приятелите му – изпитват, от друга страна, чувство за превъзходство и го третират, вероятно несъзнателно, със снизхождение. Може да ползва краткосрочен заем, но не достатъчна сума, която да покрие обичайните му разходи; не може да я кара и вечно на вересия. Самото ползване на заем, когато човек търси пари, за да се прехранва, е тягостно преживяване; такива пари не могат да повдигнат духа, подобно на спечелено възнаграждение. Разбира се, в случая не коментираме безделници или пройдохи, а нормални самоуважаващи се хора с амбиции.

„Жените прикриват отчаянието

„Жените в подобно затруднение изглежда са по-различни. Някак си въобще не можем да си представим жена, отритната от обществото. Рядко ги виждаме по опашки за безплатна храна или да просят на улицата; в тълпата няма да видим арестувана жена с белезници като мъж-престъпник. Разбира се, нямам предвид тътрещите се по градските улици старици – женски еквивалент на вечните безделници от силния пол. Визирам млади

трудоспособни, достойни и интелигентни жени. Сигурно и сред тях има много такива, но крият своето отчаяние. Или се самоубиват.

„Когато един мъж е отритнат от обществото, той разполага с време за размишления в изобилие. Може да пътува с мили, за да пита някого за някаква работа и да констатира, че мястото е заето или че няма твърдо възнаграждение, а само процент от продажбите на някаква безполезна джунджурия, която никой не би си купил, освен от съжаление. Отхвърляйки подобен вариант, той се озовава отново на улицата и няма къде да отиде, освен просто да се скита. И така, обикаля и обикаля. Зяпа витрините с луксозни стоки не за него и се чувства непотребен, а трябва да прави път на хора, оглеждащи какво да купят. Слиза в станцията на метрото или влиза да поседне за малко в библиотеката, за да починат краката му или да се постопли; там обаче няма да намери работа, така че пак тръгва да скита. Може би не знае, но безцелните движения разкриват неща, за които очертанията на фигурата му дори и не загатват. Навярно е облечен в прилични дрехи – наследство от дните, когато е имал стабилна работа – но те не могат да прикрият силуета със сведени рамене.

„Важно е какво печелиш

„Пред очите му се низят хиляди хора – счетоводители и чиновници, служители тътрят колички, улисани в работа, - а той им завижда от дън душа. На фона на тяхната независимост, самоуважение и мъжко достойнство, той не е в състояние да отсече, че също е достоен човек, при все че часове наред отсъжда казуса сам пред себе си и всеки път достига до благоприятно заключение.

„Всичко при него се заключава само до пари. С някой и друг долар в джоба отново би се почувствал човек.

„Някои работодатели се възползват безскрупулно от хора в нищета. Агенциите провесват малки цветни обяви със скан-

дално ниски възнаграждения за хора, останали без работа – 12 долара седмично, 15 долара седмично. Работа срещу 18 долара на седмица е находка, а този, който може да си позволи да предложи 25 долара на седмица, не провесва цветни картички в агенциите. Пазя изрязана от местен вестник обява, търсеща низш чиновник, *добър краснописец (a good, clean penman)*, който да приема поръчки по телефона в магазин за сандвичи от 11 преди обед до 2 следобед срещу 8 долара месечно – не 8 долара седмично, а 8 долара месечно! Обявата гласи също: „Координирано с щатските власти.“ Можете ли да си представите бруталната безочливост на човек, търсещ изряден краснописец срещу 11 цента на час, при това позоваващ се на религиозните добродетели на жертвата? На нищо по-различно не могат да разчитат съкратените от работа.

Страх от критика

Никой не може да каже със сигурност как точно се е породил този страх у хората, но едно е сигурно – силно изразен е. Някои са на мнение, че въпросната боязън се е появила по времето, когато политиката става „професия“. Други считат, че произходът ѝ може да бъде проследен до времена, в които жените започват да се интересуват от „стилове“ на носените одежди.

Авторът, бидейки ни хуморист, ни пророк, е склонен да отдаде страха от критика като цяло на онази част от човешкото емоционално наследство, подтикваща индивида не само да присвоява стоки и изделия на своя ближен, но и да оправдава стореното с КРИТИКА към характера на отсрещния. Добре известен факт е, че крадецът вика: „Дръжте крадеца!“ – както например политиците търсят дивидент не вадейки на показ собствени достойнства и квалификации, а с опити да *очернят (besmirch)* опонента.

Страхът от критика приема множество форми, повечето от които: дребнави и тривиални. Плешивите мъже, например, нямат коса единствено защото се боят от критика. Главата оплешивява, защото плътно пристегнатите ленти на шапките лишават корена на косъма от въздушна циркулация. Мъжете носят шапки не защото действително се нуждаят от тях, а защото „така се прави“. Всеки член на тълпата следва масата, за да не стане обект на КРИТИКА. Жените рядко оплешивяват или имат слаба коса, защото носят по-свободни шапки с единствена цел да служат за украса.

Не мислете обаче, че жените не се поддават на страх от критика. Когато чуе жена да подиграва мъжете за това им притеснение, накарайте я да се разходи по улицата с шапка от 1890 г.

Ловки производители на облекла не закъсняха да осребрят страха от критика - вечна прокоба за целия човешкия род. Всеки сезон, стиловете при множество облекла се сменят. Кой диктува модата? Със сигурност не клиентът, а производителят на дрехи. Защо променя фасони толкова често? Отговорът е ясен. Сменя моделите, за да продава повече.

По същата причина автомобилните компании (с няколко редки ярки изключения) сменят марки и модели всеки сезон. Никой не иска да кара кола демоде, дори и миналогодишният модел да е фактически по-добър.

Разгледахме типично поведение на хора под въздействие на страх от критика при ежедневни, рутинни дейности. Нека обследваме човешките реакции обаче, когато страхът засяга хора във връзка с изключително важни моменти на междучовешки взаимоотношения. Вземете практически всеки човек, достигнал стадий „ментална зрялост“ (на *общоприета* възраст 35-40 години /as a *general average*/) и ако можете да разчетете скритите му мисли, ще разкриете категорично несъгласие с болшинството

поверия, които догматици и теолози са проповядвали допреди не повече от няколко десетки години.

Не така често обаче ще срещнете човек с кураж да заяви открито своите убеждения по въпроса. Болшинството хора, ако ги притиснем достатъчно, лъжат, вместо да признаят, че не вярват на истории, свързани с форма на религия, държала хората в догматични окови чак до ерата на научни открития и масово образование.

Защо ли *обикновеният човек (the average person)*, дори в днешното време на просвещение, *не смее да признае (shy away from denying)*, че не вярва на предания, залегнали в основите на болшинството религии допреди няколко десетилетия? Отговорът е: „защото се бои от критика.“ Мъже и жени са били изгаряни на клада заради дързостта да заявят, че не вярват в призраци. Нищо чудно тогава защо сме наследили съзнание, което ни кара да се страхуваме от критика. До не толкова отдавана критиката водеше до сурови наказания – което все още се случва в някои страни.

Страхът от критика лишава човек от инициатива, разстройва въображението му, потиска неговата индивидуалност, отнема му вярата в себе си и го ощетява по стотици други начини. Родители често навреждат непоправимо на децата си със своята критика. Майката на мой другар от момчешките години го пердашеше с пръчка почти всеки ден с назидателна тирада: „Ще свършиш в изправителния дом, преди да навършиш двадесет.“ Той се озова в изправително училище на седемнадесет.

Критиките са форма на благодеение, каквато всеки е склонен да оказва в изобилие. Всеки има готов запас от тях и ги раздава гратис, по повод и без повод. Най-близките роднини са често най-големи *виновници (offenders)*. Трябва да бъде обявено за престъпление (всъщност става дума за престъпление от най-тежък характер), когато родител набива комплекс за малоценност у дете с ненужен критицизъм. Работодатели наясно с човешката

природа, извличат възможния максимум от хората не с критики, а с конструктивни предложения. Родители могат да постигнат същия резултат със своите деца. Критики насаждат СТРАХ в човешкото сърце или неприязън, но не градят любов или привързаност.

Симптоми на страха от критика

Този страх е почти толкова универсален, както страхът от бедност, и ефектите му са пак така фатални за нечий постижения, главно защото подобна боязън блокира инициативата и възпрепятства използването на въображението. Основни симптоми на страха от критика са:

СТЕСНИТЕЛНОСТ. Главно изразена в: нервност, плахост при разговор и в компания на непознати, непохватни движения с ръце и крайници, блуждаещ поглед.

НЕУРАВНОВЕСЕНОСТ. Прояви: неконтролиран глас, нервност в присъствие на чужди хора, неправилна телесна поза, слаба памет.

ИНДИВИДУАЛНОСТ. Уклончивост при вземане на решения, липса на обаяние и неспособност за изказ на собствено мнение. Навик да заобикаляме проблемите, вместо да се изправим лице в лице с тях. Склонност към съгласенство, преди да анализираме докрай позициите на другите.

КОМПЛЕКС ЗА МАЛОЦЕННОСТ. Навик да изказваме самоодобрение с думи и дела в опит да занаскираме чувство за малоценност. Опити да впечатлим отсрещните с „големи думи“ (често без да сме наясно с точния им смисъл). Подражаване на нечий стил в обличане, реч и маниери. Парадиране с въображаеми постижения. Понякога бегло наподобява израз на чувство за превъзходство.

ЕКСТРАВАГАНТНОСТ. Навик да опитваме „да не останем по-назад от комшиите“ (*"keep up with the Joneses"*) простирайки се извън възможностите си.

БЕЗИНИЦИАТИВНОСТ. Пропуск да се възползваме от шанса за напредък, страх да изкажем собствено мнение, отсъствие на доверие в собствените идеи, уклончиви отговори на въпроси от висшестоящи, сервилно поведение и маниери, притворни думи и постъпки.

ЛИПСА НА АМБИЦИЯ. Ментална и физическа леност, отсъствие на собствена воля, мудно вземане на решения, податливост на външно влияние, навик да злословим другите зад гърба им и да сервилничим в тяхно присъствие, склонност да приемаме безропотно поражението, изоставяне на предприето начинание при първи сблъсък с нечие несъгласие, неоснователна мнителност към други хора, непремерени думи и обноси, склонност към бягство от отговорност за допуснати грешки.

Страх от болести


Този страх произтича както от физическа, така и от социална наследственост. Произходът му е тясно свързан с причините за страха от старост и смърт, защото преклонната възраст ни води до самата граница на онази „тъмна страна“, за която не знаем фактически нищо, но за която сме подочули доста нерадостни сюжети. Ширят се и слухове, че недобросъвестни „търгаши на здраве“ взимат дейно участие в разпалване на страха от болести.

Като цяло, човек се бои от болести главно поради нерадостни картини, загнездени в съзнанието му във връзка с неясното бъдеще след смъртта. Бои се и по съпътстващи лечението чисто финансови съображения.

Известен лекар заключава, че 75% от хората, потърсили професионален съвет от лекар, страдат от хипохондрия (въображаемо заболяване). Доказано е напълно убедително, че опасенията от болест, дори при липса на най-малък повод за притеснение, често пораждаат реални симптоми на болестта, от която пациентът се страхува.

Каква мощ и могъщество има човешкият ум! Гради и сри-ва.

Възползвайки се от всеобщата истерия по сърдечни заболявания, играчи в бизнеса с патентовани лекарства натрупаха цели състояния. Тази форма на възползване от доверчивото човечество придоби толкова крупни мащаби преди двадесетина

години, че списание Colliers' Weekly Magazine () проведе люта кампания срещу някои от най-големите нарушители на правилата в бизнеса с патентована медицина.

При *грипната епидемия* ("flu" epidemic), разрази се по време на Първата световна война, кметът на Ню Йорк предприе драстични мерки да инспектира уврежданията, които хората сами си причиняваха със своя присъщ страх от лошо здраве. Свика репортери и заяви: „Господа, считам за нужно да ви помоля да не публикувате никакви *плашещи заглавия* във връзка с ‘грипната’ епидемия“. Ако не ми съдействате, ситуацията ще стане неконтролируема.“ Вестниците престанаха да публикуват сензации за „грипа“ и в рамките на месец епидемията бе успешно преодоляна.

С помощта на поредица експерименти отпреди няколко години бе доказано, че внушението може да ни разболее наистина. Накарахме трима познати да посетят набелязаните „жертви“ и да ги попитат загрижено: „Какво те мъчи? Изглеждаш много зле.“ Първият посетител обичайно предизвикваше нехайна усмивка и отговор от типа на: „О-о-о, нищо ми няма.“ Вторият чуваше: „Ами, не знам точно, но нещо не съм наред.“ Третият

вече се натъкваше на неподправено признание, че жертвата действително се чувства болна.

Ако се съмнявате, опитайте това с някой свой познат, но не прекалявайте. Някои религиозни секти отмъщават на враговете си, като ги урочасат (by the "hexing" method). Тъй като и жертвите смятат прокобата за истинска, те действително се разболяват и дори умират.

Разполагаме със солидни доказателства, че болести нерядко се зараждат под форма на отрицателен мисловен импулс. Такъв импулс може да се предава от един ум на друг с помощта на внушение или да се зароди от само себе си в съзнанието на индивида.

Лекарите понякога казват на пациентите да „сменят климата“ не за друго, а защото знаят колко важна е промяната в умствената нагласа. Семенцето на страха живее във всяко човешко съзнание. Притеснение, боязън, обезкуражаване и чувство за обреченост в любовта и бизнеса са плодородна почва, в която страхът кълне и расте.

Разочарования в стопанския и личния живот оглавяват списъка с причинители на безпокойство за лошо здраве. След преживяно любовно разочарование, млад мъж попадна в болницата. Месеци наред бе ни жив, ни умрял. Повикаха специалист по сугестивна терапия. На мястото на досегашната сестра той сложи *изключително сексапилна млада дама*, която (по предварителна договорка с доктора) започна да прави любов с него още в първия ден от своето пристигане на работа. След три седмици пациентът бе изписан от болницата все още страдащ, но с коренно различна диагноза: БЕ ОТНОВО ВЛЮБЕН. Вследствие [плацебо](#) ефекта от терапията, пациентът и сестрата се ожениха. И двамата са в добро здраве към момента, в който пиша настоящите редове.

Симптоми на страха от лошо здраве

Симптомите на този почти повсеместен страх са:

САМОВНУШЕНИЕ ([автосугестия](#)). Навик за негативно използване на самовнушението чрез търсене и очакване да срещнем симптоми на болести от всякакво естество. „Наслаждаване“ на въображаема болест и нейно обсъждане, все едно, че е истинска. Привичка да изпробваме всякакви идеи и „изми“ на околните, все едно, че имат някаква терапевтична стойност. Неспирни разкази за операции, инциденти и заболявания. Експерименти с диети, физически упражнения и системи за отслабване, без професионални насоки. Опити с домашно лечение, патентовани лекарства и „чудодейни“ илачи.

ХИПОХОНДРИЯ. Навик да коментираме болест с акцент върху самото заболяване в очакване то да се прояви до изпадане в състояние на нервен срив. Нищо, продавано в бутилка, не може да излекува подобен синдром. Породен е от негативно мислене и единствено позитивна нагласа би оказала някакво съдействие. Счита се, че хипохондрията (медицински термин за въображаемо заболяване) в конкретен случай причинява не по-малко вреди от самата болест. Повечето т.нар. страдания от „нерви“ са предизвикани от въображаемо заболяване.

ОБЕЗДВИЖВАНЕ. Страхът за здравето често ограничава нормалната физическа активност и води до повишено тегло, принуждавайки човек да седи повече вкъщи.

БОЛНАВОСТ. Страхът от лошо здраве срива естествените съпротивителни сили на тялото и създава благоприятни условия за всяка форма на заболяване, която срещнем.

Страхът от болести е в пряка връзка със страха от Бедност, особено при хипохондрици, които вечно се безпокоят от евентуална нужда да плащат сметки при доктора, болнични разноски и др. Такъв тип хора прекарват много време в подготовка да се разболеят, обсъждайки смъртта, спестявайки пари за гробищен парцел, погребални разноски и пр.

ОБИЧАЙ ДА СЕ ГЛЕЗИМ (*SELF-CODDLING*). Навик да *търсим съчувствие* (*habit of making a bid for sympathy*), под претекст въображаема болест. (Хората често прибягват към подобен трик с цел да оправдаят отсъствие от работа.) Навик да използваме престорена болест като оправдание за чист мързел или алиби за липса на амбиция.

НЕВЪЗДЪРЖАНОСТ. Навик да използваме алкохол или наркотици за облекчение на симптоми като главоболие, невралгия и др., вместо да елиминираме първопричината.

Навик да четем за болести и да се безпокоим от възможността да се заразим. Навик да четем реклами на патентовани лекарства.

Страх от загуба на любовта

Едва ли е нужно да разискваме подробно същинския източник на този изконен страх, очевидно произтичащ от полигамните привички и стремежа на нашите прадеди да отнемат брачната половина на ближния, и да се отдават на плътски страсти при всеки удобен случай.

Ревността и други форми на шизофрения (*dementia praecox*) се коренят в човешкия наследен страх от загуба на нечия любов. Този страх е най-болезнен от упоменатите шест основни страхове. Вероятно нанася по-силни поражения на ума и тялото

от всички други основни страхове, защото често води до перманентна лудост.

Страхът пред загуба на любовта по всяка вероятност датира от каменната ера, когато мъжете отнемали жени с груба сила. Продължават да крадат жени и днес, но с по-рафинирани способности. Вместо сила, днес използват убеждение, обещания за красиви дрехи, скъпи коли и друга стръв, много по-ефективна от груба сила. Човешките навици са същите, както в зората на цивилизацията, само днес ги изразяваме по по-рафиниран начин.

Внимателен анализ показва, че жените са по-податливи на този страх от мъжете, което е лесно обяснимо. Жените са научили от собствен опит, че мъжете са полигамни по природа, и че когато са в компания на други жени, на тях не може да се разчита много-много.

Симптоми на страх от загуба на любовта

Характерни симптомите на този страх са:

РЕВНОСТ. Навик да сме подозрителни към приятели и любимия човек без явно доказателство или достатъчни основания. (Ревността е форма на *dementia praecox*



/преждевременна деменция или лудост - "*premature dementia*" или "*precocious madness*"/, която понякога води до прояви на агресия с повод и без повод). Навик да обвиняваме съпруга или съпруг в изневяра без основание. Общо подозрение към всички, липса на доверие в никого.


НЕСПИРНИ ОБВИНЕНИЯ. Навик да търсим провинения на свои приятели, близки, колеги и любими хора с повод и без повод.

КОМАРДЖИЙСТВО. Склонност към хазарт, кражби, измами и предприемане на други рисковани начинания

с цел да осигурим финансови облаги на свои любими хора в опит да купим любовта им с пари. Навик да харчим над възможностите си или да си навличаме дългове в опит да подкупим с подаръци близки хора. Безсъние, невроза, липса на настойчивост, недостатъчно воля, слаб самоконтрол, неувереност в себе си, лош нрав.

Страх от застаряване

Принципно, този страх се корени в два източника. Най-напред, мисълта, че старите години може да бъдат съпроводени с БЕДНОСТ. На второ място, далеч по-често е свързан с неверни и враждебни представи, насадени в миналото и добре приме-

сени с „огън и сяра“ (*"fire and brimstone"*: ) и прочие *страхотии (bogles)*, *подмолно (cunningly)* замислени да насаждат боязън.

Като цяло, страхът от старост у човек изхожда от две напълно резонни основания – едното: свързано с недоверие към ближните, които може да заграбят всякакви негови притежания; другото: изхождащо от ужасни картини на отвъдното, загнездени в съзнанието му под влияние на социални фактори още преди да придобие пълен контрол над своя разум.

Притесненията на повечето хора от влошаване на здравето с напредване на възрастта са причина за страха от застаряване. Чувствеността (*eroticism*) е също една от причините за боязън от напредване на възрастта, тъй като мисълта, че ще става все по-слабо сексуално атрактивен, не блазни никого.

Главната причина за страх от застаряване е свързана с възможно обедняване. „Дом за бедни“ (*"poorhouse"*) е нелицеприятна дума. Студени тръпки ползват в съзнанието на всеки, изправен пред вероятна нужда да прекара преклоните си години в *приют за бедни (poor farm)*.

Друг фактор, подсилващ страха от застаряване, е възможната загуба на свобода и самостоятелност, доколкото напредналата възраст често води до загуба както на физическа, така и на икономическа свобода.

Симптоми на страха от застаряване

Главни симптоми на този страх са:

Забавени движения и насаждане на комплекс, породен от неправилно схващане, че на четиридесет вече ще твърдим флегматично крака от старост ("*slipping*" *because of age*). (Истината е, че най-продуктивен, ментално и духовно, е периодът от четиридесетата, до шестдесетата година на един човек.)

Навик да говорим оправдателно, че „вече съм стар“, само защото сме достигнали четиридесет или петдесет, вместо да подходим другояче, изказвайки задоволство, че вече сме споходени от мъдрост и прояснение.

Навик да потъпкваме инициатива, въображение и вяра в себе си с неправилно схващане, че вече сме твърде остарели да проявяваме подобни качества. Стремез на четиридесетгодишни мъже и жени да се обличат като далеч по-млади хора, подражавайки им и навличайки си присмех както от страна на приятели, така и на непознати.

Страх пред смъртта

За някои това е най-жестокият от всички главни страхове. Причината е очевидна. Страховитите *конвулсии на ужаса* (*pangs of fear*; PANGs of death - предсмъртна агония), съпровождащ мисълта за смъртта в болшинството случаи обичайно почиват на религиозен фанатизъм. Така наричаните „езичници“ ("*heathen*") се страхуват по-малко от смъртта в сравнение с по-

„цивилизованите“. Стотици милиони години хората задават въпроси без отговор до днес: „отде?“ (остаряла форма: "whence") и „накъде?“ (остаряла форма: "whither"). Откъде идвам и накъде съм се запътил?

През най-мрачните епохи в човешката история, по-ловките и хитри представители на нашия род не са закъснявали да предложат отговор на такива въпроси СРЕЩУ ЗАПЛАЩАНЕ. Нека видим кои са главните източници на СТРАХ ОТ СМЪРТТА.

„Влез в шатрата ми, прегърни моята вяра, приеми догмите ми и аз ще ти предоставя билет, който ще те отведе право в рая, когато умреш,“ нарежда на висок глас сектантски лидер. „Или си стой, където си,“ продължава същият лидер, „и, дявол да те вземе, вечно ще гориш в пъкъла.“

ВЕЧНОСТ е много време. ОГЪН звучи страшно. Мисълта за вечни мъчения с огън кара човек не само да се бои от смъртта, но дори да губи разсъдък. Убива радостта от живота и трови щастието.

При моето изследване попаднах на книга, озаглавена „Каталог на боговете“ ("*A Catalogue of the Gods*"), в която бяха изброени 30 000 божества, почитани някога. Представете си – тридесет хиляди – от раци, до хора! Нищо чудно, че човек изпитва страх с приближаване на смъртта.

При положение, че религиозният водач не може да предостави надеждни директиви по пътя към рая, а ако случайно разполага с насоки как нещастникът да попадне там, шансът изглежда така нищожен и вцепенява въображението по толкова реален начин, че блокира разсъдъка и всява ужас пред смъртта.

В действителност, НИКОЙ НЕ ЗНАЕ, нито има представа ще е ад и рай, нито може да отсече, че поне едно от двете места изобщо съществува. Споменатата липса на категорични сведения дава шанс на всеки шарлатанин да установи контрол над чо-

вешкото съзнание със своя запас от *ловки хитрини (legerdemain)* и всякакви притворни измами и машинации.

Страхът пред СМЪРТТА не е така масов, както по времето, когато утвърдените колежи и университети бяха рядкост. Хора на науката поставиха света под светлините на прожекторите и истината бързо избавя мъже и жени от този ужасяващ страх пред СМЪРТТА. Младите мъже и жени в колежи и университети не се поддават лесно на „огън“ и „сяра“. Благодарение на биология, астрономия, геология и други релевантни науки, страховете, владели съзнанията на хората в отминали тъмни епохи и разклащали здравия разсъдък, са безвъзвратно отживели.

Приютите за душевно болни са препълнени с мъже и жени, полудели поради СТРАХ ОТ СМЪРТТА.

Въпросният страх е безпредметен. Приемете смъртта като нещо неизбежно и изпъдете мисълта от главата си. Ако можехме да я избегнем, нямаше да застига всички ни. Може би не е чак толкова лоша, каквито слухове се носят.

Целият свят е съставен от два елемента – *ЕНЕРГИЯ и МАТЕРИЯ (ENERGY and MATTER)*. От уроците по елементарна физика знаем, че материя или енергия (единствени познати ни измерения на реалността) не възникват от нищото и не могат да бъдат аниhilирани. Материята и енергията може да претърпят трансформация, но не и да изчезнат.

Животът е своеобразно проявление на енергията. Ако нито енергията, нито материята могат да бъдат разрушени, значи и животът е незаличим. Както други форми на енергията, той също преминава през различни етапи на трансформация или промяна, но не може да бъде заличен. Смъртта е само преходен етап.

Ако смъртта не е просто промяна или преход, значи след нея не следва нищо по-различно от дълъг, вечен и спокоен сън,

а в съня няма нищо страшно. Така че забравете веднъж завинаги страха от смъртта.

Симптоми на страх пред смъртта

Главни симптоми на този страх са :—

Навик да МИСЛИМ за смъртта, вместо да извлечем максимума от ЖИВОТА – главно поради отсъствие на цел или липса на смислено занимание. Този страх е най-често срещан при възрастни хора, но понякога и болшинството младежи са му подвластни. Най-добро лекарство на страха пред смъртта е ИЗГАРЯЩ СТРЕМЕЖ КЪМ ПОСТИЖЕНИЕ въз основа предоставена полезна за околните услуга. Ангажиран човек рядко може да отдели време на мисли за смъртта. Животът му е прекалено вълнуващ, за да мисли и за нея. Понякога страхът от смъртта е пряко свързан с Ужаса от Бедност, защото смъртта на човек би причинила на близките тежко материално крушение. В други случаи страхът от смъртта е провокиран от болест и очаквания срив в съпротивителните сили на организма. Най-чести причини за страх от смъртта са: нарушено здраве, бедност, невъзможност да намерим подходяща работа, любовно разочарование, душевно разстройство, религиозен фанатизъм.

Тревоги на стари години

Притесненията са състояние на ума, дължащо се на страх. Прояждат човек бавно, но неотклонно. Тревогата въздейства *подмолно (insidiously)* и *изкусно (subtly)*. Стъпка по стъпка, тя се „вкопава“ в съзнанието, докато не срине окончателно вярата на човек в себе си и неговата инициативност. Тревогата е форма на

устойчив страх, породен от нерешителност; следователно тя е състояние на ума и като такава подлежи на контрол.

Неспокойният ум е податлив на тревоги. Нерешителността прави човек непостоянен. Повечето хора нямат достатъчно сила на волята, за да вземат окончателни решения и да ги отстояват дори при нормални стопански условия. В периоди на икономически катаклизми (подобни на преживения неотдавна) инициативата е спъната не просто от мудно вземане на правилни решения; човек е възпрепятстван от нерешителността на всички наоколо, прераснала в състояние на „масово бягство от отговорност за взети решения.“

По време на депресията, самата атмосфера в целият свят преливаше от прояви на „Страхоза“ (*"Fearenza"*) и „Притесненелит“ (*"Worryitis"*) – два синдрома за ментално заболяване, чието начало положи кризата на Уолстрийт през 1929 г. Познатата е една-единствена противоотрова срещу въпросните вредители – навикът да вземаме навременно категорично РЕШЕНИЕ. Строго индивидуално решение.

Изберем ли вариант да следваме конкретна линия на поведение, не се занимаваме с условия и фактори.

Веднъж интервюирах човек, когото предстоеше да екзекутират на електрическия стол след два часа. Обреченият мъж бе най-мълчалив от осмината обитатели на килията с осъдени на смърт. Мълчанието му ме подтикна да го питам как се чувства на прага на вечността. С усмивка, изпълнена с вяра, той отвърна. „Всичко е наред. Само помисли, братче, проблемите ми скоро приключват. Цял живо само проблеми. Със зор намирах нещо за ядене и какво да облека. Скоро вече няма да имам нужда от тези неща. Чувствам се добре, откакто знам СЪС СИГУРНОСТ, че трябва да умира. Настроих съзнанието си да приеме нещата спокойно.“

Докато говореше, поглъщаше ястие в разкладка като за трима, наслаждавайки се на всяка хапка от храната, донесена

специално за него, с явно удоволствие, а надвисналата опасност сякаш не го занимаваше. Взето РЕШЕНИЕ бе пропъдило страха! Решение би ни възпряло да приемем на добра воля неблагоприятни за нас условия.

Шестте основно страха се трансформират в хронично безпокойство под влияние на нашата нерешителност. Освободете се веднъж завинаги от боязън пред смъртта, вземайки решение да осъзнаете нейната неизбежност. Преодолейте страха от бедност, като решите да се вменствате в наличния бюджет БЕЗ ПРИТЕСНЕНИЯ. Стъпете на врата на страха от критика, като решите ДА НЕ СЕ ПРИТЕСНЯВАТЕ от това какво мислят, правят или говорят другите. Елиминирайте страха от застаряване, решавайки да приемете зрелите години не като товар, а като истинска благословия, даряваща ви с мъдрост, самоконтрол и разбиране, недостъпни за младите.

Ликвидирайте страха от здравословни проблеми; спрете да следите за всякакви симптоми. Овладейте страха пред загуба на любовта; решете да я карате без любим човек, ако така е речено.

Скъсайте с навика да се притеснявате във всички негови разновидности, като вземете генерално, *повсеместно решение* ("*blanket decision*"), че за нищо, което животът ви предложи, не си струва да се притеснявате. С това решение ще настъпят мир, ведрина, душевно спокойствие и цялостна хармония.

Онзи, чийто ум е изпълнен със страх, не само ликвидира собствените възможности да процедира интелигентно, но и отдава тези деструктивни вибрации към умовете на всички, с които влезе в контакт, проваляйки и техните шансове.

Дори куче или кон усещат кога стопанинът им се страхува; нещо повече, животното улавя вибрациите от страха на неговия господар, и действа съобразно с тях. Далеч назад в еволюцията на животинското царство, сред животински видове, лишени от интелект, откриваме същата способност да регистрират вибра-

ции на страха. Медоносните пчели на момента долавят кога човек е уплашен – по неизяснени причини, насекомите жият хора, чийто мозък излъчва вибрации на страх много по-често от индивиди, чиито мозъци са спокойни.

Вибрациите на страх се предават от един ум на друг пак така бързо и безпрепятствено, както звукът на човешки глас преминава от предавателна станция към радиоприемник – при това *В ДОСУЩ СЪЩАТА МЕДИЙНА СРЕДА (BY THE SELF-SAME MEDIUM)*.

Менталната телепатия е факт. Мисли преминават от един ум в друг *преднамерено (voluntarily)*, независимо дали и доколко самите участници осъзнават това.

Човек, който изрази на глас негативни или неблагоприятни мисли, на практика въплъщава изказаните думи в *деструктивен възпиращ фактор (destructive "kick-back")*. Самото излъчване на отрицателни ментални сигнали, дори наум, също упражнява вреди в редица измерения. На първо място най-важно е да знаем, че човекът, отправил мисли от разрушително естество, вреди най-вече на своето собствено креативно въображение. Второ, присъствие в съзнанието на деструктивни емоции прави личността неприятна, отблъсква хората, и често ги настройва вражески. Трети тип увреждане на човек, който храни или излъчва негативни мисли, е немаловажният факт, че въпросните ментални импулси вредят не само на другите, но и ПРОНИКВАТ В СЪЗНАНИЕТО НА ИЗЛЪЧИЛИЯ ГИ СУБЕКТ, и оттам преминават в неговия характер.

От дадена мисъл никога не се освобождаваме напълно дори когато я излъчим в пространството. Когато напусне ума ни, тя се разпространява във всички посоки из етера, но остава *вечно* вкоренена в съзнанието на *своя първоизточник*.

Наша главна цел, по всяка вероятност, е да постигнем стопанска сполука. За да имаме успех обаче, трябва да намерим душевен мир, да покрием материалните си потребности и най-

вече да намерим ЩАСТИЕ. Всички външни проявления на успеха се пораждат във вид на мисловни импулси.

Можем да контролираме ума си; имаме власт да го захранваме с каквито мисловни импулси решим. Въпросната привилегия обаче върви рамо до рамо с отговорност да ги използваме градивно. Човек е господар на своя земен път, доколкото сам контролира взетите решения. Сами въздействаме на, направляваме и евентуално контролираме обкръжаващата среда и правим живота си такъв, какъвто искаме да бъде – или решаваме да не се възползваме от привилегията да контролираме собствения земен път, разкрил пред нас необятно море „Възможности“, в което ще бъдем подмятани насам-натам като крехка лодка по нестихващи бурни вълни.

Глава 16.

Работилница на дявола

Седмо главно зло

В допълнение към шестте основни страхове има още нещо, от което хората често страдат. То е плодотворна почва за кълновете на провала и действа така изтънчено, че често остава неразкрито. Въпросната язва дори не е типичен страх. ПО-ДЪЛБОКО ВКОРЕНЕНА Е И ПО-ЧЕСТО ИМА ФАТАЛНА РОЛЯ, ОТКОКОТО ВСИЧКИ ДРУГИ ШЕСТ СТРАХОВЕ. Докато намерим по-удачно име, засега ще я наричаме ПОДАТЛИВОСТ НА ОТРИЦАТЕЛНИ ВЛИЯНИЯ.

Хората, натрупали огромни богатства, винаги съумяват да се предпазят от това зло! Бедните обаче остават в негов плен. Онези, търсещи успех в каквото и да е начинание, трябва да подготвят умовете си да устоят на тази напаст. Ако изучавате настоящата философия с цел да забогатеете, ще трябва да се подложите на щателно изследване с цел да определите податливи ли сте на отрицателно влияние. Ако пренебрегнете въпросния самоанализ, ще проиграте шанса да постигнете лелеяната цел.

Проведете внимателно изследването. След като прочетете въпросите за нашия самоанализ, внимателно проследете своите отговори. Подходете с внимание, все едно че търсите враг, скрит в засада; третирайте своите недостатъци така, както бихте действали по отношение на реален враг.

Лесно можем да се защитим от магистрални престъпници, защото законът предлага организирано съдействие в наш интерес, но „седмото основно зло“ е по-труден противник, защото поражавя тогава, когато не подозираме, че е край нас, независимо спим ли, или сме будни. Нещо повече, оръжието му е скрито,

защото се изразява просто в нашето СЪСТОЯНИЕ НА УМА. Особено опасно е, защото оказва пагубно въздействие под форма на най-различни човешки преживявания. Понякога влиза в съзнанието чрез добронамерени думи на наши собствени роднини. Друг път извира отвътре, от персоналната ментална нагласа. Ефектът, при все и не непременно светкавичен, е не по-малко зловреден от този на смъртоносна отрова.

Как ДА СЕ ЗАЩИТИМ ОТ НЕГАТИВНИ ВЛИЯНИЯ

За да се предпазим от неблагоприятни влияния, независимо дали причината за тях е в самите нас или са дело на злонамерени хора наоколо, най-напред трябва да осъзнаем своята СИЛА НА ВОЛЯТА и да се възползваме от нея непрестанно, докато не издигне непробиваема имунна стена пред негативни влияния, насочени към нашето съзнание.

Признайте, че като всеки друг човек, и вие по природа сте ленив, апатичен, и податлив на влияния, които хармонизират с ваши слабости

Осъзнайте, че по природа сте уязвим от всички шест основни страхове и нагодете навиците си така, че успешно да им противодействате.

Разберете, че отрицателни влияния често ни въздействат посредством подсъзнанието, поради което трудно ги долавяме, и дръжте ума недостъпен за хора, които ви депресират или обезкуражават по някакъв начин.

Разчистете шкафа с лекарства, изхвърлете всички шишенца с хапчета, и спрете с вечните притеснения дали не сте настинал, че нещо ви наболява (*aches*), с всякакви страдания (*pains*) и въображаеми болезки.

Преднамерено търсете компанията на хора, които ви подтикват да МИСЛИТЕ И ДЕЙСТВАТЕ САМОСТОЯТЕЛНО.

Не ОЧАКВАЙТЕ проблеми, защото те на това разчитат.

Без съмнение, масов недостатък у хората е навикът да оставят умовете отворени за негативно въздействие на други хора. Тази слабост е изключително разрушителна, защото повечето хора дори не осъзнават, че са податливи, а мнозина от запознатите с нея просто махат с ръка или не им се занимава до момента, в който тя е вече неделима част от рутинните им навици.

С цел да улесним онези, които искат да доловят своята действителна същност, прилагаме списък с въпроси. Прочетете ги и отговаряйте на глас, така че да чувате изречените думи. Това ще ви помогне да бъдете честен със себе си.

ВЪПРОСИ ЗА САМОАНАЛИЗ

Често ли се оплаквате, че „нещо ви е зле“ и ако да, по каква причина?

Намирате ли кусури на хората с повод и без повод?

Допускате ли чести грешки в работата си и ако да, защо?

Със сарказъм и обидно ли подхождате при разговор с хората?

Страните ли умишлено от нечия компания и ако да, защо?

Често ли страдате от лошо храносмилане и ако е така, защо?

Животът безсмислен (*futile*), а бъдещето безнадеждно ли ви изглежда? Ако да, защо?

Харесвате ли настоящата си работа? Ако не, защо?

Често ли се самосъжалявате и ако да, защо?

Завиждате ли на хората, които ви превъзхождат?

На какво отделяте повече време – на мисли за УСПЕХ или за ПРОВАЛ?

Расте ли или намалява вашата вяра в себе си с напредване на възрастта?

Черпите ли полезен опит от своите грешки?

Допускате ли роднини и познати да ви тревожат? Ако да, защо?

Случва ли ви се понякога да „летите в облаците“, а друг път да ви „гони депресия“?

Кой упражнява най-вдъхновяващо въздействие над вас? По каква причина?

Търпите ли отрицателни или обезкуражаващи влияния, които можете да избегнете?

Подхождате ли немарливо към външния си вид? Ако да, кога и защо?

Умеете ли да „туширате проблемите“ (*"drown your troubles"*) бидейки прекалено зает да се занимавате с тях?

Бихте ли окачествил себе си като „безгръбначно създание“ (*"spineless weakling"*), ако допускате други да мислят вместо вас?

Позволявате ли насъбраната жлъч да трови съзнанието ви до степен да станете заядлив и раздразнителен?

Колко на брой преодолими трудности ви безпокоят и защо ги търпите?

Прибягвате ли към алкохол, наркотици или цигари, за да „успокоите нервите“? Ако го правите, защо не опитате със сила на волята?

Има ли някой, който ви „натяква“ нещо и ако да, защо?

Имате ли КОНКРЕТНА ГЛАВНА ЦЕЛ и ако да, каква е тя и как планирате да я постигнете?

Страдате ли от някой измежду Шестте Основни страхове и ако да, от кой/-и?

Разполагате ли с метод за защита от отрицателното влияние на другите?

Използвате ли съзнателно самовнушение, за да настроите позитивно ума си?

Кое цените повече – материалното си имущество или способността да контролирате своите мисли?

Лесно ли приемате мнения на околните, противоречащи на собствените ви убеждения?

Добави ли днешният ден нещо ценно към вашите познания или умствена нагласа?

Проявявате ли стоицизъм в неблагоприятни моменти, или търсите кому да прехвърлите отговорността?

Анализирате ли всички грешки и провали, опитвайки да извлечете полза от тях или смятате, че някой друг трябва да се занимава с това.?

Можете ли да назовете три от най-опасните си слабости? Какво правите, за да ги преодолеете?

Окуражавате ли други хора да споделят проблемите си с вас и симпатизирате ли им?

Черпите ли от ежедневието уроци и пример в интерес на собственото ви развитие?

Оказва ли присъствието ви негативно влияние над околните по принцип?

Кои навици на други хора ви дразнят най-много?

Отстоявате ли собствено мнение или допускате други хора да ви влияят?

Научили ли сте как да настройвате ума си така, че да не се поддавате на отрицателни влияния?

Вдъхновява ли ви вашата работа с вяра и надежда?

Смятате ли, че притежавате духовни сили в достатъчна степен, за да предпазят ума ви от всякакви форми на СТРАХ?

Помага ли ви вашата религия да поддържате ума позитивно настроен?

Считате ли, че е ваш дълг да споделяте тревогите на други хора? Ако да, защо?

Ако смятате, че „Краставите магарета през девет баира се надушват“ (*"birds of a feather flock together"*), какво сте разбрали за себе си съобразно приятелите, които привличате?

Има ли връзка и каква между хората най-близо до вас, и вероятни ваши нещастни преживявания?

Възможно ли е някой, когото смятате за свой приятел, всъщност да е най-лошият ви враг поради оказвано от него отрицателно влияние върху ума ви?

Въз основа на какво определяте кой ви влияе позитивно и кой упражнява разрушително въздействие над вас?

Превъзхождат ли ви в интелектуално отношение или стоят по-ниско от вас хората от близкото ви обкръжение?

Колко часа от денонощието отделяте за:

- а. своята работа;
- б. сън;
- в. забавления и отдих;
- г. придобиване на ценни знания;
- д. безцелни занимания.

Кой от вашите познати:

- а. ви насърчава най-безрезервно;
- б. непрестанно ви предупреждава да се пазите;
- в. вечно ви обезкуражава;
- г. ви помага най-много по други начини.

Коя е най-голямата ви тревога? Защо я търпите?

Когато други ви дават непотърсени безплатни съвети, приемате ли ги безрезервно или опитвате да проумеете техните мотиви?

Какво ЖЕЛАЕТЕ най-силно от всичко? Възнамерявате ли да се сдобие с него? Готови ли сте да подчините всичките си стремления на това желание? Колко време на ден отделяте, за да го осъществите?

Променяте ли често мнението си? Ако да, защо?

Завършвате ли обичайно всичко, с което се захванете?

Лесно ли се впечатлявате от бизнеса или професионални титли, научни степени или нечие богатство?

Лесно ли се влияете от онова, което други хора мислят или говорят за вас?

Угаждате ли на хора заради техния финансов или социален статус?

Кой според вас е най-великият човек днес? С какво ви превъзхожда той?

Колко време отделите, за да разучите и отговорите на тези въпроси? (Нужен е поне ден за анализ и отговаряне на всички въпроси в списъка.)

Ако сте отговорили искрено на всички въпроси, вече знаете за себе си повече от болшинството хора. Изучете внимателно въпросите, връщайте се към тях всяка седмица в продължение на няколко месеца и ще се учудите колко много безценни познания за себе си сте натрупали, само защото сте отговорили чистосърдечно на няколко въпроса. Ако не сте сигурни за някои от отговорите, потърсете съвет от хора, които ви познават добре и особено такива, които нямат основание да ви ласкаят, и се вижте през техните очи. Преживяването ще бъде уникално.

Имате АБСОЛЮТЕН КОНТРОЛ над поне едно нещо: вашите мисли. Това е най-знаменателният и вдъхновяващ известен ми факт! Отразява собствената ни божествена природа. Този наш божествен прерогатив е единственото средство, с чиято помощ можете да контролирате съдбата си. Ако не съумеете да контролирате собствения ум, можете да сте сигурни, че едва ли ще успеете да наложите своята воля над каквото и да е друго.

Ако трябва да проявявате пренебрежение към нещо свое, то нека това са материалните неща в живота. *Съзнанието ви е ваша духовна твърдина!* Бранете я и я използвайте с почит като Божия искрица. За целта сме надарени със СИЛА НА ВОЛЯТА.


За съжаление, не можете да разчитате на законова защита срещу хора, които било нарочно или поради незнание, тровят умовете на ближните с отрицателни мисли. Подобни разрушителни актове би трябвало да бъдат следвани от сурови наказания, тъй като те често могат да ликвидират напълно шансовете ни да придобием материални блага в рамките на закона.

Хора с негативна нагласа правили опити да убедят Томас А. Едисон, че не може да конструира машина, която да записва и възпроизвежда човешки глас, защото – казвали те – никой не е правил подобно нещо преди. Едисон не им обърнал внимание. Знаел, че умът може да създаде ВСИЧКО, КОЕТО Е В СЪСТОЯНИЕ ДА ЗАМИСЛИ И ПОВЯРВА, и именно тази идея откроявала Едисон сред тълпата.

Недоброжелатели плашели Улуърт, че *би се разорил* (*he would go "broke"*), ако отвори магазин за дребни, евтини стоки. Но той не им повярвал. Знаел, че може да постигне всичко в рамките на разумното, ако подплати плановете си с вяра. Уп-ражнил правото да изхвърли от ума си чужди отрицателни вну-шения и натрупал състояние от над сто милиона долара.

Хора-песимисти уверявали Джордж Вашингтон, че няма как да спечели срещу многократно превъзходящата го британ-ска армия, но той упражнил изконното си право да ВЯРВА, по-ради което и тази книга е издадена под егида на знамето със звезди и червени ивици, а името на [лорд Корнуолис](#) е безвъз-вратно забравено.

[Тома Неверници](#) (*Doubting Thomas*) се надсмивали под-игравателно над Хенри Форд, когато изкарал първия си грубо-

ват автомобил по улиците на [Детройт](#) (*Detroit*: ). Някои из-казвали мнение, че подобно нещо никога няма да влезе в упот-реба. Други твърдели, че никой с ума си не би дал пари за та-кава *измишльотина* (*contraption*).

ФОРД ОТВЪРНАЛ: „ЩЕ ОПАША ЗЕМЯТА НАДЛЪЖ И ШИР С НАДЕЖДНИ АВТОМОБИЛИ“, И ГО СТОРИЛ!

Решението му да разчита на собствена преценка вече е на-трупало състояние, по-голямо, отколкото следващите пет поко-ления негови наследници могат да прахосат. В интерес на търса-чите на крупни богатства нека уточним, че фактически единст-вената разлика между Хенри Форд и болшинството от над стоте хиляди служители, работещи за него, се заключава в следното: **ФОРД ИМА МОЗЪК И ГО КОНТРОЛИРА, А ОСТАНАЛИТЕ ИМАТ МОЗЪЦИ, КОИТО ДОРИ НЕ ПРАВЯТ ОПИТ ДА ИЗ-ПОЛЗВАТ.**

Хенри Форд споменаваме нееднократно, защото той е от-крояващ се пример за това, какво може да постигне човек със собствен мозък и воля да го контролира. *Примерът му изкоре-*

нява из основи изтърканото алиби „Не ми се удаде възможност.“ (*His record knocks the foundation from under that time-worn alibi, "I never had a chance."*) Форд също никога не е разчитал на шанс, а СЪЗДАВА ВЪЗМОЖНОСТ И Я ПОДКРЕПЯ С НАСТОЙЧИВОСТ, И В КРАЙНА СМЕТКА ТЯ ГО ПРАВИ ПО-БОГАТ ОТ КРЕЗ (*RICHER THAN CROESUS*).

Контролът над съзнанието е следствие от самодисциплина и навик. Или ние контролираме своя мозък, или той контролира нас. *Няма трети вариант.* (*There is no half-way compromise.*; вж. и [тук](#).) Най-практичен от всички методи за контрол над ума е навикът да го поддържа вечно зает с конкретна цел, придружена с определен план. Проучете пътя на всеки човек, постигнал съществен успех и ще установите как той има контрол над своя мозък, при което упражнявайки него контрол, го насочва към постигане на осезаеми цели. Без такъв контрол, успех е невъзможен.

„Петдесет и седем“ класически оправдания с условен характер, изречени от възрастен човек

Неуспелите хора имат нещо общо помежду си: познават отлично *всички причини за неуспех* и разполагат с уж *железни (air-tight)* алибита за собствения провал – някои доста сносни, част от тях: дори подкрепени с факти. Но с алибита не се печели. Светът се интересува само от едно: **УСПЯХТЕ ЛИ В СВОЕТО ПОПРИЩЕ?**

В списъка с въпроси за [анализ на характера](#), съставен със съдействието на психолог, бяха включени най-често срещани алибита. Докато четете, анализирайте внимателно себе си и преценете дали и кои от изброените оправдания присъстват във вашия репертоар. Не забравяйте, че философията, представена в тази книга, прави всички изброени алибита безпредметни.

АКО нямах жена и семейство...

АКО имах нужните *връзки* (enough "*pull*")...

АКО имах пари...

АКО имах добро образование...

АКО можех да намеря работа...

АКО бях в добро здраве...

АКО имах нужното време...

АКО времената бяха по-добри...

АКО срещах разбиране...

АКО условията бяха по-благоприятни...

АКО можех да започна всичко отначало...

АКО не се боях какво ще кажат „ДРУГИТЕ“ ("THEY")...

АКО имах шанса да...

АКО някои хора *ми* *нямаха* *зъб* (IF other people *didn't "have it in for me"*)...

АКО не изскочи нещо непредвидено (*IF nothing happens to stop me*)...

АКО бях по-млад...

АКО можех да осъществя замисленото...

АКО се бях родил богат...

АКО можех да попадна на „точните хора“...

АКО имах таланта, с който някои разполагат наготово...

АКО се бях осмелил да предявя претенции...

АКО се бях възползвал от...

АКО хората не ми лазеха по нервите...

АКО не трябваше да въртя къща и да гледам деца...

АКО можех да спестя някой лев...

АКО шефът ме оценяваше по достойнство...

АКО имах *гръб* (IF I only had *somebody to help me*)...

АКО семейството ми ме разбираше...

АКО живеех в голям град...

АКО имах някакъв начален тласък (IF I could just get started)...

АКО бях ерген...

АКО имах *персоналното излъчване* на някои хора (IF I had the *personality* of some people)...

АКО не бях толкова дебел...

АКО имаше кой да ме оцени (IF my talents were known)...

АКО можех да *направя пробив* (IF I could just get a "*break*")...

АКО можех да се отърва от дълговете...

АКО не бях се провалил...

АКО знаех как да (IF I only knew how)...

АКО не трябваше да се боря с целия свят...

АКО нямах толкова много дертове...

АКО се бях оженил/омъжила за правилния човек...

АКО хората не бяха толкова прости...

АКО *моето* семейство беше като другите...

АКО можех да разчитам на себе си...

АКО не бях такъв карък...

АКО бях роден под щастлива звезда...

АКО не беше вярна приказката, че „*каквото му е писано на човек*“ ("*what is to be will be*")...

АКО не бях принуден да работя толкова здраво...

АКО не бях загубил парите си...

АКО живеех в свестен квартал...

АКО не бях човек със сенчесто минало (IF I didn't have a "*past*")...

АКО имах собствен бизнес и сам си бях сайбия...

АКО другите се вслушваха в мен...

АКО *** и това е най-великото оправдание от всички *** имах смелост да се видя такъв, какъвто съм всъщност, бих *разкрил какво ми куца, щях да го изправа*, бих се възползвал от моите грешки и опита на другите, защото знам, че нещо МИ КУЦА; КЪДЕ ЩЯХ ДА БЪДА ВЕЧЕ, ако бях отделял повече време да анализирам слабостите си и по-малко: да градя алибита с цел да ги прикривам.

Търсенето на извинения за всевъзможни провали се е превърнало в национален спорт. Навикът е стар колкото самата човешка раса и *фатален за успеха*. Защо хората се придържат така упорито към своите любими алибита? Отговорът е ясен. Защитават своите версии, защото ги чувстват СВОИ РОЖБИ. Алибито е плод на нечие собствено въображение. Човешката природа ни подтиква да отстояваме сътвореното от самите нас.

Съставянето на оправдания е дълбоко вкоренен навик. Навиците са трудни за изкореняване, особено когато ни предлагат удобно извинение за допуснати грешки. Платон е имал предвид именно това, заявявайки, че „Най-голяма и трудна е победата над самия себе си. Да бъдеш надвит от собственото его е най-срамното и низко нещо на този свят.“

Друг философ е изказал истината за човешкия ум така: „За мен бе невероятна изненада да установя, че повечето най-грозни неща, които разкривах у отсрещните, са всъщност отражение на собствената ми природа.“

Вечно съм се чудил – споделя Елбърт Хъбард (*Elbert Hubbard*) – защо хората губят толкова много време сами да заблуждават себе си с всякакви оправдания за своите слабости. Същото това време могат да използват за преодоляване на тези слабости – така няма да има нужда и от извинения.

На изпроводяк бих желал да ви припомня, че животът е шахматна дъска, а отсрещен играч е ВРЕМЕТО. Ако се колебае-те при всеки ход или не сте прецизни, ВРЕМЕТО ще помете фигу-рите ви от дъската. Играете с партньор, който не търпи НЕРЕ-ШИТЕЛНОСТ.

Досега може и да сте минавали с уж логично извинение, че не искате да насилвате Живота да ви отдаде желаното от вас, но алибито вече не струва, защото държите в ръка ключ за врат-ата към изобилните богатства на Живота.

Ключът е неосезаем, но всемоушен. Състои се в привилегия да създадете *в собственото въображение* ПЛАМЕНЕН СТРЕ-МЕЖ към богатство в конкретна форма. Употребата на ключа е безвъзмездна, но неизползването му е обвързано с висока цена. Цената на НЕУСПЕХА. Ако съумеете да използвате Ключа обаче, ще бъдете щедро възнаградени с удовлетворението, озарява-що всеки, *надмогнал себе си, притискайки Живота да отдаде изискуемото.*

Отплатата оправдава вложените усилия. Ще посмеете ли да пробвате и сами да се убедите в това?

„Ако сме сродни души,“ - бе казал безсмъртният Емерсън – рано или късно ще се срещнем.“ На раздяла си позволявам да заимствам думите му, на свой ред добавяйки:

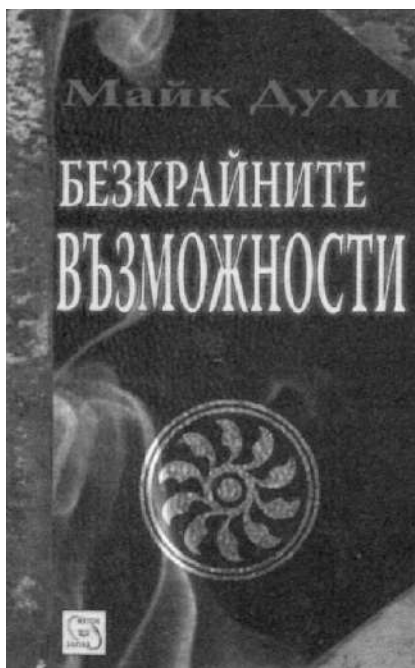
**СРОДНИ ДУШИ СМЕ,
ЩОМ ВЕЧЕ СЕ СРЕЩНАХМЕ НА ТЕЗИ СТРАНИЦИ.**

**"IF WE ARE RELATED,
WE HAVE, THROUGH THESE PAGES, MET."**

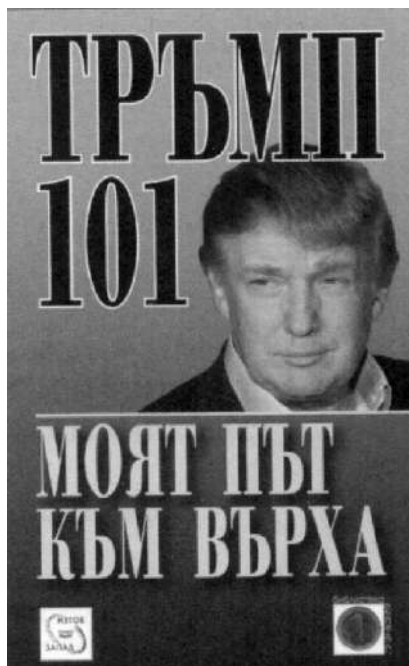
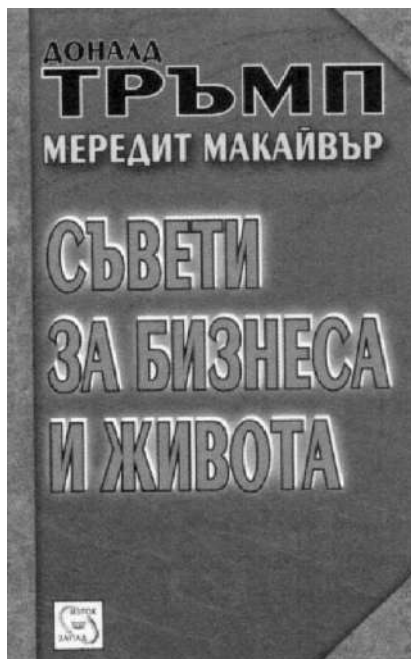


Свеж и вдъхновяващ поглед към това как всеки от нас може да се обърне навътре към себе си и да открие истинската си цел, да възпламени въображението си и да сбъдне своите желания. Майк Дул обяснява, че мечтите ни не са случайни и без значение, а ни подканват да разберем истината за себе си и ни подсказват какъв живот можем да си създадем. Когато се научат да отварят сърцето и разума си, да мислят далеч отвъд онова, което традиционно се смята за духовно, става ясно, че животът сам по себе си е върховно приключение, изпълнено с възможности, водещи ни ден след ден към откритие кои сме всъщност и защо сме тук. Проникновено пътуване сред тайните на вселената. „Безкрайните възможности“ отваря врати и разкрива неподозирани пътища към смел и даряващ удовлетворение начин на живот.

Вече почти век хиляди хора по света използват тази книга като наръчник как успешно да представят себе си и своите идеи пред другите. Това не е курс по старомодното и помпозно-тържествено красноречие, типично за дните на национални празници. Става дума за интензивен и изцяло изпитан на практика курс в помощ на бизнесмени и професионалисти, за да се научат да говорят добре както пред публика, така и в живота въобще. Авторът е помогнал на безброй бизнесмени и професионалисти – много от които преди не са могли да вържат две изречения пред публика – да станат прекрасни оратори. Освен това, и което е по-важното, курсът изгражда характера, засилва вярата и визията, показва на хората как най-пълно да използват талантите си; превърнал е в успешни лидери мнозина, които дотогава са били безгласни последователи.



Този сборник с решения, идеи и препоръки на Доналд Тръмп е организиран около 20 отделни теми, сред които „Не погубвай живота си с работа, която не обичаш“, „Поставяй си достойни цели“, „Доказването става с работа: Научи се да поемаш рискове“, „Твоята интуиция е най-добрият ти съветник: вслушвай се във вътрешния глас“, „Води преговори така че да спечелиш: бъди дипломатичен“, „Плувай срещу течението: удобството може да стане причина за потъването ти“, „Работи все повече и повече. Непрестанно се старай да надминеш себе си“, „Подхождай към работата като към вид изкуство“... Въпреки че са резултат от опита на изключителен професионалист в конкретна област, прозренията и бизнес-принципите на Тръмп могат да дадат полезни уроци за специалисти от различни сфери. Успехът е гарантиран!



Тук авторката на „Моят път към върха“ се изявява не само като бизнес стратег, но и като есеист, запознавайки ни с поразсърдителната си, съзерцателна страна, обикновено не попадаща под светлините на прожекторите. С присъщата си прямота, Тръмп ни запознава със своята представа за лидера, който трябва да е като „вещия пълководец“ на Сун Цзъ, но и да живее винаги „тук и сега“, без да губи досег с реалността. Колкото и богат опит да е натрупал, не бива да си въобразява, че вече знае всичко, а да бъде открит за нови идеи и предизвикателства. Кое то пък означава, че трябва непрестанно да се самообразова и търси нови и нови знания; разбира се – практически и приложими. За да постигне успех, човек трябва да си поставя мащабни цели, а мащабните цели предпадат... мащабно мислене!

Наполеон Хил
МИСЛИ И ЗАБОГАТЯВАЙ
АДАПТАЦИЯ ЗА ХХІ В. ОТ Д-Р АРТЪР Р.ПЕЛ

Американска, първо издание

Преводач	Петьо Ангелов
Редакция	<i>Христо Блажев</i>
Коректор	Людмила Петрова
Компютърна обработка	Людмила Петрова
Оформление на корицата	Деница Трифонова

Формат	16/60/90
Обем	17 п.к.

Дадена за печат	Февруари 2012
Излязла от печат	Февруари 2012



1124 София, бул. „Цариградско шосе“ № 51 (до БТА)
тел.: (02) 964 35 21, тел./факс: (02) 943 79 51
e-mail: iztok-zapadbg@gmail.com
Iztok-zapad@abv.bg

www.iztok-zapad.eu



Когато „Мисли и забогатявай“ се появява за пръв път през 1937 г., тя незабавно си спечелва славата на една от най-великите и вдъхновяващи книги на своето време. Творбата на Наполеон Хил става задължително четиво за всички, които се стремят към успех в живота и кариерата си. До момента тя е продадена в над петнайсет милиона екземпляра, превръща се в пътеводител за милиони хора, решили да се отърват от бедността в епоха на депресия и да постигнат просперитет за себе си, за семействата си, а в много случаи – и за своите работодатели.

Богатството е на една ръка разстояние, никога не е късно да станете такива, каквито винаги сте мечтали; парите, славата, признанието и щастието са достъпни за всички, които са готови и решени да се сдобият с тях.

Откъде знам всичко това ли? Ще разберете, преди да сте затворили последната страница на книгата. Не познавам човек, изпитал вдъхновението от тайната, който да не е постигнал забележителен успех в областта, за която е бил призван. От друга страна, не съм срещал човек, който да се е отличил или да е натрупал каквото и да е богатство, за което да си струва да се говори, без да е разполагал с тази тайна. Въз основа на тези два факта стигам до заключение, че сред знанията, необходими за нашето себеутвърждаване, тя е много по-важна от всичко, което получаваме в хода на така нареченото си образование...

Наполеон Хил



ISBN 954321995-8



9 789543 219957

15 лв.