

Наполеон Хилл

**ДУМАЙ
И
БОГАТЕЙ**

Если вы хотите узнать, как преодолеть все преграды и обрести успех, прочитайте эту книгу, выдержавшую 42 издания в США. Она потрясает жизненной энергией. А это пригодится вам в любом деле. Для широкого круга читателей.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ О КНИГЕ И ЕЕ АВТОРЕ

Вы держите в руках одну из самых чудодейственных книг во всем мире.

В этой книге вы найдете испытанный план, как стать богатым человеком.

Она расскажет вам о том, как действовать и — как действовать немедленно. О том, что помогает человеку всю жизнь идти вперед, устраивать свое счастье и умножать богатство, тогда как другие не могут даже начать.

В самом деле, что дает одному силу и энергию, а других оставляет пассивными? Отчего одни способны разглядеть перспективу в клубке проблем и пробиться к тому, о чем они мечтали, не обращая внимания на жестокие удары судьбы, в то время как другие предпринимают отчаянные усилия, бесконечно ошибаются, но так ни к чему и не приходят?

Много лет назад Наполеон Хилл в разговоре с Эндрю Карнеги — одним из самых богатых людей планеты — увидел, как ему показалось, сверкающий краешек этой великой Тайны. Карнеги посоветовал Хиллу проанализировать, к каким средствам прибегают другие ее обладатели, и выработать формулу достижения успеха, которая могла бы стать образцом и примером для всего мира.

Эта книга раскрывает Тайну и предлагает План действий. Начиная с 1973 года она выдержала свыше 50 изданий и раскупалась мгновенно по выходе в свет. Нынешнее издание дополнено новыми материалами, включая краткое повторение пройденного в каждой главе.

Наконец, книга показывает единственный безошибочный путь преодоления всех преград, достижения всех поставленных целей и обретения успеха, как будто в кино, приплывающего к вам из вечной реки времени. Эта книга потрясает вас энергией преобразования жизни. Через какое-то время вы поймете, почему уверенные в себе люди приобретают огромные богатства и становятся счастливыми, — ибо вы сами станете такими.

* * *

Наполеон Хилл родился в 1883 году в маленькой лесной хижине в горах Вирджинии. В юности, чтобы заплатить за учебу в Джорджтаунском университете, подрабатывал репортером в газете. Журналистская хватка определила его дальнейшую судьбу. Блистательные репортажи привлекли к нему внимание Роберта Л. Тэйлора, губернатора штата Теннесси и владельца журнала “Боб Тэйлорс Мэгэзин”. Он заказал двадцатипятилетнему журналисту серию статей об успешной карьере знаменитых людей, первым из которых оказался Эндрю Карнеги. Хилл произвел глубокое впечатление на Карнеги, и тот благословил репортера на большую работу, которая должна была

занять лет двадцать: предполагалось взять подробнейшие интервью у пятисот наиболее преуспевающих американцев и вывести универсальную формулу успеха, пригодную для людей даже с самыми скромными способностями. В числе собеседников Хилла оказались такие известные люди, как Генри Форд, Уильям Ригль, Кларенс Дэрроу, Лютер Бербэнк, Джон Пьерпонт Морган и даже три американских президента.

В 1928 году, ровно через двадцать лет после знаменательного разговора с Карнеги, Хилл опубликовал первую книгу — версию своей философии личного успеха. На протяжении всего времени, в течение которого он обобщал собранный материал, ему приходилось зарабатывать на жизнь самыми разными способами, в том числе работая рекламным агентом в Чикагском университете, а также издавая журнал “Голден Рул”. Во время Первой мировой войны Хилл был экспертом по общественным отношениям в аппарате президента Вильсона. В 1933 году Дженнингс Рэндольф, сенатор из Западной Вирджинии, представил его Теодору Рузвельту, и Хилл снова стал советником президента. Несколько позднее он решил заняться систематизацией и усовершенствованием своего двадцатилетнего проекта “Думай и богатей”. В 1952 году, после учреждения Ассоциации Наполеона Хилла, он включился в активную деятельность по распространению философии личного успеха и возглавил “Фонд Наполеона Хилла” — общественно-образовательную организацию, занятую обучением людей этой “науке успеха”. В 1963 году Хилл составил новое расписание и программу для созданной им Академии Личных Достижений и организовал заочное обучение, или обучение на дому. Произошло это на восьмидесятом году его жизни.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В каждой главе моей книги рассказывается о том, как успешнее делать деньги, то есть секрете, который помог разбогатеть сотням людей. Долгие годы я был занят анализом их карьеры.

Впервые об этом секрете я узнал от Эндрю Карнеги более полу-сотни лет тому назад. Милый и обаятельный старик шотландец как бы невзначай выдал его мне, совсем еще зеленому юнцу. После чего он — с веселыми огоньками в глазах — откинулся в кресле и стал внимательно наблюдать: хватит ли у меня ума, чтобы оценить всю значимость сказанного им.

Увидев, как живо я ухватился за его слова, он спросил, готов ли я отдать лет двадцать или больше, чтобы подготовить себя к деятельности по распространению формулы успеха во всем мире — ради тех, кто, не обладая ею, может остаться неудачником на всю жизнь. Я сказал, что готов, и сдержал слово.

Волшебная формула успеха выведена из идеи мистера Карнеги, принесшей ему колоссальное состояние, и должна поступить на вооружение людей, не имеющих времени на долгое и кропотливое исследование того, как делаются деньги. Карнеги надеялся, что я смогу проверить правильность его утверждений и изложить их людям любого пола, возраста и профессии. Он считал, что эту науку нужно ввести во все школы и колледжи и что при надлежащем ее преподавании в системе образования произойдут революционные изменения, сокращающие время обучения не менее чем наполовину.

Секрет успеха прошел проверку практикой

В главе о вере вы узнаете об удивительной истории создания Чарльзом М. Швабом, совсем молодым человеком, гигантской корпорации Юнайтед Стейтс Стил. На этом примере мистер Карнеги убедился, что формула успеха работает на всех, кто готов воспринять ее. Практическое применение ее мистером Швабом привело к поразительной удаче — состоянию в 600 миллионов долларов.

Этот факт — а он известен всем, кто знал мистера Карнеги, — прекрасный пример и для вас, читатель, при условии, если вы знаете, чего хотите.

Секрет раскрылся тысячам мужчин и женщин, использовавших его к собственной выгоде, как это и было задумано мистером Карнеги. Некоторым улыбка удачи принесла состояние. Другие с ее помощью устроили личные дела. Даже один священник применил ее с таким эффектом, что его годовой доход стал превышать 75 тысяч долларов.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, в качестве подопытного кролика взял собственное предприятие, близкое к банкротству, и проверил на нем формулу успеха. Дело удалось оживить, и оно принесло

ему огромное богатство. Оно и сейчас процветает, уже без мистера Нэша. Эксперимент этот настолько уникален, что журналы и газеты истратили более миллиона долларов на восторженные слова.

Секрет успеха открылся и Стюарту Остину Уайеру из города Даллас в штате Техас. Он был готов к успеху — готов настолько, что бросил свою профессию и стал изучать право. Добился ли он своего? Об этом вы также узнаете из этой книги.

В свое время, будучи рекламным агентом университета в Ласалле, я подсказал ректору Дж. Г. Чаплину, как применить формулу успеха, — и университет превратился в одну из лучших в стране школ с экстенсивной системой обучения.

Секрет, о котором идет речь, упоминается в книге не менее ста раз. У него нет определенного названия, да я его и не подбирал. Очевидные вещи не действуют на нас — нам нужна тайна. Ведь ухватив ее за краешек, мы имеем возможность проявить свою проницательность. Может быть, поэтому Эндрю Карнеги и был ненавязчив и не обозначил секрет никаким собственным словом.

Имеющий уши — да услышит

Будьте готовы — и секрет успеха раскроется вам по крайней мере однажды на протяжении каждой главы. Я с большим удовольствием рассказал бы, как вы об этом узнаете, но не хочу лишать вас радости и значительных выгод первооткрывателя.

Вы разочарованы, и перед вами сплошные трудности, преодоление которых вытягивает всю душу, вы измучены неудачами, и вас преследуют болезни и физические недуги, что ж, прочтите историю об открытии, сделанном моим сыном, узнайте, как он использовал формулу Карнеги, и вы окажетесь в оазисе в Пустыне Потерянных Надежд.

Всякий, постигший и применивший на практике секрет успеха, буквально чувствует, что обречен на удачу. Если у вас есть сомнения, постарайтесь фиксировать свое внимание на карьере людей, чей успех совершенно убеждает вас, и сомнения ваши исчезнут.

Конечно, секрет успеха будет вам кое-чего стоить, но много меньше истинной цены. Цена эта не может быть названа — за обладание тайной нельзя заплатить деньгами по той причине, что она как бы делится на две части. И одна ее часть состоит в том, что тайна полностью захватывает человека.

Всем, кто готов к секрету, он служит совершенно одинаково. Образование не играет здесь никакой роли. Задолго до моего рождения формула успеха открылась Томасу А. Эдисону, и он применил ее с таким умом, что стал всемирно известным изобретателем, хотя провёл в школе всего лишь три месяца.

Секрет успеха явился и Эдвину С. Барнсу, деловому партнеру Эдисона. Барнс сколотил огромное состояние, позволившее ему отойти

от активного бизнеса еще молодым человеком. Прочитав об этой истории в начале первой главы, вы поймете, что богатства находятся в пределах досягаемости. Деньги, слава, известность и счастье доступны всем, кто готов к этому и сказал себе: я достоин сего чудесного дара.

Откуда я знаю об этом секрете? Вы можете получить ответ, даже не дочитав книгу до конца. Возможно, найдете его в самой первой главе или обнаружите на последней странице.

В ходе двадцатилетних исследований, предпринятых с благословения мистера Карнеги, я проанализировал жизнь и деятельность сотен известных людей, наживших свои огромные состояния с помощью формулы Карнеги. Среди них:

Генри Форд	Джон У. Дэвис
Уильям Ригль мл.	Элберт Хаббард
Джеймс Дж. Хилл	Уилбэр Райт
Джордж С. Паркер	Уильям Дженнингс
Брайн Е. М. Статлер	Д-р Дэвид Стар
Джордан Генри Л. Доэрти	Дж. Оджин Армор
Сайрус Х. К. Кертис	Вудро Вильсон
Джордж Истмэн	Уильям Ховард
Тафт Чарлз М. Шваб	Лютер Бербэнк
Харрис Ф. Уильямс	Эдвард У. Бок
Д-р Фрэнк Гансолэс	Фрэнк А. Мансей
Даниэль Уиллард	Элберт Х. Гэри
Кинг Жиллет	Кларенс Дэрроу
Ральф А. Уикс	Д-р Александер
Судья Дэниэл Т. Рант	Грэхм Белл
Джон Д. Рокфеллер	Джон Х. Паттерсон
Томас А. Эдисон	Джулиус Розенвальд
Фрэнк А. Бандерлип	Стюарт Остин Уайер
Ф. В. Вулворт	Д-р Фрэнк Крэйн
Полковник Роберт А. Доллар	Джордж М. Александер
Эдвин С. Барнс	Дж. Г. Чаплин
Артур Нэш	Сенатор Дженнингс Рэндольф
Теодор Рузвельт	Артур Бризбэйн

Этот список представляет лишь ничтожную часть именитых американцев, чьи финансовые или иные достижения свидетельствуют: кто понял и применил формулу Карнеги в жизни, тот достиг высокого положения в обществе. Я никогда не встречал человека, который, будучи вдохновлен секретом этой формулы, не добился бы крупного успеха в своем деле. Я никогда не видел человека, который, не обладая этой тайной, смог бы прославиться или накопить огромные богатства со всеми вытекающими отсюда последствиями. Из этих двух посылок я делаю вывод: формула успеха как часть необходимого знания предпочтительнее того, что привычно называется “образова-

нием”.

В конце концов, что такое образование? На этот вопрос вы тоже получите самый подробный ответ.

Поворотный пункт в вашей жизни

В один прекрасный день пресловутый секрет успеха сойдет со страниц книги и предстанет перед вами. Будьте готовы к этому! Когда он возникнет, вы непременно узнаете его. Когда вы заметите первые признаки его появления, заатайте дыхание и посмотрите на часы, ибо с этого момента вся ваша жизнь может перевернуться.

Помните также, что книга основана на фактах, а не на вымысле и цель ее исходит из величайшей универсальной истины, посредством которой всякий подготовленный может быть посвященным, научившись, что и как нужно делать. Вы получите необходимые стимулы, чтобы взяться за дело.

А теперь, прежде чем вы приметесь за чтение, разрешите хотя бы чуть-чуть намекнуть на то, какой ключ поможет вам в разгадке формулы Карнеги. У истока любого богатства и успеха лежит мысль! Если вы готовы к успеху, то обладаете уже почти половиной секрета его достижения. Надеюсь, вы без труда приставите и вторую половину, как только она дойдет до вашего сознания.

Наполеон Хилл

МЫСЛЬ - ЭТО ВЕЩЬ!

Ваш ум первым подаст сигнал готовности к успеху. Как добиться того, чтобы сама жизнь помогла вам в ваших честолюбивых стремлениях?

Поистине “мысль — это вещь!”, и притом могущественная, если у вас есть ясное намерение, настойчивость и жгучее желание воплотить ее в деньги или в какие-нибудь материальные ценности.

Эдвин С. Барнс однажды открыл для себя очевидность утверждения: “Хочешь стать богатым — думай”. Это открытие не далось ему с ходу. Он шел к нему постепенно, а началось все со страстного желания стать компаньоном великого Эдисона.

Главное здесь то, что намерение Барнса было совершенно определенным. Он хотел работать не на Эдисона, а вместе с Эдисоном. Присмотритесь внимательно, как он пришел к своей цели, и вы поймете, на каких принципах основан путь к успеху.

Надо сказать, Барнс не сразу смог осуществить свое желание. Две вещи мешали ему. Он не знал Эдисона, и у него не было денег на билет до города Ист-Орэндж в штате Нью-Джерси.

Для большинства людей этого оказалось бы достаточно, чтобы пропала всякая охота довести дело до конца. Но для Барнса охота была пуще неволи, и он загорелся желанием больше прежнего.

И Эдисон посмотрел в его честные глаза...

Барнс появился в лаборатории Эдисона и заявил, что хочет начать с великим изобретателем совместное дело. Эдисон так вспоминал о первой их встрече: “Он выглядел обыкновенным бродягой, но выражение его лица не оставляло ни капли сомнения: такой сделает все, что задумал. Годы общения с людьми научили меня — если человек жаждет чего-нибудь так сильно, что готов поставить на карту все свое будущее, то он несомненно победит судьбу. Я предоставил ему такую возможность, поскольку видел: он уже приучил сознание к тому, что достигнет цели. Время показало, что я не ошибся”.

Вряд ли Эдисону понравилась внешность молодого человека, скорее наоборот, но взгляд у него был умный.

Конечно, в результате этой первой встречи Барнс не стал партнером Эдисона. Но он получил работу, пусть и за символическую плату.

Прошло несколько месяцев. Внешне ничто на изменилось; ничто не приблизило Барнса к желанной цели. Но самое важное происходило в его сознании: желание стать партнером Эдисона все возросло.

Психологи правы: “Если человек по-настоящему чего-то хочет, это отражается на его внешности”. Барнс был готов к деловому со-

трудничеству с Эдисоном, больше того, он обладал решимостью добиться своего.

Он никогда не говорил себе: “Какая, черт возьми, разница? Вот передумаю и стану торговым агентом!” Нет, он говорил: “Я приехал сюда для того, чтобы начать дело с Эдисоном, и добьюсь своего, даже если на это уйдет остаток всей моей жизни”. И он действительно так думал! Сколько разных удивительных историй могли бы рассказать люди, имевшие ясное намерение, не оставлявшее их до тех пор, пока они не зажглись всепоглощающей страстью!

Вполне вероятно, юный Барнс и не задумывался о таких вещах, но его бульдожья хватка, его упорство в достижении единственной цели (“одна, но пламенная страсть!”) смели все препятствия и сделали возможным случаем, которого он так ждал.

Случай является с черного хода

Случай, однако, пришел оттуда, откуда Барнс меньше всего ожидал. Это вообще одно из основных свойств случая. Он имеет коварное обыкновение пользоваться черным ходом и часто скрывается под маской временной неудачи или даже поражения. Возможно, поэтому столько людей не могут распознать его.

Как раз в то время мистер Эдисон усовершенствовал новый аппарат, известный как Диктующее Устройство Эдисона. Торговые агенты, правда, не были в восторге. Они не верили, что его удастся продать без огромных усилий.

Барнс понял, что сможет сбыть этот аппарат. Он предложил свои услуги Эдисону и тут же получил шанс. И он продал! Продав так скоро, что Эдисон подписал с ним контракт на распространение и сбыт товара по всей стране. Это деловое сотрудничество принесло деньги, но дало и неизмеримо большее:

Барнс убедился в том, что каждый может стать богатым, если научится думать.

Я не знаю, какие первоначальные дивиденды принесло желание Барнса. Может быть, два или три миллиона долларов, но эта сумма, какова бы она ни была, ничтожна в сравнении с твердым знанием: мысль, при соблюдении известных принципов, можно превратить в материальные ценности.

Начал — не бросай

Одна из самых распространенных причин неуспеха — отказ от дела при первой же неудаче. Каждый из нас хотя бы однажды делал эту ошибку.

...В свое время дядюшка мистера Дерби “заболел” золотой лихорадкой. Он отправился на Запад копать золото и богатеть. Но ему и в голову не пришло, что в природе золота гораздо меньше, чем в рассказах золотоискателей. Дядюшка застолбил участок, взял кайло, ло-

пату и начал работать.

Через несколько недель труд был вознагражден: руда! Драгоценная сверкающая руда! Но для добычи ее в больших количествах требовалось оборудование, и дядюшка, замаскировав шахту, вернулся в родной Вильямсбург, штат Мэриленд. Там он поделился “удачей” с некоторыми родственниками и соседями. Вместе они собрали деньги на оборудование и транспортные расходы. А потом дядюшка уже вместе с мистером Дерби вернулся на шахту. Первая вагонетка руды была добыта и отправлена на переплавку. Пробы подтвердили, что Дерби владеют одной из богатейших шахт в Колорадо. Еще несколько вагонеток такой руды покроют долги! А затем — потекут несметные богатства...

Буры уходили вниз — укреплялись надежды Дерби и его дядюшки. Но потом что-то произошло. Золотая жила куда-то запропастилась. Кувшина с золотом больше не было. Они продолжали бурить, пытаясь нащупать жилу, дошли до предела — увы!

В конце концов Дерби решили, что пора прекращать.

Они продали оборудование старьевщику за несколько сотен долларов и убрались восвояси. Старьевщик же позвал горного инженера. Тот осмотрел шахту, произвел некоторые расчеты и сделал вывод, что прежние владельцы потерпели неудачу, так как ничего не знали о “ложных жилах”. По расчетам инженера, жила должна была находиться всего в трех футах от места, где Дерби прекратили бурение! Именно там она и оказалась!

Старьевщик заработал миллионы долларов: он понимал, что, прежде чем отказываться, надо узнать мнение специалиста.

Успех за шаг до поражения

Желание можно превратить в золото. С тех пор как мистер Дерби сделал это открытие, он многократно возместил свои потери.

Занявшись страхованием жизни, он решил извлечь урок из печального опыта своей юности. Простой урок: “Я бросил дело, когда золото было буквально под ногами. Но я уже никогда не откажусь от намеченного из-за того, что кто-то не желает купить у меня страховой полис”. И Дерби стал одним из немногих, продававших страховки на миллионы долларов в год.

...Перед тем как в вашу жизнь придет успех, сколько же временных неудач и даже поражений вам придется перенести! И действительно, когда неудачи преследуют нас, самое простое и логичное — бросить дело. Как, собственно, большинство из нас и поступает. Не так ли?

Автор этой книги проинтервьюировал 500 человек из числа наиболее удачливых, кого когда-либо давала миру Америка. Так вот, все они говорили, что самая сумасшедшая удача приходила к ним за шаг до поражения. Ах, поражение... Пройдоха с невинным взглядом и

тонким, но жестоким чувством юмора. И особое удовольствие доставляет ему подловить человека на грани успеха!..

Дитя, повелевающее мужем

Вскоре после того, как мистер Дерби получил “ученую степень” в “колледже больших подлянок” и решил сделать выводы из своей “дипломной работы” по золотым шахтам, судьба подарила ему возможность убедиться, что “нет” не всегда означает нет.

В тот день он помогал своему дядюшке молотить пшеницу. Дядюшка управлял большой фермой, на которой жили несколько сотен цветных издолычиков. Тихо отворилась дверь мельницы. Вошла девочка-мулатка и остановилась у входа.

Дядюшка поднял голову и, увидев девочку, рявкнул:

“Ну, что тебе?”

Девочка коротко ответила: “Маманя сказала — дай ей 50 центов”.

“Ничего я не дам, — взорвался дядюшка, — убирайся домой!”

“Угу, сэр”, — согласилась девочка и не двинулась с места.

Дядюшка продолжал работать и, увлекшись не заметил, что девочка не ушла. Когда же он поднял голову и увидел, что она все еще здесь, то завопил: “Я тебе сказал, иди домой! А ну убирайся, а то я тебе сейчас задам!”

“Угу, сэр”, — опять согласилась девочка, но не шелохнулась.

Дядюшка бросил мешок с зерном, который он собирался засыпать в бункер, подхватил доску от бочки и двинулся на девочку с таким выражением лица, что Дерби загаил дыхание. Зная бешеный нрав дядюшки, он был уверен, что сейчас случится что-то страшное.

Когда Дерби-старший подошел к месту, где стояла девочка, она выступила на один шаг вперед и заверещала высоким пронзительным голосом: “Мамане-то очень уж нужны эти 50 центов!”

С минуту он тупо смотрел на девочку, потом медленно положил доску на пол, засунул руку в карман и... вытащил полдоллара.

Малышка взяла деньги и медленно повернулась к двери, не спуская глаз с человека, которого только что покорила. После ее ухода дядюшка сел на ящик и долго смотрел в пространство. Возможно, он с благоговением размышлял над тем, как ему только что “дали по мозгам”.

Мистер Дерби тоже подумал кое о чем. Впервые в жизни он видел, как цветной ребенок командовал взрослым белым. Как ей это удалось? Что произошло с дядей? Что заставило злость испариться и сделало “рыкающего льва” смиренным, как овечка? Какой неизвестной силой пользовалось дитя, управляя ситуацией? Эти и другие вопросы вспыхивали в сознании Дерби. Но ответов он не мог найти еще много лет, пока не поведал свою историю автору этих строк.

Кстати, рассказывал он о необычном опыте на старой мельни-

це, на том самом месте, где его дядюшка был побит...

“Да”, спрятанное за “нет”

Так вот, мы стояли на старой затхлой мельнице, и мистер Дерби, повторяя мне сюжет о необычном “завоевании”, спросил: “Какой вы можете сделать отсюда вывод? Какой силой обладало дитя, так безоговорочно покорившее дядюшку?”

Ответ на этот вопрос вы найдете в принципах, изложенных в книге. Ответ полный и всеобъемлющий. С подробностями и рекомендациями, следуя которым всякий сможет понять и применить силу, случайно нащупанную ребенком.

Подготовьтесь мысленно — и в следующей главе вы увидите в действии ту силу, что помогла девочке. Идеи этой книги обострят вашу восприимчивость и дадут власть, которой невозможно сопротивляться. Осознание ее может прийти к вам при чтении первой или какой-нибудь другой главы. Оно возникнет как конкретная идея либо станет основой плана или намерения, которые вернут вас к прошлым потерям и неудачам, оживят в памяти уроки, — и вы возместите все, что потеряли.

Когда я описал мистеру Дерби характер силы, неосознанно использованной маленькой девочкой, он, мысленно окинув взором тридцатилетний опыт работы страховым агентом, признался, что своими успехами, вероятно, обязан именно уроку, полученному от малого дитяти.

Мистер Дерби подчеркнул: “Всякий раз, когда мне пытались вернуть страховой полис, я вспоминал девочку на старой мельнице, ее большие глаза, смотрящие с вызовом, и говорил себе: “Я должен заключить эту сделку!” Между прочим, большую часть полисов я продал как раз после того, как люди говорили “нет””.

Не забывал он и об ошибке, допущенной в истории с золотом. “Тот опыт, — говорил Дерби, — был благотворен. Он научил меня, работая, работать, как бы туго ни шло дело. Я должен был пройти через это, чтобы чего-нибудь добиться”.

В испытаниях мистера Дерби не было ничего необычного. Возможно, в них угадывалась судьба — почему они и были так важны для него. Он извлек урок из двух описанных ситуаций, проанализировал их и нашел чему здесь можно научиться. Но как быть человеку, не имеющему ни времени, ни расположения изучать свои неудачи в поисках того рационального зерна, которое может прорасти в успех? Как и где научиться искусству извлекать из поражения уроки, которые превращаются в мостик, ведущий к успеху?

Чтобы ответить на эти вопросы, я и написал книгу.

Успех - это одна глубокая идея

Отвечая, я сформулирую тринадцать принципов. Но запомните

— ваш ответ на вопросы, вызванные наблюдениями за странной этой жизнью, может содержаться в вашем собственном сознании в виде идеи, плана или намерения, которые, возможно, возникнут при чтении.

Для успеха достаточно одной глубокой идеи. Принципы, описываемые здесь, в сущности, и есть способы взращивания полезных идей.

Прежде чем вплотную подойти к их изложению, хочу предложить вам подумать над следующим утверждением: “Когда начинаешь богатеть, деньги притекают столь быстро и в таком количестве, что воистину удивляешься: где же вы хоронились все предыдущие постные годы?..”

Оно кажется особенно поразительным, если принять во внимание всеобщее утверждение, что богатыми становятся только те, кто долго и упорно работает.

Но когда вы начинаете думать и, стало быть, богатеть, то неизбежно замечаете, что этому предшествует определенное состояние вашего сознания, решительность намерений и... небольшое вложение так называемого тяжелого труда. Следовательно, вы, да и всякий другой, должны научиться погружать сознание в состояние, притягивающее богатство. Двадцать лет я занимался данной проблемой — очень уж хотелось узнать, как это удается богатым!

Понаблюдайте внимательно: как только вы начнете на практике использовать принципы этой философии, ваше финансовое положение улучшится и все, к чему бы вы ни прикасались, будет превращаться в вашу собственность. Невозможно? Отнюдь!

Человечество ущербно прежде всего тем, что каждому человеку известно слово “невозможно”. Как же! Все правила, которые не работают, — он знает! Все, что нельзя сделать, — ему известно с пеленок. Эта книга написана для тех, кто ищет правила, ведущие к успеху, и готов сделать ставку на них.

Успех приходит к тем, кто мыслит категориями успеха.

Поражение сопутствует тем, кто позволяет мыслить категориями поражения.

Предмет этой книги — помочь всем желающим обучиться искусству преобразования сознания: от пораженческого — к сознанию успеха.

...Но есть еще одно слабое место у многих из нас: слишком привыкли мы мерить все меркой собственных впечатлений и убеждений. Не сомневаюсь, что и среди читателей этой книги найдутся люди, которые не поверят, что смогут разбогатеть. Почему? Да потому, что их мышление формировалось в условиях нищеты, нужды и неудач.

Эти несчастные напоминают мне об одном выдающемся китайце, приехавшем в Америку с целью получить образование. Он посетил Чикагский университет. Однажды президент колледжа мистер

Харпер встретил его в кампусе и спросил: “Что, на ваш взгляд, является наиболее заметной чертой американцев?”

“Ну как же, — воскликнул студент, — странный разрез ваших глаз. У вас глаза не косые”.

Что можно сказать об этом китайце?..

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем. Мы убеждены, что наша собственная марка — эталон для всех. Конечно, глаза у этого парня не такие, как наши...

Хочу - значит будет

Когда Генри Форд решил выпускать автомобиль знаменитой марки “V-8”, он захотел построить мотор, в котором все восемь цилиндров были бы заключены в одном блоке. Сказано — сделано, и Форд дал соответствующее указание. Все инженеры до одного сошлись в том, что просто невозможно объединить восемь цилиндров.

Форд сказал: “В любом случае сделайте”. Инженеры настаивали: “Это невозможно”. “Работайте до тех пор, — приказал Форд, — пока не будет результата. Сколько бы времени для этого не потребовалось”.

И инженеры работали — у них не было другого выхода, ибо они хотели остаться у Форда. Прошло шесть месяцев — никаких результатов. А потом еще шесть месяцев. Они испробовали все мыслимые варианты, но штука не поддавалась: “Невозможно!”

В конце года они доложили Форду, что так и не нашли способов реализации его указания.

“Продолжайте работать, — сказал Форд. — Я этого хочу. Значит, это будет”.

Они продолжали работать, и наконец-то в один прекрасный день орешек был расколот.

Настойчивость Форда победила.

Может быть, в этой истории я ошибся в каких-то мелочах, но за результат и обстоятельства — ручаюсь. Вы — кто хочет думать и, стало быть, богатеть — извлеките из нее секрет фордовских миллионов. Полагаю, вам не придется искать его слишком долго.

Генри Форд добился успеха, потому что понял и воспринял принципы успеха. Один из них — твердо знать, чего хочешь достигнуть. Запомните эту историю о Форде и отметьте строки, описывающие секрет его изумительного достижения. Если вы сделаете это, если вы выделите принципы, используя которые Генри Форд стал богатым, то... почему бы вам не сравняться с ним в успехе? Не ответит ли на вызов, возможно, брошенный именно вам?..

Поэт, прозревший истину

Когда Хенли написал пророческие строки: “Я верховожу своей судьбой, я капитан своей души”, — он, должно быть, хотел сказать,

что мы верховодим своими судьбами и являемся капитанами наших душ постольку, поскольку в силах контролировать свои мысли.

Он, вероятно, знал, что мысли, доминирующие в сознании, магнетизируют его. Что путями, воистину неисповедимыми, эти “магниты” притягивают к нам силы, людей, обстоятельства, приводя их в состояние гармонии с доминирующими мыслями. Он, может быть, хотел объяснить, что до того как мы накопим неисчислимые богатства, надо магнетизировать сознание желанием богатства, начать мыслить категориями денег, пока жажда денег не приведет к созданию конкретных планов по их приобретению.

Юноша, увидевший судьбу

Наконец мы, полагаю, готовы исследовать первый из принципов успеха. Старайтесь быть незашоренными и помните, что все эти принципы — изобретение отнюдь не одного человека. Они уже работали у многих, и вы можете применить их для своего блага.

Надеюсь, вам не покажется это слишком сложным.

Много лет назад я произнес речь, адресованную выпускникам Салемского колледжа (г. Салем, штат Западная Вирджиния). Принцип, который я опишу в следующей главе, был изложен в речи в сжатом виде. Насколько я знаю, по крайней мере один из выпускников не только воспринял его, но и сделал частью своего мировоззрения. Впоследствии юноша стал конгрессменом и влиятельным сотрудником в администрации президента Франклина Д. Рузвельта. Он отправил мне письмо, столь определенно выражающее мнение об этом принципе, что я позволю себе опубликовать его в качестве предисловия к следующей главе.

Итак:

“Мой дорогой Наполеон!

Моя работа в Конгрессе дала возможность взглянуть изнутри на проблемы, с которыми сталкиваются мужчины и женщины Америки, и я пишу Вам, чтобы дать совет, могущий пригодиться тысячам достойных людей.

В 1922 году, когда я был студентом выпускного курса Салемского колледжа. Вы обратились к нам с речью. Вы внедрились в мое сознание идею, благодаря которой сегодня я имею возможность служить народу моего штата и с которой, несомненно, будет связан любой мой будущий успех.

Я вспоминаю — будто это было вчера — Ваше потрясающее описание того, как Генри Форд достиг столь значительных высот. Тогда, еще до окончания Вашего выступления, я решил, что пробью себе дорогу, какие бы трудности не пришлось преодолеть.

Миллионы молодых людей завершат учебу в этом и последующих годах. И каждому из них будет необходимо такое же слово ободрения, какое в свое время получил от Вас я. Они захотят узнать, куда

повернуть, что сделать, с чего начать в этой жизни. Вы сможете сказать им это, ибо Вы уже помогли разрешить проблемы многим людям.

Сегодня в Америке есть тысячи людей, желающих знать, как превратить свои идеи в деньги; тысячи людей, которые должны начинать с нуля, возместить понесенные потери. Вы, как никто другой, сможете помочь им.

Если Ваша книга будет издана, я хотел бы получить первый экземпляр с Вашим автографом.

*С наилучшими пожеланиями,
Ваш сердечно Дженнингс Рэндольф”.*

В 1957 году, через тридцать пять лет после той речи, мне доставило истинное удовольствие вновь приехать в Салемский колледж, чтобы выступить на церемонии присуждения выпускникам степени бакалавра. Тогда же мне была присуждена почетная степень доктора литературы.

А за судьбой Дженнингса Рэндольфа я следил с 1922 года. Он стал управляющим одной из ведущих национальных авиакомпаний, вдохновенным оратором и сенатором от штата Западная Вирджиния.

Мысли на заметку

Неважно, как вы сегодня одеты и сколько у вас денег. Ибо, как Эдвин Барнс, успеха добивается только тот, кто к нему стремится.

Чем дальше вы идете к успеху, тем он становится ближе. Слишком многие бросают дело за шаг до победы. Запомните: этот шаг делают другие.

Целеустремленность — пробный камень любого достижения, большого или малого. Сильный мужчина будет побежден целеустремленным ребенком. Измените представления о своем предназначении — и вы достигнете того, что сегодня кажется вам неосуществимым.

Внушите вашу веру и настойчивость другим, как это сделал Генри Форд, и вы добьетесь исполнения невозможного.

Все, что желаемо и представимо, — достижимо.

ПЕРВЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ЖЕЛАНИЕ

*Мечты сбываются, когда желание
становится действием. Просите у жизни
многого — и жизнь многое вам даст.*

Когда более пятидесяти лет назад Эдвин С. Барнс сошел с товарного поезда на станции Ист-Орэндж, штат Нью-Джерси, он, возможно, выглядел бродягой, но у него были мысли, достойные короля.

По пути от станции к конторе Томаса А. Эдисона он думал; он видел себя, стоящего перед Эдисоном; он слышал себя, спрашивающего Эдисона о возможности воплотить свое жгучее желание, ставшее навязчивой идеей, — быть деловым партнером великого изобре-

таталя.

Не надежда! Не стремление! Но жгучее желание, подавившее все остальное. Вот в чем суть.

Через несколько лет Эдвин С. Барнс вновь стоял перед Эдисоном в той же конторе, где произошла их первая встреча. Но стоял уже как деловой партнер.

Барнс добился успеха, потому что выбрал конкретную цель и все — всю энергию, всю силу воли — поставил на нее.

Отступлению — нет

Между двумя встречами минуло пять лет. Для всех Барнс был очередной спицей в колесе Эдисонова дела. Для всех, но не для него самого. Барнс считал себя деловым партнером Эдисона с первой минуты первого дня работы. Барнс стал им, потому что хотел этого больше всего на свете. Он составил план достижения цели. Потом сжег за собой все мосты. И пестовал свое желание, пока оно не стало навязчивой идеей всей жизни и, наконец, самой жизнью.

Приехав в Ист-Орэндж, он говорил себе: “Я попытаюсь убедить Эдисона дать мне какую-нибудь работу”. Он говорил: “Я поставлю Эдисона перед фактом, что приехал делать с ним дело”.

Он не говорил: “Я отдаю себе отчет в том, что могу не добиться своего в компании Эдисона и надо будет искать другие возможности”. Он говорил: “В этом мире я хочу лишь одного — работать с Эдисоном. Я плюну на все, я душу заложу, но свое возьму”.

Он не оставил пути к отступлению. Он должен был победить или погибнуть!

Вот, собственно, и вся история успеха Барнса.

И он сжег корабли

Много лет назад один великий полководец оказался перед выбором: он должен был принять решение, определившее впоследствии его победу. А противостоял полководцу враг, армия которого намного превосходила его собственную. И он погрузил своих солдат на корабли и отправил их во вражескую землю. По прибытии же приказал корабли сжечь. Перед битвой полководец обратился к армии: “Видите ли вы дым от наших кораблей? Это значит, если мы не победим, то не сможем живыми покинуть эти берега. Один у нас выбор: победить или погибнуть”.

И они победили.

Желающий победить должен сжечь за собой мосты, отсечь все пути к отступлению. Только так можно сохранить жгучее желание победы, очень важное для успеха.

...Наутро после великого чикагского пожара группа торговцев стояла на Стейт-стрит среди дымящихся останков былого богатства. Они совещались — восстанавливать ли разрушенное огнем или уехать

из Чикаго в другое, более счастливое место. И все решили уехать. Кроме одного.

Маршалл Филд, торговец, решивший остаться в Чикаго, сказал: “Джентльмены, на этом самом месте я построю величайший магазин в мире, и мне все равно, сколько раз он будет гореть”.

Это случилось около ста лет назад. Магазин был построен. Он стоит до сих пор, как памятник тому состоянию души, которое называется желанием победить.

Конечно, Маршаллу Филду проще было уехать. Но тем он и отличался от остальных торговцев — чем практически всегда отличается достигающий успеха от терпящего поражение.

С того дня, когда человек начинает понимать значение денег, он хочет, чтобы они у него не переводились. Но хотеть — не значит иметь. Только страстное желание богатства, переходящее в идею фикс, только планирование конкретных путей и средств его достижения, только реализация планов с настойчивостью, не признающей поражения, в один прекрасный день сделают вас богатым.

Шесть этапов превращения идеи в деньги

Вы желаете денег? Следующие шесть советов помогут вам управлять вашим желанием.

1. Определите точное количество денег, которое вы хотели бы иметь. Недостаточно сказать: “Я хочу иметь много денег”. Будьте педантичны. (Ниже, в соответствующей главе, поясняется, почему с психологической точки зрения так важна цифра.)

2. Честно скажите себе, чем вы готовы заплатить за богатство, которого желаете. (Бесплатно ничего не бывает, не так ли?)

3. Наметьте срок, к которому вы уже будете обладать этими деньгами.

4. Составьте конкретный план выполнения вашего желания и начинайте действовать немедленно, независимо от того, готовы вы реализовать его или нет.

5. Запишите все: количество денег, время, к которому вы хотите их иметь, чем вы готовы жертвовать в обмен, план приобретения денег.

6. Каждый день — перед отходом ко сну и утром — читайте вслух свои записи. Читая, представьте, почувствуйте и поверьте в то, что деньги уже ваши.

Очень важно следовать всем шести советам, но особенно — последнему. Не жалуйтесь на невозможность представить, что деньги уже в вашем кармане. Желание их иметь, если оно успело заразить вас, станет хорошим помощником. Ваша цель — хотеть денег, хотеть так настойчиво, чтобы силой внушения желаемое стало действительным.

Принципы ценою в сто миллионов

Тем, кто не привык к тренировке ума, эти советы могут показаться бессмысленными. Может быть, таким людям будет интересно узнать, что в них сформулирована информация, полученная автором от Эндрю Карнеги. От Карнеги, начинавшего рабочим на металлургическом заводе и сумевшего, несмотря на очень плохой старт, выжать из этих принципов богатство, оцениваемое примерно в сто миллионов долларов.

Возможно, надо еще сказать, что эти принципы одобрил старый Томас А. Эдисон, заметивший, что в них сформулирована суть не только накопления денег — с их помощью возможно достижение любой цели.

Принципы призывают не к “тяжкому труду”, а к самопожертвованию. От вас не требуется становиться смешным или доверчивым. Для их реализации не обязательно быть высокообразованным. Надо заставить работать ваше сознание, понять, что накопление денег нельзя отдавать на волю случая, везения. Запомните: люди, накопившие крупнейшие состояния века, долго надеялись, хотели, желали, строили планы, прежде чем к ним потекли деньги.

И еще одно: вы никогда не станете богатым, если не “доведете до кипения” страсть к деньгам, если не поверите в свое богатство, как в себя.

Вчера великие мечты -завтра великое богатство

Мы, участники гонки за богатством, живем в постоянно меняющемся мире. Этот мир настойчиво требует новых идей, новых подходов, новых лидеров, изобретений, систем обучения и маркетинга, новых книг и сценариев для телевидения и кино. И в этом состязании потребностей во все более лучших и новых вещах побеждает тот, у кого есть определенная цель и жгучее желание успеха.

Мы, желающие накопить состояние, должны помнить: настоящими лидерами этого мира всегда становились люди, которые умели использовать и заставить работать неосознанные, невидимые силы еще не выявившихся возможностей и превращали эти силы (или импульсы и мысли) в небоскребы, города, фабрики, аэропланы, автомобили и разного рода удобства, делающие жизнь более комфортной.

Ничто не должно повлиять на вашу мечту. Вам надо проникнуться духом великих пионеров прошлого, которым американская цивилизация обязана своей жизнеспособностью, помогающей развивать и реализовывать таланты.

Если то, что вы хотите, хорошо и, главное, вы верите в это, — не сомневайтесь, действуйте! И неважно, что скажут “они”, если вас вдруг постигнет неудача, ибо “они” не знают, что каждая неудача несет в себе семя равновеликого успеха.

Томас Эдисон мечтал об электрической лампочке. Он сразу же принял за опыты и не отступал от своего, несмотря на десять тысяч неудач, пока его мечта не обрела реальные очертания. Мечтатели-практики дела не бросают!

Уэлан мечтал о сети табачных магазинов, и сейчас магазины его компании в Америке — на каждом углу.

Братья Райт мечтали о летательном аппарате. Сегодня каждый может убедиться, здравой ли была их мечта.

Маркони мечтал о передаче сигналов по воздуху при помощи неосязаемых сил. Доказательство тому, что он мечтал не впустую, — сегодняшние радио и телевидение. Интересно, что “друзья” Маркони отправили его в психиатрическую лечебницу и подвергли обследованию, когда он объявил, что открыл закон, по которому сообщения могут передаваться по воздуху без помощи провода или других физических устройств. Не правда ли, сегодня к мечтателям относятся получше?

Мечту рождает желание

Итак, желание для мечтателя — отправной пункт. Мечты не рождаются из безразличия, лени или недостаточной самоуверенности.

Запомните, что все, кто приходил к финишу первым, начинали с фальстарта. Поворотный момент в жизни обычно совпадал у них с неким кризисом, из которого они уже выходили друзьями.

Джон Баньян создал “Путешествие пилигрима” — книгу, по праву считающуюся одной из лучших, написанных на английском языке, — после тюремного заключения, Которому он подвергся по религиозным мотивам.

О’Генри обнаружил свой гений не в самый веселый момент жизни, отбывая заключение в тюрьме города Коламбэс, штат Огайо. Его “второе я” было вызвано к жизни обстоятельствами. Понятно, что он предпочел писательство жизни несчастного преступника и отщепенца.

Чарлз Диккенс начал с наклеивания этикеток на баночки с ваксой. Трагедия первой любви открыла в его душе такие глубины, которые превратили его в одного из величайших писателей. Эта трагедия дала миру “Давида Копперфильда” и целый ряд произведений, сделавших богаче и лучше всех, кто читал его книги.

Элен Кеплер стала глухой, слепой и немой вскоре после рождения. Несмотря на огромные несчастья, она вписала свое имя навеки в историю цивилизации. Всей жизнью она доказала: никто не побежден, пока не признал себя побежденным.

Роберт Берне был неграмотным деревенским парнем. Пришибленный нищетой, он, по всему, должен был стать пьяницей. Но мир стал лучше из-за того, что в нем жил человек, придавший живой мысли поэтическую форму, выпестовавший розу там, где прежде рос черто-

полох.

Бетховен был глухим, Мильтон — слепым, но их имена умрут вместе со Вселенной, потому что они умели не только мечтать, но и преобразовывать, организовывать свои мечты.

Есть разница между желанием и готовностью получить желаемое. Если вы не верите, значит, не готовы. И наконец... запомните: для того, чтобы стремиться вверх, хотеть изобилия и процветания, требуется не больше сил, чем для того, чтобы смириться с нищетой и бедностью. Великий поэт точно сформулировал эту всеобщую истину в следующих строках:

Я торговался с ней за грош —
и получал на грош.
А попроси я миллион —
возьми и огорошь?

Она хоть жила, эта жизнь, —
но братъ дает свое.
Мы у нее одни, но мы
на службе у нее.

Ты подрядился за пятак?
Служи, не смей роптать.
И не косись на богача,
а научись мечтать.

Кто миллионщик, кто лакей —
ко всем она равна
и жалуется сполна того,
кто требует сполна.

И невозможное возможно

Следующая история — кульминация этой главы. Я хочу представить вам одного из самых необычных людей. Впервые я увидел его через несколько минут после рождения. Он был без ушей и, по мнению доктора, был обречен на пожизненную глухоту и немоту.

Я оспорил точку зрения доктора — я имел на это право, потому что был отцом ребенка. У меня тоже созрело мнение, но я его высказал молчаливо, в тишине моего сердца.

Я сказал себе: мой сын будет слышать и говорить. Как? Я был уверен, что есть какой-нибудь способ, и знал, что найду его. Вспомнились слова бессмертного Эмерсона: “Весь мир устроен так, что научает вере. И надо подчиниться и жить своей судьбой и напряженно ждать сквозь годы и потери, когда Господь людей заговорит с тобой”.

Слово Господа? Желание! Ведь больше всего на свете я хотел, чтобы мой мальчик не был глухонемым. От этого желания я никогда не отступал.

Но что я мог поделаться? Мне надо было внушить сыну то же желание — найти пути и средства вживления в его мозг слуха без помощи ушей.

Я решил: как только ребенок подрастет достаточно для того, чтобы общаться, я столь необратимо заряджу его сознание желанием слышать, что природе придется пойти навстречу.

Я никому не сказал о том, что думал и что решил. Но каждый день я повторял клятву: мой мальчик не должен быть глухонемым.

По мере того как сын рос и стал обращать внимание на окружающий мир, мы заметили, что слух в слабой степени у него все же есть. И хотя, когда подошел возраст, в котором другие дети начинают говорить, он не делал к этому никаких попыток, мы по его поведению могли понять, что ребенок различает некоторые звуки. Это мы и хотели узнать!

Я был убежден, что если он слышит, даже слабо, можно развивать слуховые способности. Затем произошло нечто, придавшее мне надежду. И это нечто явилось с совсем неожиданной стороны.

Эврика!

Мы купили фонограф. Когда ребенок впервые услышал музыку, он пришел в экстаз и быстро завладел аппаратом. Однажды он прокручивал пластинку в течение двух часов подряд, плотно сжав зубами край трубы фонографа. Мы не поняли важности этой выработанной им самим привычки, пока не узнали о звуковой проводимости костей.

Вскоре после этого я обнаружил, что он слышит вполне отчетливо, если я говорю, касаясь губами косточки у основания черепа.

Убедившись, что он различает голоса, я немедленно стал внушать ему желание слышать и говорить. Когда же я увидел, что мальчику нравятся сказки перед сном, то стал сочинять истории, которые могли бы сформировать в нем самоуверенность, развить воображение и твердое желание слышать и быть нормальным.

Была одна история, которую я рассказывал особенно часто, всякий раз добавляя новые краски и сюжетные повороты. Смысл ее сводился к тому, что его увечье было не недостатком, а достоянием огромной ценности. Несмотря на всю мою философию, согласно которой любое несчастье несет в себе семя равновеликого преимущества, я (должен честно в этом признаться) не имел ни малейшего представления, какая такая ценность может быть заключена в его увечье.

Что остановит бурю

Сейчас, ретроспективно анализируя события, я могу сказать, что потрясающие результаты, достигнутые сыном, напрямую связаны с

его верой в меня. Он не оспаривал ничего из того, что я ему говорил. Я внушал ему идею, что он имеет очевидное преимущество перед старшим братом, которое будет проявляться множеством способов. Например, учителя в школе, заметив, что у него нет ушей, будут уделять ему особое внимание и обращаться к нему особенно ласково. И он видел, что так и есть. Или же, говорил я ему, когда он подрастет и начнет продавать газеты (а его старший брат уже это делал), у него будет огромное преимущество перед братом, потому что люди станут давать ему больше чаевых, видя, какой он жизнерадостный, деловитый мальчик, несмотря на свой недостаток.

Когда ему было около семи, появились первые признаки того, что наши методы “прогнозирования” приносят плоды. В течение нескольких месяцев он выпрашивал у нас как привилегию разрешение продавать газеты, но его мать не соглашалась.

В конце концов мальчик все решил сам. Однажды, когда мы оставили его дома с прислугой, он выбрался на улицу через кухонное окно, одолжил шесть центов у обувщика по соседству, инвестировал этот первоначальный капитал в газеты, продал их, реинвестировал и так далее до вечера. После подведения баланса и расчета с “банкиром” чистый доход составил сорок два пенса. Когда мы вечером вернулись домой, то обнаружили его крепко спящим. Один кулачок был плотно сжат.

Мать разжала кулачок, вытащила монеты и заплакала. Однако! Плакать над первой победой, казавшейся недостижимой! Моя реакция была обратной. Я от души смеялся, потому что убедился: моя настойчивость по внушению в ребенка веры в себя оказалась плодотворной.

В этом первом “деловом предприятии” мать увидела маленького мальчика, вышедшего на улицу и рисковавшего жизнью, чтобы заработать деньги. А я увидел смелого, амбициозного и самонадеянного маленького бизнесмена, у которого удвоилась вера в себя, потому что он занялся предпринимательством по собственной инициативе и победил. Эта перемена порадовала меня — она говорила о жизненной силе, которая будет сопутствовать ему всю жизнь.

Провал слуха

Маленький глухой мальчик учился в школе и колледже, не будучи способным слышать учителей, если они не кричали с очень близкого расстояния. Но он не пошел в школу для глухих. Мы не разрешили ему учить знаковый язык жестов.

Мы были настойчивы в том, что наш мальчик будет жить нормальной жизнью, общаться с нормальными детьми, и не отступались от своего решения, хотя это и стоило нам нервов и споров со школьными чиновниками.

Когда сын учился уже в колледже, он испробовал один электри-

ческий слуховой аппарат, но безрезультатно.

На следующей неделе по чистой случайности ему попал в руки другой слуховой аппарат, но он не торопился надеть его, так как боялся разочарования. Когда сын все же решился, кое-как взгромоздил аппарат на голову и включил батарейку, то—о чудо! — как по мановению волшебной палочки сбылось желание всей его жизни — он слышал! Почти так же хорошо, как человек с нормальным слухом.

Переполненный радостью от вступления в мир звуков, он помчался к телефону позвонить матери — слышал ее превосходно. Впервые в жизни он ясно слышал голоса профессоров в аудитории. Впервые в жизни он мог свободно разговаривать с людьми, не заставляя их говорить громко. Мир изменился.

Желание начало выплачивать дивиденды, но победа еще не была полной. Мальчику предстояло найти определенный и конкретный путь и превратить свой недостаток в равноценное достояние.

О милые звуки!

Не будучи вполне в состоянии понять важность происшедшего, но уже отравленный радостью от знакомства с новым миром звуков, он написал письмо изготовителю слуховых аппаратов, в котором с энтузиазмом рассказал о своем опыте. Что-то в этом письме побудило компанию пригласить молодого человека в Нью-Йорк. Когда он осматривал фабрику и говорил с главным инженером, нечто — проблиск, вдохновение или идея (называйте как хотите) — вспыхнуло в его сознании. Во всяком случае, именно эта вспыхнувшая мысль преобразовала его недостаток в достояние и стала приносить дивиденды — как в деньгах, так и в радости тысяч несчастных.

Ему пришло в голову, что миллионам глухих, живущих без слуховых аппаратов, поможет рассказанная в той или иной форме история его собственного изменившегося мира.

В течение месяца он проводил интенсивное исследование, анализируя систему продажи слуховых аппаратов и обдумывая способы связи с глухими во всем мире, с которыми он хотел поделиться своим новым мироощущением. Затем он составил двухлетний план. Когда он ознакомил с планом компанию, его немедленно приняли в штат для осуществления задуманного.

Мечтал ли он, приступая к работе, что его судьба принесет надежду и облегчение тысячам глухих, обреченных без его участия на пожизненную глухоту?

Я ни на минуту не сомневался, что если бы его мать и я не смогли так сформировать сознание мальчика, как мы это сделали, Блэйер остался бы глухонемым до конца дней.

Когда я всем сердцем и всей волей вживлял в него страсть слышать, говорить и жить, как живут все люди, не пошел ли от меня к природе некий импульс, заставивший ее построить мост через море

тишины, разделявшее его мозг и внешний мир?

В самом деле, только сама страсть знает причудливые пути, преобразующие ее в физический эквивалент. Блэйер хотел слышать, и он слышит. Он родился с недостатком, который легко мог бы привести менее целеустремленного человека на улицу — продавать карандаши.

Ложь во спасение, внушенная мной (что его недостаток станет великим достоянием), оказалась правдой. Воистину нет ничего, чего не смогла бы преодолеть вера, соединенная со страстью!

Но ведь это доступно каждому.

Фокус за кулисами...

Один небольшой параграф из газетной биографии госпожи Шуман-Хайнк дает ключи к пониманию оглушительного успеха этой необыкновенной женщины и певицы. Я его процитирую:

“В начале карьеры госпожа Шуман-Хайнк пришла к директору Венской королевской оперы, чтобы он ее прослушал. Бросив взгляд на неловкую, бедно одетую девушку, он воскликнул отнюдь не вежливо: “С таким лицом и полным отсутствием внешности как вы вообще можете рассчитывать на успех в опере? Мое дорогое дитя, откажитесь от этой мысли. Покупайте-ка лучше швейную машину и приступайте к работе. Вы и через вечность не станете певицей””.

Но вечность — это очень долго! Директор Венской королевской оперы знал массу вещей о технике пения. Но он мало знал о силе желания, когда оно становится идеей-фикс. Иначе вряд ли бы он так легко осудил гения, не дав ему никакого шанса.

...Несколько лет назад один из моих деловых партнеров серьезно заболел. Состояние здоровья все ухудшалось... и наконец его забрали на операцию. Впрочем, доктор предупредил меня, что нет почти никаких шансов увидеть его живым. Но пациент так не считал. Перед тем как его уложили в операционную, он прошептал: “Не беспокойтесь, шеф. Я выберусь отсюда через несколько дней”. Сестра, присутствовавшая при разговоре, посмотрела на меня с сожалением. Но — пациент выжил!

Когда все уже было в прошлом, врач сказал так: “Его спасло желание жить, и больше ничего. Он никогда бы не выкарабкался, если бы согласился принять смерть”.

Я убежден в действенности желания, подкрепленного верой, потому что видел, как эта сила поднимала людей из ничтожества к власти и богатству; я видел, как она спасала потенциальные жертвы; как она выступала медиумом, вызывавшим людей из небытия после сотни несчастий; как она дала моему сыну нормальную, счастливую жизнь, несмотря на то что Природа отправила его в этот мир без ушей.

Природа... Пользуясь странными, могущественными и никогда не разглашаемыми средствами “химии сознания”, Природа маскиру-

ется под тот самый импульс страсти — никогда не признающей слова “невозможно” и не желающей знать “неудач”.

Мысли на заметку

Когда желание собирает все силы для победы, вам не нужны пути к отступлению: победа обеспечена.

Шесть принципов, изложенных в главе, превращают желание в деньги. В случае с Эндриу Карнеги — в 100000000 долларов.

Желание превращает неудачу в победу.

Именно желание построило один из крупнейших в мире универмагов буквально на руинах.

Мальчик без ушей научился слышать. Женщина, “у которой не было шансов”, стала великой оперной певицей. Больной, приговоренный докторами к смерти, выжил. Именно обладание необычными и неясными для нас средствами “химии сознания” помогло этим людям.

Для разума нет никаких препятствий, кроме тех, которые мы признаем.

ВТОРОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ВЕРА

Управляемая вера заставляет всякую мысль вибрировать от напряжения. Вы можете подняться на недостижимую высоту, воодушевившись могуществом приобретенной уверенности в себе.

Вера — катализатор всех умственных способностей. Если она соединяется с мыслью, то возникающий почти молитвенный трепет ума тут же подхватывается подсознанием и переводится им в духовную плоскость.

Из всех положительных эмоций наиболее сильными являются чувства веры и любви, а также сексуальное чувство. Действуя все вместе, они создают эффект “объемного” видения. Вот тут-то и включается подсознание, побуждающее Высший Разум к ответу на поставленный вопрос. Надо только суметь уловить тут возвышенный образ, подобием которого являются ваши мысли.

Ищите — и обряцете

Таким образом, мы подходим к утверждению, которое позволит лучше понять, какое огромное значение приобретает самовнушение при материализации желания, а именно: вера — это всего лишь состояние ума. Это состояние может быть искусственно вызвано многократным воздействием самовнушения на подсознание.

В качестве иллюстрации возьмем цель, с которой вы читаете эту книгу, — получить возможность превратить неосязаемый импульс

желания в его физический эквивалент — деньги. Следуя указаниям о самовнушении и подсознании, подытоженным в этой главе, вы можете убедить себя, что верите, и тогда получите то, о чем мечтаете. Эта вера в успех уже заложена в ваше подсознание еще до осуществления плана по материализации желаний.

Вера — состояние ума, которое можно развить в волю с помощью тринадцати принципов, ибо с применением этих принципов она совершенствуется уже вполне осознанно.

Единственный известный метод осознанного совершенствования чувства веры — вбивать его в подсознание, как это делают священники.

Может быть, эта мысль станет понятнее, если обратиться к природе преступления. Знаменитые криминалисты пришли к выводу, что когда человек сталкивается с преступлением впервые, оно отвращает его. Если же он какое-то время соприкасается с ним, то привыкает к нему. Длительная связь с преступным миром заражает человека преступлением. Но с таким же успехом можно сказать, что импульс мысли в конце концов заразит сознание, преобразая его в физический эквивалент — в деньги.

В связи с этим советую вновь поразмыслить над формулой: все мысли, которые могут быть представлены на чувственном уровне (в ощущениях), при условии, что они замешаны на вере, начинают немедленно материализовываться.

Эмоции, или чувственное начало в мысли, — это факты, придающие мыслям жизненность, действенность и силу. Чувства веры, любви и сексуальное чувство в соединении с порывом мысли делают их несравненно более жизнеспособными, чем они могли бы быть, взятые сами по себе.

Но достигая глубин подсознания и влияя на него могут не только мысли в соединении с верой, но и мысли, смешанные как с положительными, так и с отрицательными эмоциями!

Невезение? Чепуха!

Здесь мы приблизились к пониманию того, что подсознание материализует мысли конструктивного характера так же успешно, как и мысли деструктивные. Этим объясняется тот странный феномен, который познали на опыте миллионы людей, называющих его “неудачей” или “невезением”. Они считают себя обреченными на нищету и прозябание. Им кажется, что их толкает к этому какая-то странная сила, с которой они ничего не могут поделать. Эти люди — творцы своего “несчастья”, так как их неверие в собственные силы угнездилось в подсознании и потому материализовалось.

Здесь будет уместно опять напомнить, что вы в силах овеществить любое желание, как только оно овладеет подсознанием. При этом естественно состояние ожидания или веры в то, что чудесное

превращение действительно произойдет. Ваша вера или даже просто уверенность — фактор, обуславливающий деятельность подсознания, если вы дадите ему задание самовнушением. Вот так же я “обманул” подсознание своего сына.

Заниматься таким “самообманом” особенно просто, если вы уже овладеете теми материальными предметами, в которых так нуждались, когда взывали к подсознанию.

Подсознание преобразуется в свой физический эквивалент с помощью всех доступных практических средств, к каким бы оно ни обращалось.

Опираясь на сказанное, вы можете на практике, методом проб и ошибок, научиться замешивать веру на указаниях, даваемых подсознанию. Совершенство придет потом. Оно не может возникнуть само по себе, только от чтения инструкций.

Помимо этого, вам просто необходимо поощрять положительные эмоции, чтобы они стали преобладающими в вашем сознании и подсознании, и сглаживать, сводить на нет — отрицательные.

Сознание, в котором преобладают положительные эмоции, приобретает как бы крышу, покровительство для своей веры. В этом случае сознание дает такие указания подсознанию, которые последнее может воспринять и непосредственно переработать.

“Мысль без веры мертва есть”

На протяжении веков жрецы от религии увещевали человечество верить в тот или иной догмат, но не могли сказать людям, как приобрести эту веру. Однако никто никогда не формулировал мысли таким образом:

“Вера — это такое состояние сознания, которое может быть вызвано самовнушением”.

На языке, доступном для понимания всякому нормальному человеку, обобщим все, что известно о принципах, посредством которых вера может быть усовершенствована даже там, где ее, казалось бы, нет.

Верьте в себя: вера — в Бесконечном.

Вера — “эликсир вечности”, дающий жизненную силу и ответственность порыву мысли!

Вера — это точка опоры для накопления богатства!

Вера — это основание “чудес” и всех тех тайн, которые не могут быть открыты по правилам науки.

Вера — единственное противоядие от неудачи!

Вера — это “химический элемент”, в соединении с молитвой устанавливающий прямую связь с Высшим Разумом.

Вера — это элемент, трансформирующий обычное движение мысли в конечном, смертном сознании человека в его духовный эквивалент, в молитвенный трепет сознания.

Вера — единственный посредник, с помощью которого можно использовать космические силы Высшего Разума.

Мысли-диктаторы

Все это легко и просто доказывается. И поскольку доказательство сводится к принципам самовнушения, сконцентрируем наше внимание на этой проблеме. Выясним, что такое самовнушение и как научиться им пользоваться.

Всем известно, что если многократно повторять какое-нибудь утверждение, начинаешь верить в него, независимо от того, истинно оно или ложно. Ведь ложь, повторенная многократно, воспринимается как самая последняя истина. Более того, в нее уже можно поверить. Каждый человек есть то, что он есть, по той причине, что его сознанием овладевают те или иные мысли, мысли-диктаторы. Правда, они становятся таковыми потому, что мы сами позволяем захватить нас. Мысли, которым человек отдается в охотку и с удовольствием, которые он всячески поощряет и в которые он вплетает какое-нибудь чувство, вызывают побудительную силу, управляющую всяким его движением и контролирующую всякий его поступок!

Мысли в соединении с каким-нибудь волнующим чувством обладают своего рода магнетизмом, притягивающим родственные мысли.

Мысль, подобным образом “магнетизированную”, можно сравнить с зерном, упавшим в плодородную почву: она дает росток, восходит и воспроизводится многократно до тех пор, пока то, что первоначально было маленьким зернышком, не станет бесчисленным количеством зерен на одном колоске!

Любая мысль или идея, план или намерение, существующие в чьем-либо сознании, как бы зазывают к себе в гости толпу мыслей-родственников, умножая с их помощью собственную силу, и все вместе овладевают разумом настолько, что становятся хозяевами положения.

А теперь вернемся к исходному пункту, к той точке опоры, о которой мы говорили, чтобы понять, каким же образом первоначальное зерно идеи, плана или стремления может упасть на почву сознания. Это ведь так просто: оно попадает в сознание в результате повторения мысли. Вот почему лучше всего будет, если вы сами выведете формулу вашего главного, конкретного и ясного стремления в жизни, зазубрите ее и станете повторять изо дня в день “с чувством, с толком, с расстановкой” до тех пор, пока звук вашего голоса не дойдет до подсознания.

Вы должны решиться пересмотреть ваши поступки, привести в соответствующий порядок образ жизни и отбросить дурное влияние неблагоприятного окружения или среды. Проинвентаризировав внутренние резервы и недостатки, вы обнаружите, что самое уязвимое

ваше место — отсутствие уверенности в себе. Это препятствие можно устранить с помощью принципов самовнушения. Реализовать их очень легко. Выявите все позитивные мысли, все положительные порывы души. После этого нужно всего лишь записать, запомнить и повторять их до тех пор, пока они не станут движущей силой подсознания.

Пять этапов самоутверждения

1. Цель моей жизни мне понятна, и у меня есть все возможности для ее достижения. Поэтому я требую от себя настойчивости. Я требую от себя — не оставлять усилий. Не сходя с этого места и не откладывая на потом, я обещаю себе сделать для этого все, что в моих силах.

2. Я отдаю себе отчет в том, что мысли — хозяева моего сознания — всегда воспроизведут себя во внешнем поступке. Поэтому по тридцать минут ежедневно я буду сосредоточиваться на воспитании в себе такой личности, какую я хотел бы видеть, рисуя в воображении четкий мысленный образ.

3. Из принципов самовнушения я знаю, что любое желание, которое я с необходимой настойчивостью культивирую в своем сознании, в конечном счете обретет практическими средствами его осуществления. Поэтому десять минут ежедневно я буду посвящать задаче самоутверждения.

4. Я четко сформулировал главную цель жизни и никогда не оставлю стараний, пока не добьюсь необходимой для ее достижения уверенности в себе.

5. Я в полной мере осознаю, что ни богатство, ни положение в обществе не могут быть устойчивыми, если они не покоятся на правде и справедливости. Поэтому я не свяжу свою совесть сделками, которые не принесут выгод всем ее участникам. Я добьюсь своего, привлекая на помощь силы, которые хотел бы использовать, объединяясь с другими людьми. Я постараюсь убедить их помочь мне, продемонстрировав свою готовность помочь им. Я подавлю в себе ненависть, зависть, подозрительность, черствость и цинизм, совершенствуя свою любовь к людям, ибо знаю, что плохое отношение к окружающим никогда не принесет успеха. Я заставлю людей поверить в меня, потому что верю в себя и в людей. Я подпишусь под этой формулой, заучу ее наизусть и стану повторять вслух раз в день, будучи абсолютно убежден в том, что она повлияет на мои мысли и поступки и я наконец-то приобрету удачливость и уверенность в себе.

Эта формула опирается на закон природы, который никто еще не смог объяснить. Кто бы и как бы ни называл его, это не имеет никакого значения. Существенно только то, что он действует во благо и во славу человечества при условии, что применяется конструктивно. Но если он используется противоположным образом, то без труда

разрушает все созданное ранее. Из этого утверждения выводится весьма полезная мысль, что те, кто страдает от нищеты и всевозможных несчастий, попали в неблагоприятную ситуацию вследствие внушения отрицательных эмоций по той простой причине, что абсолютно любые мысли имеют способность материализовываться.

Не накликайте на себя беду

Подсознание не отличает созидательную мысль от разрушительной. Оно работает с тем материалом, которым мы его потчуем. Подсознание материализует мысль, связанную с чувством страха, так же легко, как и смелую мысль или мысль, рожденную молитвенным состоянием души.

Действие закона самовнушения подобно действию электрической энергии, которая при ее надлежащем использовании преданно служит человеку, но может и убить его, если он будет неосторожен в обращении с ней. Закон самовнушения может привести вас к благополучию и процветанию, но так же легко может ввергнуть в юдоль страданий, несчастий и смерти в зависимости от уровня вашего понимания применения его.

Если вы наполните сознание страхом, сомнением и неверием в вашу способность обращаться к Высшему Разуму и использовать его энергию, закон самовнушения усилит дух неверия и вы станете поклоняться этому истукану, а подсознание сделает его существование вполне реальным.

Как ветер, гоняющий один корабль на запад, а другой — на восток, закон самовнушения может возвысить вас или низвергнуть, смотря по тому, как вы расставите паруса ваших мыслей.

Закон самовнушения, который может поднять вас на головокружительную высоту, потрясающую воображение, прекрасно описан в следующих стихах:

Если вам показалось: проигран бой, —
Значит, так оно, в общем, и есть.
Если кто не уверен в самом себе,
Синяков ему не перечеть.

Если вам показалось, что навсегда
Вы потеряны и для всех, —
Значит, так и будет. Ведь в нас самих
Заключается наш успех.

Если вам показалось, что вам — дано,
Вы должны быть уверены в том,
Обязательно надо поверить в себя,
И победа придет потом.

Может, вам не придется вступать в борьбу,
В поединок с судьбой — никогда,
Но упрямый чудак на вопрос “Я смогу?”
Отвечает уверенно: “Да!”

Обратите внимание на выделенные курсивом слова, и вы почувствуете глубокий смысл, который поэт вложил в эти строки.

Великий опыт любви

В нашем характере, где-то глубоко-глубоко, до поры до времени спит зерно поступка. Проснувшись и выросши, оно может поднять нас на такую высоту, которой мы никогда и не надеялись достичь.

Как скрипач заставляет прекрасную музыку изливаться со струн скрипки, так и вы можете разбудить ваш гений, всего лишь дремлющий в ваших умственных способностях, и заставить его привести вас к цели, которую вы себе исподволь наметили.

Авраам Линкольн был неудачником в любом деле, за какое бы он ни брался. И так продолжалось до сорока лет. Он был мистер Никто из Ниоткуда, пока величайшее переживание не вошло в его жизнь. Оно разбудило дремлющий гений его ума и сердца, дав миру поистине великого человека. Это переживание, этот жизненный опыт были замешаны на любви и печали, которые принесла ему Энн Ратлидж, и любовь, и печаль были настоящими.

Хорошо известно, что чувство любви весьма родственно тому молитвенному состоянию души, которое мы называем верой. И это потому, что любовь тоже переводит мысли в духовную плоскость и что любовное чувство обращается к мистическому опыту человека. За время многолетней работы над книгой, выясняя, каким образом сотни людей добились выдающихся успехов, автор пришел к выводу, что на каждого из этих людей повлияла любовь к женщине.

Если вы хотите доказательств огромных возможностей веры, обратитесь к опыту тех, кто действительно верит. И первым в этом списке будет Иисус. Ведь в основе христианства, что бы там ни говорили, лежит вера, и не имеет значения, сколько людей извратили ее или истолковали по-своему.

Рассмотрим теперь силу веры, которую явил нам Махатма Ганди. Он дал миру изумительный пример возможностей и силы веры. Ганди обладал большей потенциальной энергией, чем кто бы то ни было в его время, и это вопреки тому обстоятельству, что у него не было никаких обычных средств ведения войны — ни боевых кораблей, ни солдат, ни военной техники. У Ганди не было денег, не было даже приличной одежды, но у него была сила. Как он приобрел ее?

Он сотворил ее из своего понимания принципов веры, используя свои способности для перенесения этой веры в сознание двухсот миллионов людей. Он совершил выдающийся подвиг, повлияв на

умы двухсот миллионов человек, заставив их объединиться и действовать в унисон, словно это было единое сознание.

С помощью какой другой силы, кроме веры, можно было бы вообще этого добиться?

Блажен дающий

В активном бизнесе не обойтись без веры, уверенности и доверия. Поэтому мы соединили бы приятное с полезным, занявшись анализом тех событий, которые помогут нам лучше всего понять один из принципов, используемых промышленниками и бизнесменами. А именно: чтобы получить, надо прежде отдать.

Случай, выбранный для иллюстрации этого принципа, относится к 1900 году, когда была создана корпорация “Юнайтед Стейтс Стил”.

Читая о нем, держите в голове основные факты, дабы понять, какие же идеи были обращены на пользу дела и принесли несметные богатства.

История образования корпорации весьма поучительна для тех, кто не устает удивляться огромным состояниям. Если у вас все еще есть сомнения в том, что, думая, человек рано или поздно преуспеет, эта история развеет их. Ибо вы сами увидите, как воплотилась в жизнь большая часть принципов этой книги.

Прекрасное описание силы идеи дал Джон Лоуэм в “Нью-Йорк Уорлд Телегрэм”, на страницах которой было напечатано следующее:

ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ПОСЛЕОБЕДЕННАЯ РЕЧЬ О МИЛЛИАРДАХ ДОЛЛАРОВ

Вечером 12 декабря 1900 года, когда около восьмидесяти финансовых воротил Америки собрались в Университетском клубе на Пятой авеню на банкет, устроенный в честь молодого человека с американского Запада, едва ли многие из них догадывались, что являются свидетелями одного из значительных эпизодов в истории промышленности США.

Дж. Эдвард Симмонс и Чарльз Стюарт Смит, безмерно польщенные гостеприимством Чарльза М. Шваба во время их недавнего визита в Питсбург, дали обед с целью ввести тридцативосьмилетнего “специалиста по стали” в общество банкиров “восточной группы”. Но они никак не ожидали, что он обратит в бегство все собрание. Правда, кое-кто предупреждал, что души этих напыщенных ничтожеств из Нью-Йорка не выносят блистательного красноречия и что, если мистер Шваб не хочет наскучить всем этим Стиллмэнам, Вандербильдам и прочим, пусть ограничится двадцатью, а лучше пятнадцатью минутами вежливого трепанья и не будет придавать ему никакого значения.

Даже Джон Пьерпонт Морган, “особа, приближенная к импера-

тору”, намеревался удостоить общество своим присутствием лишь на короткое время. Что касается прессы и общественности, то это событие прошло для них незамеченным и на следующий день никакого упоминания о нем в печати не было.

Итак, двое хозяев и их выдающиеся гости поедали, как обычно, обед из семи-восьми блюд. Между ними завязалась какая-то беседа, но о чем они говорили, так и не стало известно. Мало кто из банкиров и брокеров встречался раньше с мистером Швабом, чья карьера расцвела на берегах Мононгахилы, и никто не знал его достаточно хорошо. Но не успел вечер закончиться, как все пришло в движение и корпорация “Юнайтед Стейтс Стил” (дитя на миллиарды долларов) была зачата.

История, конечно, много потеряла от того, что никому не пришлось в голову записать речь Чарльза Шваба на том обеде.

Пусть она была совершенно неграмотна (ибо языковые изыски никогда не волновали нашего оратора), но зато полна острот и пронизана умом. Однако оставим это. Главное, она имела неожиданный эффект, притянув к себе капитал в пять миллиардов, который олицетворяли присутствующие. После того как Ч. Шваб закончил речь и все еще находились под ее впечатлением — хотя говорил он всего-то девятнадцать минут, — Дж. П. Морган увлек оратора в уединенную нишу возле окна, где, сидя в неудобных позах, свесив ноги с неудобных сидений, они беседовали еще целый час.

Магия личности мистера Шваба заработала на полную мощь, но несравнимо важнее было то, что он развернул законченную, ясно очерченную программу по увеличению выпуска стали. Многие дельцы пытались заинтересовать Моргана идеей создания стального треста по образцу объединений, выпускающих бисквиты, проволоку и обручи, сахар, каучук, виски, масло и жевательную резинку. Джон У. Гэйтс, известный своими аферами, особенно надоел мистеру Моргану, но тот не доверился ему. Братья Мур, биржевые маклеры из Чикаго, сумевшие “склеить” спичечный трест и корпорацию по производству печенья, тоже приставали к Моргану, но потерпели неудачу. Элберт Х. Гэри, провинциальный юрист-ханжа, пытался обделать дельце, но не был достаточно убедителен, чтобы произвести какое-нибудь впечатление на финансиста. И пока “красноречие” мистера Шваба не подняло Дж. П. Моргана на такую высоту, с которой он смог увидеть свою выгоду от требующегося финансового обеспечения проекта, он рассматривал его как бред сумасшедшего, стоивший не дороже спичечного коробка.

“Финансовый магнетизм”, который в прошлом поколении начал привлекать тысячи малых и неэффективных фирм к созданию длинных конкурентоспособных цепочек и комбинаций из разных компаний, получил распространение и в сфере стального производства благодаря плану Джона У. Гэйтса, этого веселого пирата в бизнесе.

Он уже организовал компанию “Америкэн Стил энд Уайер” из цепочки небольших форм и создал вместе с Морганом компанию “Федерал Стил”.

Но по сравнению с гигантским трестом, организованным Эндрю Карнеги по вертикали, с участием партнеров, все остальные комбинации считались пустяковыми. Вы можете комбинировать сколько угодно в свое удовольствие, но на предприятии Карнеги это никак не отразится, что Морган и понимал.

Чудаковатый старик шотландец (Карнеги) с высоты великолепия своего замка Скибо смотрел сначала с восхищением, а затем и с возмущением на попытки маленьких компаний Моргана влезть в его дело. Когда эти попытки стали совсем уж бесцеремонными, старик начал склоняться к мести и воздаянию. Он задумал воспроизвести промышленную сеть, аналогичную сети своего конкурента. До сего времени его не интересовали ни проволока, ни трубы, ни обручи, ни листовое железо. Наоборот. Он хотел продавать таким компаниям необработанную сталь и дать им возможность делать то, что они сочтут нужным. Теперь, когда Ч. Шваб становится его первым заместителем, он рассчитывал прижать соперника к стенке.

...Так случилось, что в речи Чарльза М. Шваба и мистер Морган увидел решение своей комбинации. Трест без Карнеги — самый большой из всех подобных — стал бы вовсе не трестом, а, как выразился один писатель, сливовым пудингом без слив.

В своей речи ночью 12 декабря 1900 года Шваб исходил из предположения — но не из гарантий, — что широчайшая предприимчивость Карнеги может быть подведена под крышу Моргана. Он говорил о мировом будущем стального производства, о реорганизации и рентабельности, сломе неэффективно работающих фабрик и концентрации усилий на процветающих хозяйствах, об экономии на транспортировке металла, управляющем и административном персонале, а также о захвате иностранных рынков сбыта.

Но больше всего Чарльз Шваб говорил пиратам бизнеса о том, в чем, по его мнению, заключалась ошибка их пиратской деятельности. Он пришел к выводу, что главные их цели — создание монополий, взвинчивание цен и извлечение сверхприбылей — недальновидны. Ибо такая политика ограничивает рынок и рассчитана лишь на период промышленной экспансии. Он утверждал, что дешевая сталь создаст долгожданный рынок, что будут изысканы новые области применения стали и это позволит захватить значительную часть мирового рынка. Фактически, хотя он и не подозревал об этом, Ч. М. Шваб был “апостолом” производства продукции массового спроса.

Так закончился обед в Университетском клубе. Дж. П. Морган вернулся домой, обдумывая радужные прогнозы Ч. М. Шваба. Шваб отправился в Питтсбург спасать стальной бизнес от “крошки Карнеги”, тогда как Гэри и другие вновь оказались у биржевых аппаратов,

передающих котировки ценных бумаг, в ожидании дальнейших шагов.

И они не замедлили последовать. Мистеру Моргану понадобилось около недели на то, чтобы переварить лакомые предложения мистера Шваба. Поистине это было пиршество! Когда он убедился, что финансового несварения не произойдет, то сразу же послал за молодым человеком — и нашел, что тот довольно застенчив. Как предупредил Ч. М. Шваб, мистеру Карнеги может сильно не понравиться, что президент его треста, которым мистер Шваб, кстати, являлся, флиртует с королем Уолл-стрит, на которую мистер Карнеги решил никогда не ступать ногой. Тогда Джон У. Гэйтс, привлеченный к этому делу в качестве посредника, предложил Ч. М. Швабу в определенное время “оказаться” в отеле “Бельвью” в Филадельфии, с тем чтобы и мистер Морган мог случайно “очутиться” там же. Но когда мистер Шваб приехал в Филадельфию, Дж. П. Морган неожиданно заболел и вынужден был остаться в своем доме в Нью-Йорке. Поэтому Ч. М. Шваб, которого так настойчиво приглашали, вернулся в Нью-Йорк и вскоре появился в дверях знаменитой библиотеки финансиста.

Историки экономики нынче с профессорской деловитостью утверждают, что вся эта пьеса от начала до конца была задумана самим мистером Карнеги: и обед в честь Ч. М. Шваба, и великолепная речь, и ночная беседа с Дж. П. Морганом — все якобы инсценировал хитрый шотландец. Однако все было с точностью до наоборот. Когда Ч. М. Шваб был приглашен к Дж. П. Моргану для обсуждения дела, он еще не мог предугадать, как отнесется его “маленький босс” (так прозвали Эндрю Карнеги) к предложению о продаже компании. Особенно если учесть, что речь шла о продаже компании той группе бизнесменов, к которым мистер Карнеги относился так, как священник относится к нечестивцам. Но мистер Шваб, когда подошло время решающего разговора, прихватил с собой шесть страниц красиво выписанных столбиков цифр, которые в конце концов убедили Карнеги в реальности получения огромных доходов от продажи каждой из компаний по производству стали.

И неудивительно! Ибо над этими цифрами всю ночь ломали голову четыре человека. Главным участником совещания был, естественно, мистер Морган, со своей стоической верой в божественную силу денег. С ним пришел Роберт Бэкон, его аристократический партнер и ученый муж. Третьим был Дж. У. Гэйтс, которого Дж. П. Морган презирал как афериста, но использовал как орудие для достижения своих целей.

И наконец, Ч. М. Шваб, знавший о процессах создания и продажи стальных компаний больше, чем кто бы то ни было из смертных. Собственно, цифры, привезенные из Питсбурга, ни разу не подвергались сомнению. Если мистер Шваб говорил, что такая-то компания

стоит столько-то, значит, так оно и было, не больше и не меньше. Он также настаивал на том, чтобы в объединение включались только те концерны, которые он назовет. Он задумал корпорацию, в которой не было бы дублирующих друг друга производств, однако совсем не для того, чтобы потрафить аппетитам своих новых друзей, желавших переложить все финансовое бремя на широкие плечи Дж. П. Моргана.

Когда занялась заря, мистер Морган встал и расправил спину. Оставался только один необсужденный вопрос.

“Как вы думаете, сумеете ли вы убедить Эндрю Карнеги продать компании?” — спросил он.

“Я попытаюсь”, — ответил Ч. М. Шваб.

“Если вы убедите его, я гарантирую все остальное”, — сказал Дж. П. Морган.

Сказано — сделано. Но решится ли Эндрю Карнеги на сделку? И сколько может запросить? (Мистер Шваб полагал, что около 320 000 000 долларов.) И что он потребует в качестве платы? Обычные или привилегированные акции? Закладные? Наличные? Никто бы не смог собрать наличными треть миллиарда долларов.

В один прекрасный морозный январский день на лужайке для гольфа в Уэст-Честере встретились для игры Эндрю, закутанный в свитер, и Чарли, болтающий, по обыкновению, без умолку для поднятия духа. Но до тех пор пока они не вернулись в уютный теплый коттедж мистера Карнеги, о деле никто и не заикнулся. Однако в тепле, когда Э. Карнеги расслабился, отдыхая, Ч. Шваб с той же убедительностью, которая буквально загипнотизировала 80 нью-йоркских миллионеров, заговорил об обещающих перспективах комфортного ухода из большого бизнеса “на пенсию”, о неслыханных богатствах, способных удовлетворить самые непредсказуемые прихоти старого человека. И Э. Карнеги капитулировал! Он написал цифру на листочке бумаги, протянул его Швабу и сказал: “Идет! Вот за какие деньги мы продадим их!”

Цифра эта составляла около 400 000 000 долларов, то есть была сопоставима с той, которую мистер Шваб называл мистеру Моргану. Недостающие 80 000 000 долларов на самом деле учитывали повышение цен на недвижимость за прошедшие два года.

Позднее, на палубе трансатлантического судна, шотландец с сожалением признался Дж. П. Моргану, что мог бы запросить у него на 100 000 000 долларов больше.

И тот весело ответил: “Если бы вы попросили, вы получили бы их наверняка”.

Разумеется, по поводу этого события был великий шум. Британский корреспондент телеграфировал, что весь деловой мир, связанный с производством и продажей стали, “устрашен” гигантской корпорацией. Президент Йельского университета мистер Хадли заявил,

что, несмотря на антитрестовскую политику, в стране в ближайшие двадцать пять лет появится новый король. И знаменитый биржевой маклер мистер Кин создал свое дело благодаря тому, что, играючи, толкнул новые акции на бирже — приблизительно за 600 000 000 долларов, да и все эти “парни”, от мистера Гэйтса до мистера Гэри, не остались без солидного куша.

Тридцативосьмилетний Чарльз Шваб сорвал свой банк. Он стал президентом новой корпорации и сохранял над ней контроль до 1930 года.

Богатство растет изнутри

. Драматическая история из области большого бизнеса, которая только что прошла перед вашими глазами, — лучшая иллюстрация метода, о котором мы говорили. Метода преобразования желания в действительность!

Гигантская организация сначала возникла в воображении одного человека. План финансового обеспечения операции — с привлечением фабрик по производству стальной продукции — созрел в уме того же самого человека. Его вера в успех, огромное желание и незаурядное воображение, наконец, его настойчивость в достижении поставленной цели — вот те истинные составные части успеха, позволившие создать “Юнайтед Стейтс Стил”. Фабрики, оборудование — все, что мы называем средствами производства и что получило как бы реальное воплощение после того, как дело было уже сделано, не играло в операции никакой роли. Но тщательный анализ подтвердил, между прочим, тот факт, что стоимость всего имущества, которое в результате оказалось в распоряжении одного человека, составляла 600 миллионов долларов.

Другими словами, идея Чарльза М. Шваба в соединении с верой, которыми он поделился с Дж. П. Морганом и другими, была продана за кругленькую сумму — около 600 000 000 долларов. За одну только идею — согласитесь, совсем не плохо! Корпорация “Юнайтед Стейтс Стил” доказала и в дальнейшем, что миллионы, за которые мистер Шваб продал идею, — это еще не все! Потому что компания превратилась в одну из богатейших в мире, давая работу тысячам людей, совершенствуя новые способы использования стальной продукции и открывая все новые и новые рынки сбыта. То есть она процветала!

Богатства с самого начала приходят в этот мир в качестве мыслей!

Суммарный итог получаемых дивидендов ограничивается всего лишь шириной личности человека, в чьем сознании такая мысль зашевелится. Вера снижает все ограничения! Помните об этом, когда вы будете готовы заключить с жизнью контракт на ту сумму, которую вы у нее запросите.

Мысли на заметку

Для успеха необходима вера. Веру можно вызвать и укрепить, бивая в подсознание нужные мысли.

Для самоутверждения необходимо пройти пять этапов, легко поддающихся той внутренней силе, которая уже существует в вас. Теперь вы знаете: может казаться, что все кончено, но если мысли будут настроены на победу, то счастье и успех станут итогом тех же жизненных обстоятельств.

Пример людей, подобных А. Линкольну и М. Ганди, показывает, как мысли могут обладать “магнетизмом”, притягивая к себе мысли, близкие им по духу, и заставляя миллионы умов работать в унисон.

Очень важный момент: прежде чем что-нибудь получить, нужно что-то отдать. Когда миллионеры поняли это, пиратский бизнес превратился в предпринимательство, работающее на общество и вместе с обществом. И такое предпринимательство до сих пор более выгодно.

И нищета, и богатство детище веры!

ТРЕТИЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: САМОВНУШЕНИЕ

*Заставьте работать на себя глубины
вашего сознания — и вы добьетесь
поразительных результатов. Помогите
подсознанию чувствами. Сочетание
потрясающее!*

Термин “самовнушение” имеет отношение ко всем видам внушения и самоуправляемого возбуждения сознания посредством чувств. Это своего рода центр управления связи между сознательным и подсознательным мышлением.

При помощи самовнушения доминирующие мысли проникают в подкорку и влияют на нее. Природа так устроила человека, что благодаря пяти чувствам всё, достигающее подсознания, абсолютно подконтрольно. Это, однако, не означает, что человек всегда осуществляет такой контроль: точнее сказать, не осуществляет в огромном большинстве случаев, чем объясняется нищета множества людей.

Вспомните образ, использованный в рассуждении о подсознании, где идеи прорастают, как семена; даже если грядка не засажена семенами культурных растений, она все равно целиком покрывается всходами уже имеющихся в ней семян. Самовнушение — центр контроля, через который индивидуум по своей воле может “засевать” желательными для него мыслями свое подсознание.

Волнующий звон металла

Вспомните последнюю из шести инструкций, данных в главе о

желании. Вам предписывалось дважды в день читать вслух собственное письменное заявление — о том, что вы желаете денег; о том, что вы физически чувствуете себя их владельцем. Следуя этим инструкциям, вы напрямую связываете предмет желания с подсознанием. Повторением вы формируете мыслительные рефлексy, благоприятные при попытках “переплавить” желание в его денежный эквивалент.

Прежде чем идти дальше, перечитайте главу о желании. Далее, обратите внимание на четыре рекомендации по организации группы “управления сознанием” в главе о планировании. Сравнивая две группы советов с материалом этой главы, вы увидите, что они основаны на принципе самовнушения.

Но запомните, что одно только произнесение вслух (а именно таким образом вы формируете мышление категориями денег), не подкрепленное чувством, результата не принесет. Ибо ваше подсознание принимает как руководство к действию только мысли, замешанные на чувстве.

Повторение — мать учения. Принцип повторения предлагается вам почти в каждой главе, ибо непонимание — основная причина неудач при практиковании самовнушения. Обычные слова, не подкрепленные чувством, не воздействуют на подсознание. Так же и вы не достигнете желаемого результата, пока не научитесь входить в свое подсознание (мысленно или аудиоспособом) с чувством и верой.

Не падайте духом, если вначале вам не удастся контролировать и направлять чувства. Плата за способность влиять на подсознание — постоянство и настойчивость. Подсознание, даже при большом желании, не проведешь — вы должны постоянно и настойчиво следовать изложенным в книге принципам. Вы, и только вы можете решить, заслуживает ли цель (мышление категориями денег) стольких усилий.

Представьте, что вы делаете деньги

Для того чтобы хорошо выполнять инструкции, содержащиеся в предыдущей главе, вам надо научиться концентрировать свое внимание. Вспомним “шесть принципов”. Первый из них гласит: “Зафиксируйте в сознании точное количество денег, которое вы желаете иметь”. Что же надо делать? Закройте глаза и так долго фиксируйте сознание на точной цифре денег, пока они не появятся перед вами в физическом обличье. Делайте упражнения по меньшей мере один раз в день, после чего переходите к рекомендациям, даваемым в главе о вере.

Важность феномена веры трудно переоценить. Подсознание воспринимает отдаваемые ему приказы только тогда, когда они базируются на абсолютной вере. Памятуя об этом утверждении, обдумайте возможность устроить вашему подсознанию такой совершенно за-

конный “трюк”: заставьте его поверить, что вы обязаны иметь количество денег, визуализированное сознанием;

что деньги просто лежат до востребования вами; что подсознание должно дать вам практические планы обретения этих — ваших! — денег. Заставьте его поверить — ведь вы же верите!

Недурная идея, не правда ли? Вдохнитесь ею — и вы увидите, на что способно ваше воображение!

И вдохновение поведет вас...

Вначале у вас, конечно же, нет конкретного плана завоевания мира — обретения денег, которые вы видите воочию, которыми вы бедите. Не дожидайтесь плана — думайте о ваших деньгах, ведь такое состояние сознания как раз и подстегивает подсознание. Вам остается только быть наготове. Идея придет в голову как “вспышка”, как “вдохновение”. Вдохните — и немедленно приступайте к делу.

Когда вы выполняете четвертую из шести рекомендаций (“Составьте конкретный план исполнения желания и сразу же приступайте к его реализации”), ради бога, не доверяйте вашему здравому смыслу. Он не только зачастую ленив, но и, если полностью на него полагаться, по природе своей больше привык разочаровывать, чем слушать.

Когда (с закрытыми глазами) вы вызываете образ денег, представьте одновременно, что вы собираетесь с ними делать (вложить в службу сервиса, в торговлю), когда их получите. Это важно!

Подсознание заработало

Наконец настало время обобщить в сочетании с методикой самовнушения комментарии к исполнению “шести принципов”, данных в предыдущей главе:

1. Уединитесь в спокойном месте (лучше всего в кровати перед сном), закройте глаза и повторяйте вслух написанное вами заявление о целях и намерениях. Если вы хотите накопить 50 000 долларов к 1 января через пять лет и заняться после этого торговлей, ваше письменное заявление должно звучать примерно так: “К 1 января 19... я должен иметь в своем распоряжении 50 000 долларов, которые, частями, станут моей собственностью в течение указанного срока. Получив эти деньги, я максимально эффективно, разнообразно и качественно буду осуществлять торговлю... (опишите, чем вы собираетесь торговать или какие услуги предоставлять). Я верю, что должен иметь эти деньги в своем распоряжении.

Моя вера так сильна, что я вижу их сейчас воочию. Я их держу в руках. Они ждут меня, они хотят, чтобы я возместил этот дар своей будущей работой. Мне нужен план получения моих денег, и я ему немедленно последую, как только он составитсЯ”.

2. Повторяйте эту программу вечером и утром, пока не увидите

воочию то количество денег, которое хотите накопить.

3. Поместите листок с вашим письменным заявлением на видном месте — так, чтобы он бросался в глаза, когда будете выполнять упражнения. Помните: именно самовнушение помогает вам управлять своим подсознанием. Не забывайте, что подсознание подчиняется лишь приказам, отдаваемым “с душой”. Вера — самая сильная и продуктивная из всех чувств. Поэтому учитывайте и рекомендации, предлагаемые в главе “Вера”.

На первый взгляд эти инструкции могут показаться абстрактными. Пускай это вас не беспокоит. Следуйте им мыслями и действием, и наступит время, когда вам откроется новая Вселенная, Вселенная Энергии!

Почему мы — хозяева своей судьбы

Скептицизм по отношению к новым идеям типичен для рода человеческого. Но попробуйте следовать рекомендациям этой книги, и ваш скептицизм сменится доверием, а затем выкристаллизуется в абсолютную веру.

Многие философы утверждали, что человек является хозяином своей земной судьбы, но большинство из них не могли объяснить почему. Но разве эта глава не дает ответа? Человек может стать господином над собой, своим окружением, потому что он обладает силой влияния на свое подсознание.

Процесс превращения желания денег в деньги как таковые невозможен без подключения самовнушения — своего рода реле, соединяющего вас к подсознанию и помогающего на него влиять.

Воспринимайте рекомендации, сформулированные в книге, как инструменты воздействия на подсознание. Запомните — вы должны совершенно осознанно понимать, какую важную роль в ваших усилиях по накоплению денег играет подсознание.

По завершении чтения всей книги вернитесь к этой главе и читайте ее целиком, вслух, каждый вечер, пока к вам не придет убеждение, что при помощи самовнушения вы совершите задуманное. Подчеркивайте при чтении каждое предложение, произведшее впечатление.

Мысли на заметку

У каждого человека есть шестое чувство, но для контроля над подсознанием достаточно пяти чувств. Если подсознание вам подвластно, стремление к процветанию не оставляет места для нищеты.

Увидьте желаемое богатство воочию, “подержите его в руках” — и оно придет с совсем неожиданной стороны. Обозначьте вашу цель (желание денег) цифрой. И пускай цифра будет большой. Не забудьте назначить срок.

Подсознание одарило вас планом? Немедленно за работу! Вдохновение драгоценно и не терпит отлагательств. Будете ждать удачного времени — дождетесь неудачи!

Три простых упражнения делают вас хозяином самовнушения. Следуйте инструкциям буквально — и станете хозяином своей судьбы.

В каждой напасти ищите благо!

ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ

Образование — это создаваемый вами ваш собственный образ. Человек, сам находит необходимые ему знания. Последуйте простому плану — и вы начнете не с нуля.

Существует два вида знаний: знания фундаментальные и знания специальные. Фундаментальные, то есть общие, знания, как бы глубоки или разнообразны они не были, почти не понадобятся вам для накопления денег. Крупнейшие университеты обладают в совокупности практически всеми видами фундаментальных знаний, доступных цивилизации. Однако большинство профессоров не принадлежат к числу самых богатых людей на земле. Они специализируются на преподавании знаний, но ведь никто не может сказать, что они специализируются на проблеме использования знаний.

Знание не может притянуть к себе деньги до тех пор, пока оно не организовано разумно и не устремлено с помощью детального плана действий к определенной цели — накоплению богатств. Напоминание этой простой вещи приводит к тому, что миллионы людей продолжают верить в распространенное заблуждение, что “знание — это сила”. Ничего подобного! Знание — это всего лишь потенциальная сила. Оно становится действительной силой только в том случае, если переработано в четкий план действий и направлено на конечный результат.

Это “недостающее звено” в системе образования особенно заметно в тщетных попытках всевозможных образовательных институтов научить студентов организовывать и использовать уже приобретенные знания.

Люди ошибаются, полагая, что Генри Форд не был “образованным” человеком, поскольку очень мало времени провел за школьной скамьей. Думающие так совершенно не понимают истинного смысла слова “образование”. Оно происходит от слов “образ”, “образовывать”, то есть развивать те способности и возможности человеческие, которые дают нам основание говорить, что человек — образ и подобие Бога.

Образованный человек не обязательно напичкан знаниями, все

равно, фундаментальными или специальными. Образованный человек — это тот, кто развил способности своего ума, кто может воспринять все, что захочет, все, что ему покажется нужным, не нарушая при этом прав других людей.

Блаженны нищие духом

Во время Первой мировой войны одна чикагская газета позволила себе напечатать передовицу, в которой среди прочих утверждений Генри Форд был назван “невежественным пацифистом”. Мистер Форд опротестовал обидную для него формулировку и обратился с иском в суд на оклеветавшую его газету. На суде адвокаты газеты заставили мистера Форда выступить в качестве свидетеля с целью доказать суду его невежество. Они задавали ему самые разнообразные вопросы, намереваясь показать, что поскольку мистер Форд осведомлен лишь в области производства автомобилей, в главном и основном он, разумеется, невежествен.

Вопросы звучали примерно так: “Кто такой Бенедикт Арнольд?” и “Сколько солдат было послано Британией в Америку, чтобы подавить восстание 1776 года?”. На последний вопрос Форд ответил: “Я не знаю, сколько именно солдат было послано, но слышал, что домой вернулось значительно меньше”.

В конце концов мистер Форд почувствовал некоторое утомление. Отвечая на особенно оскорбительный выпад, он подался всем корпусом вперед, показал пальцем на адвоката и сказал: “Если бы я на самом деле хотел ответить на ваши дурацкие вопросы, то — позвольте напомнить вам — стоит мне нажать на нужную кнопку у себя в кабинете, как в моем распоряжении будут специалисты, способные ответить на любой вопрос, интересующий меня в связи с бизнесом, которому я посвящаю большую часть своих усилий. Итак, будьте любезны сказать мне, почему я должен забивать свою голову глупостями, чтобы доказать, что могу ответить на любой вопрос, когда у меня есть люди, обеспечивающие меня любым знанием, которое мне требуется?”

В этом ответе поистине заключена величайшая логика. И она сбила юриста с толку. Всякий, кто присутствовал на заседании суда, мог заключить из великолепной реплики мистера Форда, что перед ним совсем не невежественный, а, напротив, весьма образованный человек. Согласитесь, что всякий, кто знает, как и откуда извлечь нужные ему знания и каким образом претворить их в четкий план действий, может считаться образованным человеком. С помощью специалистов своего “мозгового центра” Генри Форд имел под рукой специальные знания, давшие ему возможность стать состоятельнейшим человеком в Америке. Абсолютно несущественно, в чьей именно голове находятся эти знания.

Знание — это так легко

Прежде чем вы уверитесь в своих способностях преобразовать желание в денежки, нужно будет приобрести специальные знания в той области, которую вы избрали. Но предположим, необходимо больше специальных знаний, нежели вы в состоянии усвоить, или же у вас просто нет наклонностей в их приобретении. В таком случае “мозговой центр” поможет вам преодолеть этот маленький недостаток.

Накопление огромных состояний требует огромной энергии, а она, в свою очередь, невозможна без системы хорошо организованных и разумно используемых специальных знаний. Однако совершенно не обязательно, чтобы ими обладал именно человек, желающий сколотить состояние.

Сказанное выше призвано вселить надежду в тех, кто мечтает разбогатеть, но не обладает достаточным “образованием”, чтобы извлечь из него необходимые специальные знания. Очень часто люди страдают “комплексом неполноценности” именно из-за недостатка “образования”. Но человек, способный организовать “мозговой центр” и управлять группой, способный использовать такую группу в своих целях, настолько же образован, насколько образован любой член его команды.

Томас А. Эдисон провел в школе не больше трех месяцев. Но он не был невеждой. И умер отнюдь не бедняком.

Генри Форд закончил не больше шести классов, но его финансы были в порядке!

Специальные знания относятся к наиболее изощренным видам знаний, и при этом нет ничего дешевле их! Не верите — загляните в платежные ведомости любого университета, и тогда поговорим.

Алло! Знание?

Прежде всего решите, какой именно вид специальных знаний вам необходим и для чего. Если ваше намерение серьезно, а планы рассчитаны на длительную перспективу, определиться вам поможет цель, к которой вы идете. Далее позаботьтесь о надежных источниках этих знаний. Важнейшие из них:

1. Ваш собственный жизненный опыт и образование.
2. Знания и опыт, полученные в результате кооперации с другими умными людьми (альянс умов, так сказать).
3. Колледжи и университеты.
4. Публичные библиотеки (книги и периодика, в которых сконцентрированы все знания, накопленные цивилизацией).
5. Специальные учебные курсы (вечерние школы и обучение на дому в особенности).

Знания сами по себе не имеют никакой ценности. Но коль скоро знания получены, их нужно систематизировать и сделать пригодны-

ми к использованию для достижения конкретной цели. А для этого необходимо, как вы помните, план практических действий.

Если вы обдумываете возможность получить дополнительное образование, сначала определите, зачем вам это нужно, а потом уже узнавайте, где это можно сделать.

Преуспевающие в любом виде деятельности люди никогда не перестают интересоваться специальной литературой, имеющей отношение к их бизнесу или профессии. Наоборот. Известна распространенная ошибка большинства неудачников, наивно полагающих, что все знания они уже получили в школе. На самом же деле система образования всего лишь показывает путь, которым человек может приобрести необходимые ему, в том числе и практические, знания.

Требование эпохи — специализация! Эту истину подтверждает попавшая на страницы газет история, которую рассказал Роберт П. Мур (в прошлом директор по кадрам Колумбийского университета).

Требуются специалисты

Среди кандидатов на службу в компании имеют преимущество выпускники школ бизнеса с навыком работы по отчетности и статистике, инженеры разных профилей, журналисты, архитекторы, химики, а также одаренные школьные лидеры и просто энергичные ребята последнего года обучения.

Преимуществом среди прочих студентов, хорошо успевающих в строго академическом смысле, пользуется тот, кто выделяется активностью в кампусе, опережает всех по большинству показателей и выполняет дополнительную, соответствующую его уровню работу. Некоторые из таких кандидатов впоследствии получают сразу несколько предложений на занятие должности, особо одаренные — до шести.

Вот как в письме к мистеру Муру одна из крупнейших индустриальных компаний сформулировала свои предложения:

“Мы заинтересованы в поиске людей, умеющих нетривиально управлять производством. По этой причине мы придаем особое значение качествам характера, личности и интеллекта — в гораздо большей степени, чем обычному специальному образованию”.

Практика в системе обучения

Предлагая ввести практику студентов в офисах, магазинах и на производстве во время летних каникул, мистер Мур исходил из того, что после двух-трех лет обучения в колледже каждый студент “должен выбрать будущую специализацию, а если он останется пассивным или колеблется, должен уйти в академический отпуск”.

“Колледжи и университеты столкнулись лицом к лицу с необходимостью преподавания студентам навыков практической работы в избранных ими профессии или занятии”, — говорил он, утверждая,

что непосредственная ответственность за это лежит на образовательных институтах.

Одним из самых надежных, удобных и доступных источников специализированных знаний являются вечерние школы, имеющиеся в большинстве крупных городов. Заочные же школы дают специальное образование экстенсивным методом на всей территории США, куда только доходит почта. Основное преимущество обучения на дому — в гибкости учебной программы, дающей возможность усваивать знания с удобной для вас скоростью. Другое преимущество этого вида обучения (если, конечно, сама школа выбрана правильно) в том, что к основным курсам прилагаются бесценные консультации, столь необходимые для получения специальных знаний. При этом совершенно не имеет значения, где вы живете. А кроме того, заплатив взнос, вы можете обучаться вдвоем, втроем и т. д.

Штудии и самоконтроль

Если что-нибудь в жизни приобретаетс без больших усилий или за бесценок, то это чаще всего не ценится, да и не вызывает доверия. Возможно, поэтому так мало мы извлекаем полезного в обычной школе. А ведь это такая чудесная возможность! Самоконтроль, которым овладевает человек, проходя определенную программу специализированного обучения, до некоторой степени компенсирует упущенные при бесплатном обучении возможности. Рекомендуем вам заочные школы бизнеса. Плата за обучение в них так низка, что они вынуждены настаивать на немедленном расчете. Но заплатив свои кровные, студент волей-неволей продолжает учиться независимо от того, хорошие он получает оценки или нет, хотя в других обстоятельствах давно бы бросил. Заочные школы не акцентируют внимания на этом, но финансовые условия, которые они ставят, и создают единственный в своем роде вид обучения, воспитывающий в человеке способность принимать решение, вовремя платить, не говоря уже о привычке доводить начатое дело до конца.

Последнему я научился на собственном опыте. Случилось это около двадцати пяти лет тому назад. Прочитав какое-то объявление, я записался на заочные курсы и выполнил восемь или десять заданий. Потом мне это все надоело, и я бросил заниматься. Но школа аккуратно продолжала присылать счет за счетом. Более того, она требовала оплатить их независимо от того, собирался я продолжать обучение или нет. Я решил: раз так, то лучше уж закончить обучение и таким образом вернуть деньги. Я преодолел самого себя и довел дело до конца. Не потому ли, что был вынужден заплатить?

Учиться никогда не поздно

В Америке лучшая в мире система бесплатных школ. Но вот вам одно из самых странных свойств человеческой психологии — цен-

ным считается лишь то, за что нужно платить. Свободные школы Америки и бесплатные публичные библиотеки не производят на людей никакого впечатления: они бесплатные. Это основная причина, по которой для стольких людей становится совершенно необходимым продолжать обучение уже после того, как они выпорхнут из школы и приступят к работе. Это также самая главная причина того, почему предприниматели отдают предпочтение служащим, занимающимся на заочных курсах. Они ведь научены на собственном опыте — люди, честолюбивые настолько, что решаются потратить свободное время на заочное обучение, уже обладают некоторыми качествами, необходимыми для управления производством.

Существует человеческая слабость, от которой в природе нет лекарства: отсутствие честолюбия! Люди, особенно находящиеся на жалованье и отдающие свободное время заочному обучению, редко задерживаются на дне, а если и задерживаются, то ненадолго. Активность открывает им дорогу. Они карабкаются вверх, устраняют все препятствия на своем пути и в конце концов притягивают тех, кто способен дать им шанс.

Метод заочного обучения как будто специально создан для служащих, нуждающихся в дополнительных специальных знаниях, но, естественно, не имеющих времени снова идти в школу.

Стюарт Остин Уайер выучился на строительного инженера и шел избранной дорогой, пока депрессия не ограничила спрос на его услуги. Тогда, тщательно оценив свои возможности, он решил стать юристом, для чего вернулся в колледж и прошел специальные курсы. Сдав квалификационные экзамены, мистер Уайер быстренько организовал весьма прибыльную адвокатскую практику — специализирующуюся на защите прав и интересов корпораций.

Предчувствуя отговорки людей, любящих ссылаться на всяческие трудности (некоторые говорят, например, что им надо содержать семью, другие — что они слишком стары для учебы), добавлю к существу сказанного лишь то, что мистеру Уайеру, как раз только что женившемуся, было за сорок, когда он снова сел за учебники. Более того, поскольку выбранные им курсы оказались лучшими с точки зрения преподавания необходимых предметов, он за два года сделал объем работы, которая у большинства студентов-юристов занимает четыре года. Стоит заплатить, чтобы узнать, как лучше всего получить знания!

Бухгалтерия на колесах

Рассмотрим конкретный случай. Владелец бакалейной лавки в один прекрасный день обнаруживает себя безработным. Имея бухгалтерский опыт, он проходит специальные курсы по делопроизводству, знакомится с новыми видами бухгалтерского учета и посвящает себя бизнесу. Имея опыт в бакалейном деле, наш герой заключает

контракты с более чем сотней мелких лавочников на ведение их счетов за весьма незначительную плату. Идея оказывается настолько жизненной, что скоро он переносит офис на... легкий почтовый грузовик, который снабжает современным бухгалтерским оборудованием. Сегодня он уже владеет парком таких бухгалтерских контор “на колесах” и под его началом — целый штат ассистентов и сотрудников. Таким образом он обслуживает мелких лавочников, предлагая им рекомендации и расчеты, как сделать деньги. Да и сам мистер Успех за последний год уплатил налогов в десять раз больше, чем тогда, когда он был всего-навсего бакалейщиком. А составляющими этого уникального бизнеса явились специальные знания вкупе с воображением.

Началось все опять-таки с идеи!

А поскольку именно я имел честь подарить эту идею одному безработному торговцу, то у меня есть моральное право предлагать и другие идеи, заключающие в себе возможности еще больших доходов.

Однажды я разговаривал с коммерсантом-оптовиком. На мои предложения по разрешению его проблем он немедленно откликнулся: “Идея великолепна, но я не знаю, как выжать из нее монету!” Другими словами, он пожаловался на то, что не ведает, как реализовать свои новые познания в бухгалтерском деле.

Итак, отсюда возникла еще одна проблема. С помощью молодой машинистки, сумевшей обобщить вместе все материалы, была подготовлена весьма занимательная книга, описывающая преимущества новой системы бухгалтерии — бухгалтерии на колесах. Аккуратно отпечатанные страницы образовали самый обыкновенный том, ставший своего рода молчаливым советчиком. И он рассказал об этом новом виде бизнеса столь захватывающе, что его владелец скоро стал иметь много больше счетов, чем мог взять в руки.

Состояние под копирку

Тысячи людей в нашей стране были бы благодарны специалистам, которые составили бы неразумное пособие на тему “как лучше продать свои личные услуги”.

Идея, описанная ниже, родилась из необходимости преодолеть непредвиденные обстоятельства, но ею может воспользоваться каждый. Женщина, автор идеи, обладала глубочайшим воображением. Она увидела, что только что рожденное дитяще может вырасти в новую профессию по обслуживанию тысяч людей, нуждающихся в практическом руководстве.

Побуждаемая к действию успехом первого “подробного плана: как продать свои услуги”, эта энергичная женщина взялась за решение проблемы, вставшей перед ее сыном. Молодой человек, выпускник колледжа, никак не мог продать свои способности. План, кото-

рый она составила специально для него, — наилучший из известных образчиков такого рода.

План этот содержал около пятидесяти красиво напечатанных страниц четко изложенной информации. Здесь были материалы о природных способностях юноши, успехах в школе, личном опыте, о том положении в обществе, которого он хотел добиться, и огромное количество иной информации, слишком подробной, чтобы я мог рассказать обо всем. Главным был точный план действий для достижения цели.

Подготовка такой “книги” заняла несколько недель, в течение которых мать почти ежедневно посылала сына в публичную библиотеку за необходимыми сведениями. Она отправляла сына также ко всем конкурентам его предполагаемого работодателя, чтобы собрать жизненно важную информацию относительно их методов предпринимательской деятельности. Такие сведения были бесценными для формирования плана. И в итоге в нем содержалось несколько превосходных предложений для возможного работодателя — пусть использует к своей выгоде!

Десять лет, сохраненные для жизни

Кое-кто может возразить: “К чему так суетиться из-за работы?”

Я отвечаю: “Хорошее дело — вовсе не суета! План, составленный этой женщиной для своего сына, помог ему сразу же устроиться на работу, о которой он мечтал, и за то жалованье, которое он сам себе установил”.

Более того, и это, кстати, самое главное — должность, которую он получил, избавила его от необходимости начинать все с нуля. Он стартовал уже как молодой руководитель.

“К чему так суетиться?”

Но если уж на то пошло, запланированный и тщательно продуманный способ “подать себя” сэкономил этому юноше по меньшей мере десять лет, которые ему неминуемо пришлось бы потратить, чтобы достичь такого положения. Нужно ли начинать непременно “с нуля” и карабкаться “все выше, и выше, и выше...”?

Мысль эта кому-то покажется здоровой, но можно на нее и возразить: слишком многие начинающие не могут поднять голову так высоко, чтобы случай заметил их, — и они остаются внизу. К тому же перспектива, если смотреть снизу, не столь обширна и ободряющая. Это может навсегда лишить человека честолюбия. Попадая в “проторенную колею”, мы смиряемся со своей судьбой, воспитываем в себе привычку к рутине повседневности — привычку, становящуюся второй натурой, после чего прекращаются все попытки что-либо изменить в своей жизни. И это еще одна причина, почему стоит начать не с нуля, а на одну-две ступеньки выше. Формируя, таким образом, привычку видеть перспективу, наблюдать, как растут другие, поджи-

дать удобный случай и пользоваться им сразу же, без сомнений и колебаний.

Победителей не судят

Прекрасным примером такого сорта людей может считаться Дэн Гальпин. Во время учебы в колледже он был руководителем футбольной команды “Нотр-Дам”, чемпиона страны 1930 года.

Его выпуск пришелся на самое неблагоприятное время, когда депрессия уничтожила рабочие места. Так что, метнувшись сначала в банковское дело, а потом в кинематограф, Гальпин не нашел ничего лучшего, чем заняться продажей электрических слуховых аппаратов на коммиссионной основе. Начать с такой работы мог всякий — Гальпин знал это. И этого знания оказалось достаточно, чтобы случай сам постучался к нему в дверь.

Почти два года он продолжал исполнять работу, которая ему не нравилась, но он никогда бы не поднялся выше, если бы ничего не предпринимал и смирился с положением вещей. Для начала он постарался получить место ассистента при управляющем на распродажах. И получил. Эта первая ступенька была достаточно высокой, чтобы с большим удобством подкараулить случай.

Он так преуспел на этом поприще, что А. М. Эндрюс, председатель правления компании “Диктограф Продактс”, конкурировавшей с той, на которую работал наш герой, захотел узнать немножко побольше об этом Дэне Гальпине. О человеке, который стал контролировать продажи, ранее бывшие в руках солидной и респектабельной компании “Диктограф Продактс”. Эндрюс послал за ним. К концу их беседы Гальпин уже был новым управляющим распродаж акустического отдела этой компании.

Чтобы испытать молодого человека, мистер Эндрюс уехал во Флориду на целых три месяца, предоставив новому управляющему возможность выплыть или утонуть. И тот выплыл! И помогла ему сила духа, воспитанная Кнутом Роком, тренером футбольной команды. К. Рок говорил: “Победителей не судят, а до побежденных никому нет дела!” И Д. Гальпин, всегда помня об этом, включился в работу с таким рвением, что скоро был избран вице-президентом компании. Чтобы достигнуть таких высот, многим потребовалось бы лет десять беспорочной службы. Гальпин же проделал путь чуть больше чем за шесть месяцев.

И в этом одна из существеннейших основ моей философии: понимаемся мы наверх или остаемся на дне — зависит от того, умеем ли мы контролировать обстоятельства, которые хотим контролировать.

Не задерживайтесь на дне

Другая мысль, которую мне очень бы хотелось донести до вас: и

успех, и удача в значительнейшей степени являются результатом привычки! У меня нет ни тени сомнения в том, что тесный союз Дэна Гальпина с величайшим футбольным тренером Америки воспитал в его сознании такую же пламенную страсть к победам, какая сделала и команду “Нотр-Дам” всемирно известной. Поистине здесь есть что-то от культа героев, особенно если герой — победитель.

Убежденность в том, что деловой союз — жизненно важный фактор как в удаче, так и в неуспехе, мне пришлось продемонстрировать, когда мой сын Блэйер вел переговоры с Дэном Гальпиным по поводу должности в его фирме. Мистер Гальпин предложил ему первоначальное жалование примерно в половину той суммы, которую мой сын мог получить от конкурирующей компании. Я употребил все свое родительское влияние, чтобы убедить сына согласиться на предложение Гальпина. Я доказал ему, что сотрудничество с человеком, который не идет на компромиссы с неблагоприятными для него обстоятельствами, ценно само по себе и не может быть измерено категорией денег.

На дне человек всегда влачит скучное, монотонное, не приносящее радостей существование. Поэтому я и постарался как можно лучше показать способы преодоления неблагоприятных обстоятельств при неудачном старте.

Сам себе реклама

Женщина, составившая подробный план продажи услуг своего сына, получает сейчас огромное количество предложений со всех концов страны. С ней хотя и сотрудничают в деле подготовки подобных планов все те, кто желает продать как можно лучше свои услуги.

Не нужно думать, что ее план содержит только хитрости и тонкости, с помощью которых она помогает людям продать свои услуги с большей выгодой, чем они это делали раньше. Все дело в том, что она учитывает и интересы покупателя, и интересы продавца, составляя план таким образом, что наниматель полностью возвращает себе деньги, которые ему приходится добавлять к оплате за приобретаемые услуги.

Если у вас есть воображение и вы ищете более выгодный рынок сбыта своих услуг, этот совет может оказаться стимулом, которого вам так долго не хватало.

Идея может принести больший доход, чем у “среднего” доктора, юриста или инженера, чье образование требует нескольких лет обучения в колледже.

*Если у вас есть отличная идея, -
мелочиться никто не будет!*

Не меньше идей ценятся и специальные знания. При этом они более доступны, чем идеи. По этой причине на них всегда есть спрос. А для людей, способных помочь другим продать свои услуги, суще-

ствует неиссякаемая возможность удовлетворить этот спрос с выгодой для себя. Способности человека подразумевают наличие у него воображения, единственного качества, необходимого для соединения специальных знаний с идеями в виде плана получения прибыли.

Если у вас есть воображение, то идея, высказанная в этой главе, даст достаточно материала для начала и вы добьетесь желаемых богатств. Запомните, идея — это самое главное. Специальные же знания всегда можно найти, если есть за что зацепиться.

Мысли на заметку

Знания — это только потенциальная сила. Вы должны организовать ваши знания таким образом, чтобы получился четкий план действий, направленный к конкретной цели.

Не пренебрегайте образованием, полученным в результате личного опыта или общения с другими умными людьми. Генри Форд был достаточно “невежественен”, чтобы стать богатым.

Используйте пять источников знаний, перечисленных в этой главе. Знания получить очень просто.

Если вы не можете продавать товар, продайте свои услуги или идеи за приличную цену. Наиболее удачливы в этом отношении те, кому за шестьдесят.

Простой план сделал прекрасную рекламу тысячам умеющих дисциплинировать себя молодых людей.

План под копирку, о котором говорится в этой главе, способен сэкономить вам десять лет жизни.

Знания проложат дорогу к богатству — если вы только знаете, какую дорогу выбрать.

ПЯТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ВООБРАЖЕНИЕ

Ваши возможности — в вашем же воображении, этой мастерской ума. Оно способно преобразовать интеллектуальную

энергию в свершения и благосостояние.

Воображение — мастерская, в которой выковываются человеческие планы и желания. Импульс, страсть обретают форму и приводятся в движение функцией воображения нашего сознания. Не зря же говорится, что человек способен создать все, что способен вообразить.

За последние пятьдесят лет человеческое воображение открыло и приручило больше природных сил, чем за всю предыдущую историю. Человек так плотно “завоевал” воздух, что иногда полету мешают птицы. С расстояния в миллионы миль он изучил Солнце, определил его состав и вес — и все это с помощью воображения. Он так

увеличил скорость передвижения, что сейчас может путешествовать быстрее звука.

Но возможности воображения используются далеко не полностью. Точнее сказать, человек только обнаружил, что оно у него есть, и сделал первые элементарные шаги.

Синтетическое и творческое

Функция воображения проявляется в виде “синтетического воображения” и “творческого воображения”.

Синтетическое воображение. С помощью этой функции человек складывает уже известные концепции, идеи и замыслы в новые комбинации. Эта функция ничего не создает, хотя и широко используется при обобщении наблюдений, опыта, а также в образовании. Этой функции обязано своим появлением большинство изобретений, за исключением гениальных, которые не могли произойти без участия творческого воображения.

Творческое воображение. Посредством творческого воображения ограниченный разум человека имеет выход в Мировой Разум; воспринимает — и преобразует — все основные или новые идеи; входит в контакт с подсознанием других людей.

Творческое воображение работает автоматически. Но для того чтобы оно начало действовать, сознание должно войти в соответствующий ритм, возбудиться — хотя бы сильным желанием, как в нашем случае.

Чем больше воображения используется, тем желанней для него совместная с нами работа.

Великие деятели бизнеса, промышленности и финансов, знаменитые художники, музыканты, поэты и писатели стали таковыми благодаря своему великолепно развитому воображению.

И синтетическая, и творческая функции воображения возбуждаются от активности, совсем как наши мускулы.

Желание — только мысль, импульс. Оно бесплотное, абстрактно и эфемерно, пока не приобретает реальных очертаний. В процессе преобразования желания в денежный эквивалент вам чаще всего придется вводить в дело синтетическое воображение. Но не забывайте и о творческом.

Развивайте воображение

При бездействии воображение слабеет, чахнет, но не умирает. Дайте ему жизнь вашей работой! Поскольку вам чаще придется иметь дело с синтетическим воображением, развивайте его усерднее, особенно в период составления конкретных планов добывания денег.

По прочтении всей книги вернитесь к этой главе. Заставьте работать воображение над составлением планов (или плана) превращения желания в деньги.

Детальные рекомендации по построению планов даются почти в каждой главе. Выберите те, которые наиболее подходят для вашего случая, и запишите сам план, если вы еще этого не сделали. В момент, когда это произойдет, ваше желание приобретет осязаемую форму. Перечитайте предыдущую фразу. Вслух. Очень медленно. Произнося, помните: вы сделали первый из множества шагов на пути преращения мысли в реальность.

Природа знает, где скрыт успех

Земля, на которой мы живем, мы сами и весь материальный мир суть результат эволюционных изменений, в ходе которых мельчайшие частицы материи были организованы и оформлены соответствующим образом. Более того — и эту мысль трудно переоценить! — вся Земля, равно как и каждая из миллиардов клеточек вашего тела, как каждый атом материи, вся жизнь вспыхнули из бесплотной энергии.

Вы можете достичь богатства с помощью законов, которые не подвержены никаким изменениям. Но прежде вы должны узнать эти законы и научиться ими пользоваться. Через их многократное повторение и описание, через подход к ним с разных сторон автор надеется открыть вам секрет приобретения всех огромных состояний мира. Но, как ни парадоксально прозвучит следующее утверждение, в “секрете” этом нет ничего секретного. Его выставила напоказ сама природа. Он — в Земле, на которой живем, в звездах и планетах, которые видим; он — в каждой травинке, во всякой видимой и невидимой форме жизни.

Следуя рекомендуемым принципам, вы поймете, как работает воображение. Это философия, и, возможно, не все удастся воспринять с первого раза. Но при дальнейшем чтении и изучении вы непременно почувствуете, что внутри вас что-то произошло, какой-то щелчок — и восприятие стало ясней, а понимание — шире. Изучение — это процесс, а не однократное усилие. Поэтому не останавливайтесь, пока не прочтете книгу по меньшей мере три раза. Впрочем, потом вы и сами не сможете остановиться.

Идеи — это деньги

Богатство начинается с идеи. Идеи формируются воображением. Давайте-ка рассмотрим несколько широко известных идей, из которых выросли огромные состояния. Надеюсь, вы поймете из этих рассказов, в чем заслуга воображения. И чего можете добиться вы сами.

А не хватало мелочи

Пятьдесят лет назад старый сельский доктор приехал в город. Он привязал лошадь и тихо, с черного хода, прошмыгнул в аптеку. Более часа доктор и аптекарский клерк торговались о чем-то шепотом. Потом доктор вышел и вернулся с большим старомодным котел-

ком и деревянной мешалкой.

Клерк изучил содержимое котелка и передал доктору пачку банкнот — ровно пятьсот долларов. Это были все его сбережения! Получив деньги, старик отдал наконец самое важное: листок бумаги с секретной формулой.

За то, что было написано на бумаге, короли отдавали полцарства. Эти магические слова должны были заставить котелок кипеть. Но ни доктор, ни молодой клерк не знали, какие сказочные богатства было предназначено судьбой вычерпать из этого котелка.

Старик был доволен, продав свой рецепт за пятьсот долларов. Клерк же никогда не думал, что вложит деньги в ветхий котелок. Но вскоре с этим котелком — по способности извлекать золото “из воздуха” — не сможет сравниться и волшебная лампа Аладдина.

Клерк приобрел идею! Но чудеса с котелком стали происходить только после того, как новый владелец прибавил к секретным инструкциям кое-что, о чем доктор ничего не знал. Подумайте, что же это было?

А теперь давайте посмотрим, какие огромные богатства принесла идея. Прежде всего она озолотила тех, кто продает содержимое котелка миллионам людей.

Старый котелок сегодня — крупнейший потребитель сахара, дающий работу сборщикам тростника и рабочим сахарных заводов.

Старый котелок ежегодно потребляет миллионы стеклянных бутылок, обеспечивая занятость людей в стекольной промышленности.

Старый котелок — работодатель огромной армии клерков, стенографисток, сценаристов, экспертов по рекламе по всей стране. Он принес славу и богатство множеству артистов, создавших запоминающиеся картины с описанием продукта.

Старый котелок превратил маленький южный городок в деловую столицу юга, где он и по сей час приносит пользу, напрямую или косвенно, в бизнесе каждого жителя.

Влияние этой идеи способствует развитию всего цивилизованного мира, принося золото всякому, кто к ней прикоснется.

Золото из котелка основало и поддерживает один из самых знаменитых колледжей Юга, в котором тысяча студентов получает подготовку, необходимую для достижения успеха.

Если бы продукт из медного котелка умел говорить, он рассказал бы множество захватывающих историй на всех языках мира. Историю о любви и бизнесе, о тысячах мужчин и женщин, которых он ежедневно ободрает.

Во всяком случае, в одной такой истории участвовал автор этих строк. Действие ее начиналось недалеко от места, где в свое время аптекарский клерк купил старый котелок. Именно там автор встретил свою будущую жену, кстати, впервые рассказавшую ему эту ис-

торию. Они как раз пили этот замечательный напиток, когда он попросил ее соединить с ним свою жизнь “для радостей и трудностей”.

Кем бы вы ни были, где бы вы ни жили и чем бы ни занимались, вспомните всякий раз, когда увидите слова “кока-кола”, что эта гигантская империя выросла из одной идеи и что таинственной составляющей, которую Эза Кэндлер, аптекарский клерк, прибавил к рецепту напитка, было воображение!

А теперь остановитесь. Подумайте. Подумайте о том, что принципы, излагаемые здесь, помогли кока-коле захватить каждый город, городок, поселок и перекресток по всему миру. И если вам придет в голову идея, которая окажется столь же достойной и разумной, вы сможете повторить рекорд всемирно известного борца с жаждой.

Миллион за неделю

Следующая история подтверждает справедливость старого приговора: “У кого воля, у того и доля”. Ее рассказал мне просветитель и проповедник, покойный отец Фрэнк У. Гансолэс, карьера которого началась с чикагских скотобоен.

Еще во время учебы в колледже доктор Гансолэс обратил внимание на множество дефектов в образовательной системе, которых он смог бы избежать, будь сам во главе колледжа. И он решил организовать для реализации своих идей учебное заведение, в котором не был бы связанным ортодоксальными методами обучения. Но для этого требовался миллион долларов. Где его взять? Эта мысль долго не оставляла молодого честолюбивого священника. Ложился ли он спать, молился ли по утрам, занимался ли дневными заботами, мысль о деньгах, ставшая манией, была фоном всех его действий и помышлений;

Понимая необходимость и определенной цели, и страстного желания для ее достижения, доктор Гансолэс тем не менее никак не мог найти способ получить миллион. Любой другой на его месте сказал бы себе примерно так: “Ладно, дружище. Идея-то твоя хороша, но ты никогда не наскребешь этот проклятый миллион”.

Но доктор Гансолэс думал и поступал иначе. Впрочем, пускай он расскажет об этом сам.

“Однажды в субботу я сидел дома и думал о том же, о чем думал уже беспрерывно два года: как? Как добыть денег для реализации моих планов? В тот день я сказал себе: “Хватит, хватит только думать! Через неделю я буду иметь миллион”. Я не знал в точности, как я его достану, но я сделал главное: принял решение о сроке, в течение которого достигну цели. Должен сказать вам, что в тот самый момент, когда решение было принято, чувство уверенности в себе наполнило мою душу. Что-то внутри говорило мне: “Почему же ты раньше этого не сделал? Деньги ждали тебя все это время!”

События развивались в головокружительном темпе. Я созвал

журналистов и сообщил им, что на следующее утро собираюсь читать проповедь на тему: “Что я буду делать, если у меня будет миллион долларов?” Я немедленно приступил к ее составлению, и, откровенно говоря, это было несложно: ведь проповедь созрела во мне два года. В этот вечер я лег спать с чувством уверенности: я видел, что миллион уже у меня в кармане. На следующее утро я встал пораньше, перечитал текст и преклонил колени для молитвы. Я молил Бога, чтобы тот, кто может дать мне деньги, услышал мою проповедь. И опять меня посетило чувство уверенности в том, что деньги придут, что они уже идут ко мне.

Я был так взволнован, что вышел из дома, не захватив текста проповеди, и заметил это лишь тогда, когда взошел на кафедру.

Конечно, было уже слишком поздно возвращаться за записями. И — слава Богу! Потому что подсознание предоставило мне все необходимое. Когда я поднялся на кафедру, закрыл глаза и начал говорить — это говорили мое сердце и душа, говорили мои мечты. Я обращался не только к прихожанам, но и к самому Господу. Я рассказывал, что сделаю с миллионом долларов, если эта сумма окажется в моем распоряжении. Я описал план организации прекрасного учебного заведения, в котором молодые люди смогут постигать все нужное на практике и одновременно развивать свой ум.

Когда я закончил и сел, из третьего ряда медленно встал человек и направился к кафедре. Я не представлял, что он собирается делать. Человек взошел на кафедру, поднял руку и сказал так: “Досточтимый, мне понравилась ваша проповедь. Я верю, что вы сможете сделать все, о чем рассказали, если у вас будет миллион. Я хочу доказать, что верю в вас и вашу проповедь, и потому дам вам миллион. Приходите завтра утром в мой офис. Мое имя — Филипп Д. Армур”.

И мистер Армур подарил доктору Гансолэсу обещанные деньги. На них был основан Армуровский технологический институт, ныне известный как Иллинойский технологический институт.

Именно идея принесла необходимый миллион отцу Гансолэсу. Идея, взросшая на страсти, которую молодой священник пестовал в течение двух лет.

Обратите внимание на чрезвычайно важную деталь:

доктор Гансолэс получил деньги в течение 36 часов после того, как принял определенное решение и составил план его выполнения!

Нет ничего нового и уникального в том, что священник мечтал о миллионе, слабо надеясь на то, что как-нибудь его мечта осуществится. Кто не мечтает? Но есть нечто неповторимое в решении, принятом в ту памятную субботу, когда рассеянная мечтательность сменилась решительностью: “Я буду иметь эти деньги в течение недели!”

Законы, благодаря которым доктор Гансолэс добился своего, работают сегодня так же, как в тот день, когда молодой проповедник

применил их столь удачно. И они доступны вам!

Ясные намерения — ясный план

Обратите внимание на то, что было общего у Эзы Кэндлера и доктора Фрэнка Гансолэса. Их объединяло понимание той поразительной истины, что идеи могут быть превращены в звонкую монету силой конкретного намерения, соединенного с конкретным планом.

Если вы из тех, кто верит, что достичь богатства можно лишь честным и упорным трудом, — оставьте надежду! Богатство, если говорить о действительном богатстве, никогда не приходит к человеку только как результат тяжелого труда. Богатство — отклик на настойчивое желание. Богатство не приходит случайно...

Вообще-то говоря, идея — это вспышка мысли, побуждающая вас к действию через обращение к вашему воображению. Все крупные торговцы знают, что идеи помогают продавать товары. Мелкие торговцы этого не понимают. Впрочем, не потому ли они — мелкие?

Издатель дешевых книг сделал открытие, значимое для всего издательского дела. Он понял, что многие люди покупают название, а не содержание книги. Изменив заголовок книги, которая не шла, он распродал более миллиона экземпляров. А ведь в книге не было изменено ни строчки — просто наклеили новую обложку с более “кассовым названием”.

У идей нет цены. Цену назначает автор, и если он настойчив, то всегда добьется своего!

История почти каждого огромного состояния начинается в день встречи автора и покупателя идеи. Карнеги окружил себя людьми, делающими то, чего не умел он сам, — людьми, создающими и реализующими идеи. Это принесло и ему, и его команде баснословные деньги.

Миллионы людей проживают жизнь в надежде на удачу. Возможно, благоприятное стечение обстоятельств иногда дает вам шанс, но строить планы в расчете на везение несерьезно. Именно удача открыла передо мной величайшую возможность и моей собственной жизни, — но двадцать лет целенаправленных усилий предшествовали этому. Я имею в виду встречу с Эндрю Карнеги и согласие содействовать моей работе, которым мне удалось заручиться. Тогда Карнеги и подал идею создания из принципов достижения богатства некой философии успеха. Следование этой философии помогло тысячам людей, а некоторые сколотили крупные состояния. Начало же было простым: идея, доступная каждому.

Да, перелом в моей жизни наступил благодаря Э. Карнеги. Но он не мог произойти без настойчивости, стремления к определенной цели, последовательных усилий в течение двадцати лет! Необыкновенное желание помогало мне переживать разочарование, чувство обескураженное™ при неудачах, критику и постоянные мысли о “по-

терянном времени”. Нет, это была страсть!

После того как господин Карнеги подал идею, ее надо было хлеть, лелеять и пестовать, чтобы дать ей настоящую жизнь. Постепенно она стала самостоятельным организмом и уже вела по жизни меня. С идеями всегда так. Сперва вы их создаете, а потом они, окрепнув, овладевают вами целиком, не признавая неподчинения. Идеи неосязаемы, но их сила больше, чем сила мозга, выпустившего их в свет. Их сила продолжает действовать и после того, как мозг обращается в прах.

Мысли на заметку

Работайте — тогда синтетическое и творческое воображение будут помогать вам, как правая и левая рука.

Отсутствие воображения — причина многих неудач; его наличие обеспечит успех. Эза Кэндлер не изобрел рецепта кока-колы. Он вспенил ее воображением. Это принесло ему состояние.

Деньги ждут вас в неограниченном количестве, если вы точно знаете, сколько их и на что вам нужно. И конечно, если вам помогает воображение. Оно обеспечило миллион священнику, который его просто попросил.

Богатство ждет вас. Путь к нему начинается с простой идеи. Даже не план, а новая комбинация может принести тысячи и миллионы.

Любому инструменту нужны умелые руки.

ШЕСТОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ПЛАНИРОВАНИЕ

*Посвящение в мистическую тайну
“мозгового центра”. Найдите для себя
наилучшее поле деятельности, и вы будете
руководить и делать большие деньги в
потрясающе короткие сроки.*

Вы уже поняли, наверное, что любые человеческие достижения начинаются с желания. Из абстрактного желание становится конкретным в “мастерских воображения”, где и составляются планы по претворению желания в действительность.

В главе о желании вы получили информацию о том, как желание денег превращается в собственно деньги. К этой цели ведут шесть ясных, практических шагов. Один из этапов — формирование четкого, реально выполнимого плана (или планов), посредством которого можно осуществить задуманное.

Перейдем к подробному изложению такого плана:

1. Возьмите в союзники столько людей, сколько вам нужно для создания и осуществления вашего плана (или планов), — используйте принцип “мозгового центра”, описываемый далее. Абсолютно су-

щественно ваше внутреннее согласие с этой рекомендацией. Не пренебрегайте ею.

2. Прежде чем вы образуете альянс интеллектуалов, определите, какие выгоды получит каждый член вашей группы от участия в этом союзе и что вы ему можете предложить. Никто не будет работать с вами бесконечно без компенсации за свой труд. Ни один разумный человек не пригласит другого для работы и сам не будет ожидать такого приглашения без надежды на адекватное вознаграждение, хотя оно не всегда может быть измерено деньгами.

3. Договоритесь встречаться с членами “мозгового центра” не реже двух раз в неделю и даже чаще, если это возможно, до тех пор, пока сообща вы не составите план, который в наибольшей степени устраивал бы вас.

4. Сохраняйте гармонию в ваших отношениях с членами интеллектуальной группы. Если вы не можете в точности выполнить эту рекомендацию, будьте готовы к неудаче в любой момент. “Мозговой центр” не может существовать без совместимости всех его участников.

Держите в уме следующие моменты:

1. Вы занимаетесь делом огромной для вас важности. Для того чтобы быть уверенным в успехе, вы должны иметь безошибочный план действий.

2. Вы должны привлечь на вашу сторону и в ваших целях опыт, образование, природные способности и воображение других людей. Любой человек, достигший впечатляющих успехов в бизнесе, следовал методу, описанному выше.

Достаточного опыта, образования, способностей, знаний, необходимых для того, чтобы преуспеть, нет ни у кого! Какой бы план вы ни выбрали, все равно он будет плодом коллективного разума. Вы можете быть создателем плана в целом ли, в части ли его, но проследите за тем, чтобы он прошел экспертизу “мозгового центра”.

На ошибках учатся

Если первый же план провалился, не беда; замените его другим. Если и этот новый план не оправдает ваших надежд, опять же не спешите отчаиваться, а садитесь за разработку следующего проекта и ищите нетривиальные решения — пока план не заработает. Именно на этом этапе многие отступают из-за отсутствия настойчивости. Помните: если план не осуществляется, то вместо того, чтобы понапрасну расстраиваться, надо заменить его другим. Вот и вся хитрость!

Большинство неглупых людей не может обойтись без плана, какой бы предпринимательской деятельностью они ни занимались. Главное, чтобы этот план был реальным и жизнеспособным. И не бойтесь начинать все сначала.

Временная неудача означает только одно — в вашем проекте что-

то не так. Миллионы людей всю жизнь не могут выбраться из бедности и даже нищеты только по одной причине: из-за отсутствия хорошо продуманного плана. Ваши достижения целиком и полностью зависят от глубины его разработки.

Человека нельзя принудить к отступлению, если он не сдается сам — и прежде всего в своем сознании.

Джеймс Дж. Хилл терпел неудачу за неудачей, пытаясь умножить капитал, необходимый для строительства железнодорожной магистрали Восток — Запад. Но временные поражения он сумел-таки обратить в победу и сделал это с помощью новых проектов.

Генри Форд тоже столкнулся, казалось бы, с непреодолимыми трудностями, притом не в самом начале своей “автомобильной” карьеры, а на вершине ее. Однако он продумал все заново от начала и до конца, составил другой план и пришел к новой финансовой победе.

Когда мы говорим о людях, разбогатевших, как нам кажется, в одночасье, мы абсолютно не замечаем тех временных неудач, которые им пришлось преодолеть задолго до того, как улыбнулось счастье.

Никто их последователей этой философии не должен тешить себя надеждой разбогатеть, не пройдя через полосу “временных неудач”. Когда такая полоса наступает — это сигнал: ваш план недостаточно глубок. Надо все взвесить и без предрассудков, спокойно вновь устремиться навстречу желанной цели. Если вы бросаете дело, не достигнув ее, то, скорее всего, вы просто лентяй. Лентяй никогда не победит, а победитель не может быть ленивым. Запомните это на всю жизнь, а лучше напишите крупными буквами на листке бумаги и повесьте так, чтобы вы могли видеть это перед отходом ко сну и каждое утро, настраиваясь на работу.

Подбирая интеллектуальную группу, попытайтесь остановить выбор на тех, кто не делает трагедии из временных неудач.

Некоторые люди совершенно уверены в том, что только деньги делают деньги. Это далеко не так! Лучше всего поможет преуспеть заряд желания, который нетрудно преобразовать в его денежный эквивалент, основываясь на изложенных здесь принципах. Деньги сами по себе — всего лишь косная материя. Деньги не думают, не двигаются и все время молчат, но у них прекрасный “слух”: стоит только позвать, как они не замедлят явиться пред ясны очи страждущих звона монет!

Продать можно все

Для успеха в любом деле существенным является разумное планирование. Ниже следуют подробные инструкции для начинающих карьеру с предложения своих услуг. Продаются как услуги, так и не-тривиальные идеи. Когда нет другой собственности, что может быть

лучше идей и способностей? Продайте-ка их получше! Все огромные состояния начинались именно с этого.

С чего начинается руководство

Вообще говоря, человечество делится на два типа людей. Первый тип — лидеры, второй — исполнители. С самого начала вы должны решить, в чем ваше призвание — управлять или исполнять. Разница в доходах бывает колоссальной. Исполнители не имеют достаточно оснований претендовать на такое же вознаграждение. Но они часто делают ошибку, считая, что с ними поступают несправедливо.

Быть исполнителем совсем не зазорно. С другой стороны, здесь нечем гордиться. Большинство из тех, кто нынче руководит, начинали в должности исполнителей. Они стали хорошими руководителями только потому, что были умными исполнителями. За малыми исключениями те, кто не может с должной сообразительностью исполнять решения, не станут и квалифицированными руководителями. И наоборот, изобретательные исполнители обычно в очень короткие сроки проявляют себя и учатся принимать самостоятельные решения. Умный исполнитель имеет ряд преимуществ, и кроме того, всегда можно набраться ума-разума у лидеров.

Одиннадцать секретов управления

Важнейшие особенности управления:

1. Смелость и решительность: они базируются на знании самого себя и того дела, которому вы посвятили жизнь. Ни один исполнитель не хотел бы работать под руководством не очень смелого и неуверенного в себе лидера. Ни один умный исполнитель не будет долго терпеть такого руководителя.

2. Самоконтроль. Человек, не контролирующий себя, не сможет контролировать и других. Самоконтроль — прекрасный пример исполнителей, которые в меру своего разумения стремятся подражать руководителю.

3. Острое чувство справедливости. Не обладая им, руководитель лишается уважения со стороны подчиненных и утрачивает моральное право командовать.

4. Четкость решений. Человек, колеблющийся в своих решениях, демонстрирует неуверенность в себе — значит, он не может руководить достаточно успешно.

5. Ясность планов. Преуспевающий руководитель планирует свою работу и работает над планом. Руководитель, действующий на авось, без ясных, практически осуществимых планов, плывет по течению, как парусник без парусов и штурвала. Рано или поздно он напорется на скалы.

6. Привычка работать “сверхурочно”. Одна из обязанностей, возлагаемых на себя руководителем добровольно, — готовность ра-

ботать больше, чем он требует от подчиненных.

7. Привлекательность личности. Небрежность и неряшливость никогда не приведут вас к успеху. Лидерство требует уважения к себе. Исполнители перестанут уважать руководителя, не следящего за собой и своей репутацией.

8. Сочувствие и понимание. Удачливый руководитель сочувствует своим подчиненным и всегда может прийти к согласию с ними. Более того, он должен уметь понимать их проблемы.

9. Совершенное владение предметом и ситуацией. Руководитель знает дело как свои пять пальцев.

10. Готовность взять всю ответственность на себя. Преуспевающий руководитель всегда должен быть готов взять на себя ответственность за ошибки и упущения подчиненных. Тот, кто пытается извернуться, переложить ответственность на других, как правило, недолго остается на высокой должности. Если кто-то из подчиненных совершает ошибку или обнаруживает свою некомпетентность, руководитель должен считать, что это его ошибка и его личная некомпетентность.

11. Сотрудничество. Руководитель должен ясно понимать и применять принцип совместных усилий и воспитывать у подчиненных способности к сотрудничеству. Для управления нужна энергия, а ее дает сотрудничество.

Управление бывает двух видов. Первый, и наиболее эффективный, вид управления предполагает общее согласие и поддержку со стороны подчиненных. Второй — управление с помощью принуждения, без необходимого взаимопонимания и сочувствия исполнителей.

История человечества учит, что насилие и принуждение не могут длиться бесконечно. Падение диктаторов и исчезновение монархий в этом смысле весьма знаменательны. Они показывают, что люди не могут подчиняться силе до бесконечности.

Примерами такого рода являются Наполеон, Гитлер и Муссолини. Все они кончили плохо.

Управление на основе всеобщего согласия — единственный источник света, на который еще может надеяться человечество. Люди могут подчиняться силе на какое-то время, но никогда — добровольно.

Новейшие принципы управления включают в себя одиннадцать описанных выше особенностей, но этим, конечно, не ограничиваются. Кто возьмет их за основу в своей управленческой деятельности, тот откроет для себя обширные возможности руководить людьми из всех слоев общества.

Ошибки руководителя

Теперь мы переходим к наиболее распространенным ошибкам руководителей, потерпевших фиаско. Ведь не менее важно знать, чего

не надо делать.

1. Неспособность учесть все детали. Компетентный руководитель должен предусмотреть все до мелочей. Он не оставит без внимания неожиданно возникший вопрос под предлогом занятости. Если человек, руководитель он или простой исполнитель, заявляет, что он якобы “слишком занят” и не может изменить свои планы из-за каких-то непредвиденных обстоятельств, то он попросту расписывается в своем бессилии. Руководитель, стремящийся к успеху, должен вникать во все детали, связанные с его работой. Разумеется, это предполагает его умение пользоваться услугами заместителей.

2. Неготовность к взаимозаменяемости. По-настоящему талантливый руководитель всегда готов, если этого требуют обстоятельства, выполнить такую работу, какую он может спросить и с других. “Кому много дано, с того много и спросится” — истина, известная всем одаренным руководителям.

3. Ожидание вознаграждения просто за знание вместо использования своих знаний для дела. Во всем мире людям платят не за знание, а за умение что-то сделать или убедить других сделать это.

4. Боязнь конкуренции со стороны исполнителей. Руководитель, боящийся, что исполнитель займет его место, может быть уверен: рано или поздно это обязательно произойдет. Талантливый руководитель посвящает во все тонкости своей должности человека, которому он может, осознанно и добровольно, передать свои полномочия. Только так он совершенствуется сам и готовит себя к работе на любом месте, удерживая в поле зрения, казалось бы, самые далекие друг от друга вещи. Непреложная истина состоит в том, что люди получают больше выгод, давая другим возможность заработать. Квалифицированный руководитель, зная в совершенстве свою работу и видя притягательность собственной личности, может сильно повлиять на эффективность работы других людей и способствовать тому, чтобы их служба фирме стала с его помощью ценнее и полезнее.

5. Отсутствие воображения. Если у руководителя нет воображения, он будет незащищен перед непредвиденными обстоятельствами и не способен формировать четкие планы, отчего эффективность его управления резко упадет.

6. Эгоизм. Руководитель, присваивающий себе всю славу от сделанной работы, должен знать, что его подчиненные могут и возмутиться. Толковый руководитель всегда поделится славой. Он обязательно проследит, чтобы чести за проделанную работу удостоились действительно заслужившие ее. Ибо он знает, что большинство людей лучше работают, когда делают это не только ради денег.

7. Невоздержанность. Подчиненные не могут испытывать уважение к руководителю, не умеющему обуздать свои страсти и слабости. Более того, невоздержанность подрывает силы и выносливость людей, не способных противостоять ей.

8. Вероломство. Вероятно, с этого и надо было начать перечисление ошибок в управлении. Руководители, неверные своим обязательствам и сотрудникам, стоят ли они выше или ниже их по положению, не в состоянии долго удерживать лидерство. С вероломным человеком перестают считаться, начинают относиться к нему с презрением, которого он, без всякого сомнения, заслуживает. Неверность слову и делу — одна из самых распространенных причин неудач в любой сфере человеческой деятельности.

9. Авторитарность в управлении. Квалифицированный руководитель должен и сам быть достаточно бесстрашен, и не напускать страх на подчиненных. Руководитель, пытающийся надавить на подчиненных своим авторитетом, от авторитетности может быстро перейти к насилию. У реального лидера нет нужды рекламировать свое превосходство. Он достигает этого другими способами — демонстрируя свое понимание, сочувствие, честность и справедливость, а также абсолютное знание дела.

10. Щеголянье званиями. Компетентный руководитель, для того чтобы его уважали подчиненные, не нуждается в званиях. Кичащийся своими званиями обычно не в силах предъявить что-либо еще. Чопорность и хвастливость не имеют ничего общего с деловыми качествами человека.

Мы перечислили самые общие, самые распространенные ошибки управления. Любая из них может привести вашу карьеру к печальному концу. Если вы стремитесь руководить и уверены, что свободны от недостатков, тщательно проштудируйте этот список.

Руководители нужны всюду

Вот лишь несколько сфер деятельности, которые нуждаются сегодня в новом типе руководителей и где перед такими руководителями открываются самые широкие возможности.

1. Острая необходимость в руководителях нового типа ощущается в политической деятельности, что указывает на некоторый кризис в этой сфере.

2. Реформе подвергается нынче и банковский бизнес.

3. Новых лидеров ждет и промышленность. Для того чтобы выжить, руководитель должен вести себя как общественный деятель, оправдывая доверие людей и стремясь смягчить их бедствия и лишения.

4. Будущий священнослужитель должен уделять больше внимания сегодняшним нуждам прихожан, решению их материальных и личных проблем и меньше увлекаться прошлым или обращать свой взор к отдаленному будущему.

5. Новый тип руководителей нужен также в области права, медицины и образования. Особенно это касается сферы образования. Руководители последней в будущем должны учить людей использо-

вать знания, полученные в школе. Чем меньше теорий, тем лучше, здесь нужна голая практика.

6. Руководители нового типа должны прийти и в журналистику.

Не правда ли, в перечисленных выше сферах деятельности для толкового руководителя — море возможностей?

Мир вступил в эпоху быстрых перемен. Это означает, что средства, с помощью которых должны быть изменены психология и поведение людей, необходимо, в свою очередь, приспособить к быстро меняющимся обстоятельствам. Средства, описанные в моей книге, в гораздо большей степени, чем все остальные, определяют общее направление развития цивилизации.

Пять способов найти хорошую работу

Информация, которую вы черпаете из этой книги, — лишь обобщение опыта, которым воспользовались тысячи людей. Оказывается, существует пять верных способов свести вместе покупателей и продавцов личных услуг.

1. Бюро найма. Вы должны выбирать только заслуживающие доверие бюро. Таких сравнительно немного.

2. Объявления и реклама. Просматривайте газеты, листайте журналы и еженедельники. Объявлениям можно доверять только в том случае, если кто-то уже воспользовался ими и получил место, устраивающее хотя бы на первых порах. Помещать объявления стоит в разделах газеты, которые адресованы предполагаемым работодателям. Образец объявления лучше всего составит эксперт по рекламе и объявлениям, знающий, как грамотно “подать” ваши качества и заинтересовать работодателя.

3. Заявления и запросы. Их следует направлять в адрес фирм или бизнесменов, нуждающихся в тех услугах, которые вы можете предложить. Письма должны быть в любом случае грамотно написаны, аккуратно отпечатаны и подписаны. Вместе с письмом можно отправить в качестве приложения обстоятельную “записку” об особенностях вашей специальности и квалификации. И письмо, и приложение может составить специалист по такого рода заявлениям (см. инструкцию, как составлять запрос).

4. Предложение личных услуг через знакомства. По возможности не пренебрегайте знакомствами — лучше вести переговоры с перспективными работодателями. Это способ наиболее предпочтителен, если вы ищете конкретную должность и не хотите размениваться на мелочи.

5. Личное обращение. В некоторых случаях целесообразней напрямую обратиться к предполагаемому работодателю, для чего лучше все-таки составить запрос с вашими предложениями в письменном виде, поскольку наниматели очень часто любят советоваться со своими заместителями, рассматривая ту или иную кандидатуру.

Как подготовить запрос или заявление

Запрос или заявление нужно готовить так же тщательно, как юрист готовит бумаги для судебного разбирательства. Если у вас нет достаточного опыта в их составлении, проконсультируйтесь со специалистом и прибегните к его услугам. Уважающие себя бизнесмены берут на работу людей, кое-что понимающих в искусстве “подать” себя, а также более или менее искушенных в психологии работодателей. То же самое надо иметь в виду и тем, кто хочет продать свои услуги. В запрос должна входить следующая информация:

1. Образование. Опишите кратко, но четко, в каких учебных заведениях и какими предметами вы занимались, не забывая упомянуть о ваших успехах в том или ином виде знаний.

2. Стаж работы по специальности. Если у вас есть опыт работы по специальности, по которой вы ищете работу, опишите все достаточно подробно, не забудьте приписать адреса и фамилии ваших прежних руководителей. Будьте уверены, если вы ясно и определенно расскажете о том специальном опыте, который вы приобрели раньше, о ваших уникальных способностях, это сильно поможет в устройстве на интересующую вас работу.

3. Справки. Практически любая фирма хочет знать как можно больше о прошлой деятельности человека, которого намеревается взять на работу. Приложите к своему запросу следующие справки:

а) предыдущие наниматели;

б) преподаватели, у которых вы учились;

в) рекомендации известных людей, пользующихся всеобщим доверием.

4. Фотография. Не забудьте приложить к письму собственную фотографию.

5. Просьба об определенной должности. Избегайте упоминания конкретной должности, которую вы хотели бы получить. Никогда не говорите: “именно такая работа” — это свидетельствует о каких-то пробелах в вашей квалификации.

6. Обоснование наличия квалификации, необходимой для перспективной должности. Подробно изложите причины вашей уверенности в том, что квалификация, которой вы обладаете, достаточна для занятия интересующей вас должности. Это наиболее важная часть запроса. Она в большей степени, чем все остальное, может определить ваше будущее.

7. Предложение поработать с испытательным сроком. Может, это чересчур радикальное средство, но опыт показывает, что если вы уверены в своей квалификации, испытательный срок вам не повредит. Такое предложение с вашей стороны само по себе указывает на то, что вы уверены в собственных силах и справитесь с должностью, на которую рассчитываете. Но вы должны ясно представлять себе,

что ваше предложение основано на: а) уверенности, что вы годитесь на должность; б) уверенности, что вас действительно возьмут на постоянную работу после испытательного срока; в) решимости занять эту должность.

8. Ваши познания в той области, где работает предполагаемый наниматель. Прежде чем претендовать на место или на должность, тщательно ознакомьтесь с деятельностью предприятия работодателя и не скрывайте собственные познания в данной сфере. Это может произвести впечатление, свидетельствуя о вашей заинтересованности в должности и о наличии творческой жилки.

Помните: юристом, например, называют вовсе не того, кто знает все законы наизусть, а того, кто лучше всего может подготовить факты и доказательства, приводящие к цели. Если ваши “доказательства” подобраны с умом и составлены со смыслом, победа обеспечена более чем на половину. И это только начало!

Не трудитесь делать запрос очень длинным. Работодатели настолько же заинтересованы в привлечении высококвалифицированных специалистов, насколько вы — в получении интересной работы. Другими словами, удача наиболее преуспевающих предпринимателей по большей части зависит от их способности подобрать себе квалифицированных заместителей. Поэтому им нужна только полезная, необходимая информация.

Помните также и о других, казалось бы, второстепенных вещах: старательность и аккуратность, с какими вы подготовите запрос, будут свидетельствовать о вашем усердии. У меня был опыт подготовки таких запросов для клиентов, и он был настолько удачен, что все мои клиенты получали положительный ответ без личного собеседования с нанимателями.

Когда ваш запрос будет составлен, напишите на нем печатными буквами что-нибудь вроде:

*Сведения о квалификации
Роберта К. Смита,
претендента на должность личного
секретаря президента
БЛЭНК КОМПАНИИ ИНК*

Имя адресата можно менять сколько угодно. Эта как бы личная реклама, несомненно, привлечет внимание. Аккуратно напечатайте запрос на самой лучшей бумаге, которую только удастся раздобыть, и заверните его в плотную бумагу, как это делают в книжных магазинах. А если вы хотите представить его не в одну компанию, то всегда можете изменить название фирмы. На одной из первых страниц запроса должна быть и ваша фотография. Когда будете писать письмо, следуйте в целом этой инструкции, однако более полагайтесь на собственное воображение.

Удачливый продавец тщательно следит за собой. Он лучше всех

понимает, какое значение имеет первое впечатление. Ваш запрос — не забывайте об этом — посредник, и его с легкостью можно уподобить такому продавцу. Подарите ему наиболее “подходящий костюм” и снабдите “улыбкой”, и он будет выгодно отличаться от всех других предложений, которые когда-либо встречались вашему работодателю. Чем более достойна вас та должность, соискателем которой вы являетесь, тем тщательнее должны быть приготовления. И если вы продадите свои услуги предпринимателю в форме, производящей на него впечатление, то, возможно, и жалование вам сразу же назначат более высокое.

Если вы ищете место с помощью рекламного агента или агента, действующего от имени нанимателя, снабдите и его копией вашего запроса. Таким образом вы создадите удобства для всех и увеличите свои шансы.

Ищите работу по душе

Всякий человек с большим удовольствием делает ту работу, которая ему по вкусу. Художник работает красками, ювелир — руками, писатель — головой. Другие находят себя в области бизнеса и промышленности. Если в Америке что и хорошо, то это огромный выбор разного рода занятий: хочешь — становись фермером, занимайся промышленным производством, маркетингом, богословием, правом, медициной.

1. Определите для себя, какой именно род занятий вас привлекает. Если такой профессии не существует, кто вам мешает создать ее?

2. Выберите компанию или бизнесмена, на которого вы хотели бы работать.

3. Выясните все о своем предполагаемом нанимателе: о его изворотливости, личных качествах и шансах на успех.

4. Проанализируйте свои способности и возможности, оценивая, что вы можете предложить, а также разработайте план и продумайте средства, с помощью которых вы могли бы с успехом предоставить или выгодные предложения, или свои услуги, или идеи по совершенствованию дела. В том, что вы собираетесь предложить, вы должны быть уверены сами.

5. Забудьте о том, что вам нужно место. Забудьте о сомнениях, сможете ли вы найти работу. Забудьте об общепринятом и затасканном “Есть ли у вас свободное место?”. Сосредоточьтесь на том, что вы лично можете предложить.

6. Однажды, когда вам в голову придет мысль и появится какой-то план, немедленно запишите его на бумаге, а потом перепишите набело, предварительно разработав его во всех деталях.

7. Представьте его соответствующему авторитетному лицу, и он сделает все остальное. Любая компания заинтересована в людях, спо-

собных дать ей что-нибудь стоящее, неважно, что это: идеи, услуги или “связи”. У любой компании найдется место для человека, имеющего определенный план действий, если он принесет явную выгоду этой компании.

Разумеется, все это может занять много дней или недель, но разница в доходе, скорости продвижения по службе и признания сэкономит вам годы тяжелой работы за более чем скромную плату. Предложенный способ таит в себе много скрытых преимуществ, самое очевидное из которых — время. Очень часто удается “выручить” от одного года до пяти лет на пути к желанной цели.

Кто начинал с “середины дороги” на лестнице успеха, делал это с помощью всесторонне продуманного и тщательно разработанного плана.

Общественность вам поможет

Все, кто в будущем хочет продать свои услуги с успехом, должны обратить внимание на те перемены, которые произошли в отношении между работающими по найму и работодателем.

Все больше и больше принимают форму партнерства и делового сотрудничества отношения между:

- 1) работодателем;**
- 2) работающим по найму;**
- 3) обществом, которому они служат.**

Эти новые отношения определяются следующими причинами. Прежде всего и предприниматель, и работающий по найму в будущем станут служить обществу и наиболее эффективно работать на него. В прошлом наниматель и тот, кто к нему нанимался, торговались между собой, заключая друг с другом выгодную сделку и не принимая во внимание, что в реальности в сделку эту включается — с третьей стороны — общество, которому они оба служат.

“Учтивость” и “услужливость” сегодня являются лозунгами всякого бизнеса. Они применимы и к тому, кто дает работу, и к тому, кто продает свою рабочую силу, поскольку оба они работают на общество. Если они это делают плохо, то моментально лишаются всех преимуществ, которыми, казалось бы, только что обладали.

Все мы помним время, когда служитель, снимавший показания с газового счетчика, неистово колотил в дверь, так что она чуть ли не разбивалась в щепки, и с недовольной миной на лице ворчал, когда ему открывали: “Какого черта вы заставляете меня ждать?” Теперь мы видим разительные перемены. Человек, присланный для того, чтобы снять показания счетчика, выглядит не хуже джентльмена, готового “сию же минуту к вашим услугам”. Пока газовые компании чухались с их вечно недовольными агентами, изворотливые продавцы масляных горелок обошли их в конкуренции и организовали бизнес по всей стране.

Во времена депрессии я провел несколько месяцев в угольных регионах Пенсильвании, исследуя причины, которые чуть не подорвали в корне всю угольную промышленность Америки. Угольные воротилы и их наемная сила заключали между собой хитроумные сделки, взвинчивая цену на уголь, пока не сообразили, что тем самым лучше всего способствовали новому бизнесу по производству и продаже сырой нефти.

Наверное, эта история поможет понять, что никто не способен прыгнуть выше головы и что вся наша жизнь зависит от нашего же поведения! Если есть некие принципы, которые контролируют бизнес, финансы и транспорт, то те же самые принципы контролируют поведение людей и определяют их экономическое положение.

Три способа самооценки

Выше мы описали, какими способами можно добиться наиболее выгодной продажи личных услуг на постоянной и эффективной основе. Ни один человек не добьется сколько-нибудь значительного успеха, если не проштудирует, не проанализирует и не поймет всего того, что уже было сказано. Каждый человек должен уметь продавать свои услуги. Количество и качество оказанных услуг, а также вдохновение, с которым они оказываются, и определяют в конечном счете продолжительность найма и зарплату. Для того чтобы с наибольшим эффектом продать свои услуги (что означает устраивающую вас цену и наилучшие условия), вы должны следовать формуле “ККС”: качество, количество и сила духа в сотрудничестве. Это гарантирует вам непреходящий успех. Запомните формулу “ККС”. Сделайте ее лозунгом, вашей страстью, вашей привычкой!

Давайте проанализируем ее, дабы убедиться, что мы поняли все прекрасно.

1. Качество услуг — это совершенство в деталях и мелочах, достигаемое лишь тогда, когда ваши мысли направлены только на улучшение обслуживания.

2. Количество услуг — это привычка оказывать услуги в наиболее полном объеме в любое время с целью увеличить их ассортимент. Не забывайте при этом совершенствовать мастерство. И пусть это станет вашей привычкой.

3. Сила духа, воодушевление, даже вдохновение от сотрудничества — это полное и доброе взаимодействие с заместителями и коллегами, побуждение их собственным примером к достойному поведению и работе.

Итак, только количества и качества совершенно не достаточно, чтобы постоянно обеспечивать устраивающий вас уровень услуг. Поведение или настроение, с которым вы предоставляете услуги, в конечном счете и есть определяющий фактор, от которого зависит все — и получаемое вознаграждение, и продолжительность найма.

Больше других настаивал на этом Эндрю Карнеги, когда рассуждал о принципах продажи личных услуг, подчеркивая настоятельную необходимость соответствующего поведения. Он говорил, что никогда не возьмет в компанию человека, не выполняющего работу с вдохновением. Мистеру Карнеги необходимо было убедиться вначале, что человек ему нравится. Он помог многим людям, отвечающим его стандарту человека умного и достойного, стать богатыми. Всех, кто такому стандарту не отвечал, он охотно уступал другим фирмам.

Человек с прекрасной душой, приятный в общении, пребывающий в отличном настроении, — одним словом, человек, умеющий расположить к себе, — обладает средствами, способными возместить недостаток как качества, так и количества услуг, которые он оказывает. Что бы там ни было, хорошие манеры ничто не способны заметить.

Эгоист или человеколюбец?

Услуги — такой же товар, как и предметы потребления. На эту сферу распространяются правила поведения, общепринятые в торговом бизнесе. Однако об этом все время приходится напоминать, ибо большинство из тех, кто продает свои личные услуги, совершают одну и ту же ошибку: чувствуют себя свободными от ответственности, лежащей на предпринимателях в области торгового бизнеса.

Время “эгоистов” ушло безвозвратно.

Их вытеснили “человеколюбцы”.

Истинная ценность ваших умственных способностей определяется доходами, которые вы можете получить от продажи ваших личных услуг. Если определить стоимость ваших умственных способностей, умножив годовой доход на 16,666, — это будет недалеко от истины. Сравните это с доходом, который вам приносят деньги, вложенные в банк, — в среднем это что-то около 6 процентов годовых. Убедитесь сами, что деньги не могут стоить больше умственных способностей. Очень часто, в сравнении с талантом и умом, они кажутся только бумажками.

Компетентный ум, если его продавать по всем правилам, — более желательный вид капитала, чем тот, который требуется для предпринимательства в области производства товаров.

Почему? Да потому, что он никогда не обесценится — ни в годы депрессии, ни в результате инфляции. Его нельзя украсть или промотать, проиграть в карты или спустить в рулетку. Более того, деньги, играющие существенную роль в ведении бизнеса, если они не “оплодотворены” мыслью, стоят не больше, чем морской песок, и, словно песок, проходят сквозь пальцы.

Тридцать три несчастья

Величайшая трагедия жизни состоит в том, что люди, самым

серьезным образом пытающиеся что-то изменить в своей судьбе, все-таки терпят крах. Причем в подавляющем большинстве случаев неудачников гораздо больше, чем преуспевающих людей.

Я имел честь проанализировать образ действий тысяч и тысяч людей, из которых неудачники составляли 98 процентов.

Мой анализ показал, что существует как бы тридцать три несчастья, или тридцать три основные причины, из-за которых люди терпят поражение. Но есть и тринадцать принципов, на которых зиждется путь к успеху. Сначала мы рассмотрим все то, что относится к “несчастьям”. Внимательно прочитайте этот список, этот реестр причин пункт за пунктом, и, может быть, вы поймете для себя, что именно стоит между вами и успехом:

1. Плохая наследственность. Это совсем небольшой недостаток, если вообще его можно принимать во внимание. Если вы от рождения обделены высоким интеллектом, с помощью нашего метода эту трудность очень легко преодолеть. Прибегните к помощи команды мыслящих людей, к тому, что мы называли “Господин Интеллект”, или “мозговой центр”. Имейте в виду, что из всех “несчастий” это самое легкоустраняемое.

2. Отсутствие ясных целей в жизни. Если у человека нет определенной цели в жизни или хотя бы какого-то стремления к чему-то, то у него не может быть никаких надежд на успех. Из каждых ста опрошенных мною людей у девяноста восьми не было таких целей. Возможно, эта причина — основная. Люди ничего не хотят — и поэтому никогда ничего не получают. Задумайтесь над этим, и вы многое для себя поймете.

3. Отсутствие честолюбия, желания возвыситься над посредственностью. Мы предлагаем не возлагать особенных надежд на людей, безразличных к своей судьбе до такой степени, что у них нет желания сделать свою жизнь более достойной, а также на тех, кто равнодушен к вознаграждению.

4. Пробелы в образовании. Это препятствие преодолевается сравнительно легко. Опыт показывает, что к хорошо образованным людям часто относятся как раз те, кто вынужден был заниматься самообразованием и самовоспитанием. Никакое учебное заведение не сделает из вас образованного человека. Образованным можно считать только того, кто получает от жизни все, что он хотел бы получить без насилия над другими людьми, на равных правах с ними. Образование подразумевает не столько знания, сколько умение их к чему-нибудь приложить. Ценятся не знания сами по себе, а то, как они могут быть употреблены.

5. Отсутствие силы воли. Самодисциплина осуществляется через самоконтроль. Это значит, что человек должен контролировать все свои отрицательные качества. Прежде чем вы научитесь контролировать обстоятельства, научитесь контролировать сами себя.

САМОВОСПИТАНИЕ -ТЯЖЕЛЕЙШАЯ ИЗ РАБОТ

Не победите себя — будете побеждены собой. В одно и то же время, стоя перед зеркалом, вы можете увидеть в себе как лучшего друга, так и заклятого врага.

6. Болезни и недуги. Без хорошего здоровья нечего и надеяться на выдающиеся успехи. Однако многие из причин, порождающих болезни, можно и нужно контролировать. В основном это:

а) плохое питание;

б) неумение управлять сознанием, привычка думать все время о плохом, подверженность отрицательным эмоциям;

в) чрезмерное увлечение сексом или, наоборот, недостаток сексуальных развлечений;

г) недостаток движения, плохая физическая подготовка;

д) недостаток свежего воздуха, затрудняющий дыхание.

7. Влияние среды, особенно в детском возрасте. Недаром говорят: “Яблоко от яблони недалеко падает”. Большинство из людей, склонных к преступной деятельности, приучились к этому с детства. Дурные знакомства тоже, как правило, заводятся в детстве.

8. Откладывание дел в долгий ящик. Одна из наиболее распространенных причин неуспеха. “Долгий ящик” есть у каждого человека, и он только ждет случая, чтобы ограбить человека, вырвать у него последний шанс в жизни. Многие из нас часто оставались с носом только из-за того, что ждали:

вот-вот наступит время, когда можно будет начать делать что-нибудь стоящее. Никогда не ждите;

подходящий момент может не представиться. Начинайте действовать немедленно, используйте все средства, которые есть у вас под рукой; лучшие средства и возможности только тогда и откроются вам, когда вы хоть чуть-чуть преуспеете.

9. Отсутствие настойчивости в достижении цели. Многие из нас хорошо начинают, но зачастую не доводят до конца своих замыслов. Более того, люди склонны придавать чересчур большое значение первым признакам неудачи. Настойчивость ничем не заменишь. Тот, кто сделает настойчивость своим девизом, вскоре обнаружит что “Старина Неудачник” притомился наконец и ушел на покой. Настойчивость, как и ум, на базаре не купишь.

10. Отрицательные качества характера. У человека, внушающего к себе отвращение и отталкивающего людей плохими манерами, нет никаких надежд на успех. Он приходит только к энергичным людям, умеющим сотрудничать с другими. Кто же будет иметь дело с неприятным человеком?

11. Отсутствие контроля над сексуальными влечениями. Сексуальная энергия — одна из движущих сил человека. Поскольку она больше всего властвует над эмоциями, необходимо тщательно кон-

тролировать ее, сублимируя в духовную и душевную энергию и открывая всевозможные каналы для ее безболезненного выхода.

12. Бесконтрольная страсть к азарту. Стремление к риску и авантюре приводит к поражению миллионы людей. Пример этому можно найти на Уолл-стрит, 29, где множество людей пытаются сделать деньги на рискованных операциях с акциями. Большинство из них ждет полное банкротство.

13. Неуверенность в принятии решений. Тот, кто сразу принимает верное решение, но быстро отказывается от него, попросту слабак. А кто не может прийти ни к какому решению — еще больший слабак. Он меняет решения еще чаще. Нерешительность и промедление — близнецы-братья. Там, где есть место одному из них, непременно найдется место и для другого. Убейте эту парочку, прежде чем она сможет затащить вас на бойню, где хлещет кровь неудачников.

14. Какой-нибудь один или несколько из шести признаков страха (см. последнюю главу этой книги — шесть признаков страха анализируются там!). Вы не сможете действовать достаточно плодотворно в выбранном направлении, если не сумеете полностью и безоговорочно преодолеть их.

15. Неудачный брак. Это довольно распространенная причина неуспеха. Отношения в браке как самые близкие, самые тесные между людьми, поскольку касаются интимных сторон жизни, непременно должны быть гармоничными. Иначе неудача не заставит себя ждать. Более того, сам выбор супруги (супруга) может быть формой неуспеха, приносящего только бедность и несчастье и уничтожающего последние следы честолюбия.

16. Сверхосторожность. Те, кто не использует свой шанс, довольствуются затем обедками с царского стола. Сверхосторожность плоха в той же степени, как и неразборчивость. Следует беречься от обеих крайностей. Жизнь обычно сама предоставляет шанс.

17. Неудачный выбор партнеров по бизнесу. Это одна из наиболее распространенных причин неуспеха. Если же вы продаете свои личные услуги, вашего будущего работодателя необходимо выбирать не вслепую. Он должен быть, во-первых, умным, а во-вторых, преуспевающим, только тогда его пример будет вдохновлять вас. Ведь мы стремимся подражать тому, с кем теснее всего связаны общим делом. Нанимайтесь на работу к тому, кто без всякого сомнения стоит этого.

18. Предрассудки и предубеждения. Предрассудок — одна из форм неуспеха. На человеке с предрассудками всегда лежит печать невежественности. Преуспевающий человек свободен в мыслях и ничего не боится.

19. Неудачный выбор профессии. В деле, не доставляющем вам никакого удовольствия, преуспеть невозможно. Если вы продаете свои услуги, важнейшим этапом в вашей деятельности становится выбор занятия, профессии, должности и т.д. Одним словом, такого

дела, в которое вы могли бы погрузиться с головой, которому могли бы отдавать себя целиком, без остатка.

20. Недостаточная концентрация усилий. Пострел, который всюду поспел, протянет недолго. Нельзя успевать сразу и везде. Сконцентрируйте усилия на основной и четко определенной цели.

21. Привычка к неоправданному мотовству. Расточительство никого никогда не приводило к успеху, поскольку оно всегда находится по соседству со страхом нищеты. Приучайте себя к бережливости:

откладываете какую-то часть ваших доходов. Деньги в банке — вот основание для прочной уверенности в себе. Если у человека нет денег, он часто бывает вынужден соглашаться на то, что ему дают, и соглашаться с благодарностью.

22. Отсутствие энтузиазма. Попробуйте чего-нибудь добиться без энтузиазма, а мы посмотрим на вас! Кроме того, нет ничего заразительнее энтузиазма, и человек, обладающий им, вхож по преимуществу в самые разные группы людей и коллективы.

23. Нетерпимость. Человек, ущербный по отношению к каким-либо вещам, “твердолобый”, как иногда говорят, редко поднимается высоко. Нетерпимость означает только одно — человек перестал усваивать новые знания. Наиболее разрушительные виды нетерпимости связаны с различием в политических, расовых и религиозных убеждениях.

24. Неспособность к сотрудничеству. Многие люди теряют свое место, положение и т. д. только потому, что не умеют работать с другими. Данная причина чаще всего встречается в сочетаниях с другими ошибками. Хорошо информированный предприниматель и руководитель не выносит этого недостатка у своих подчиненных.

25. Обладание состоянием, которое ты не заработал собственным потом (особенно это относится к богатым наследникам). Незаслуженное обладание богатством шаг за шагом становится фатальным — успеха не было и, значит, успеха не будет! Неожиданное богатство опаснее, чем нищета.

26. Умышленная бесчестность. Берегите честь с молодую! Потерять ее ничего не стоит. Бывает, правда, что человеку ничего не остается и под давлением обстоятельств или из-за боязни катастрофических убытков он начинает ловчить и выкручиваться. Это особый случай! Но тем, кто осознанно вступил на этот путь, надеяться не на что. Рано или поздно тайное все равно станет явным, и можно на всю жизнь потерять репутацию, не говоря уже о свободе.

27. Самомнение и тщеславие. Эти качества видны издали и, как сигнальные огни, предупреждают всех остальных — держитесь подальше от этого человека! Успех, конечно, может улыбнуться ему, но он все равно обречен.

28. Гадание на кофейной гуще вместо обдумывания фактов. Большинство людей слишком безразличны, ленивы и нелюбопытны к

фактам, которые следует взвесить и обдумать. Они предпочитают чье-нибудь “мнение”, чаще всего основанное на предположении или слишком простым, поверхностном суждении.

29. Отсутствие денег, это довольно распространенная причина неуспеха среди тех, кто начинает без тылов и поддержки, а в случае ошибки не застрахован от крупных неприятностей. Если можете, обязательно сначала заручитесь поддержкой или скопите деньги для того, чтобы успеть устранить ошибки и заработать приличную репутацию в мире бизнеса.

30—33. Эти пункты мы предлагаем вам заполнить самим, если у вас есть какая-то особенная причина, помешавшая вам стать миллионером.

Вот эти тридцать три несчастья, которые и составляют трагедию жизни, известную всякому, кто пытался, но падал и ошибался. Если этот список ничего не дает вам, попросите кого-нибудь из близких людей, кто знает вас достаточно хорошо, пусть он разберет вместе с вами все, пункт за пунктом, и не пытайтесь строить из себя обиженного человека! Но может быть, кому-то удобнее делать это в одиночку. Большинство людей не могут увидеть себя со стороны, как видят их другие. Может быть, вы не из таких.

Сам себе реклама?

Пожалуй, одно из древнейших восклицаний человека: “Познай себя!” Если вы успешно торгуете, вы должны знать особенности торговли до самой последней мелочи. То же справедливо и по отношению к рынку личных услуг. Вы должны знать свои слабости, чтобы быть в состоянии преодолеть их или полностью уничтожить. Вы должны знать свою силу, поскольку, продавая услуги, лучше иметь представление, как привлечь внимание к своим достоинствам. Но познать самого себя можно, только если очень хорошо порыться в самом себе и провести точный анализ.

Невежество по отношению к себе продемонстрировал один молодой человек, просивший места у очень известного бизнесмена. Поначалу он произвел очень хорошее впечатление. Но оно полностью испарилось после того, как менеджер спросил у кандидата, какое бы жалование его устроило. Тот ответил, что не думал о конкретной сумме (см. об отсутствии ясных целей в жизни). Менеджер на это сказал: “Мы будем платить вам столько, сколько вы стоите, и дадим вам неделю испытательного срока”.

“Я не могу согласиться, — отвечал кандидат, — поскольку получаю больше, чем того стою, на прежнем месте”.

Запомните на всю жизнь: если вы обсуждаете жалование на вашей нынешней службе или ищете другую работу, вы всегда должны быть уверены в том, что стоите больше, чем получаете в данный момент.

Одно дело — хотеть денег (и каждый ведь хочет их больше), но совершенно другое дело — стоить больше! Многие люди путают свои потребности со своими возможностями. Ваши финансовые запросы не имеют ничего общего с тем, чего вы стоите. Последнее полностью зависит от ваших способностей в предоставлении услуг или ваших организаторских талантов, если вы можете и других побудить к тому же.

Каковы ваши условия?

Если вы продаете свои услуги, то подведение итогов за год, с тщательным самоанализом, для вас так же существенно, как инвентаризация в конце года для торговца. Более того, ежегодный анализ позволит снизить количество ошибок и повысить самоотдачу, воспитывая нужные качества. Вы сразу же заметите, продвинулись вы, стоите ли на месте или опустились на несколько ступенек. Естественно, преуспевающий человек всегда служит хорошим примером. Ежегодный анализ позволит увидеть все ваши успехи, и если в чем-то есть прогресс, то каков он на деле. Если вы хотите преуспеть в продаже своих услуг, то ежегодное движение вперед, даже очень медленное, жизненно необходимо.

Вы можете заняться подведением итогов в самом конце года, чтобы иметь возможность поздравить себя с какими-нибудь достижениями, хотя бы и мысленно. Помочь вам в таком самоанализе призваны вопросы, которые вы найдете ниже. Просмотрите их, и пусть кто-нибудь, кто не позволит вам обманывать самого себя, проверит ответы.

Двадцать восемь вопросов тет-а-тет

1. Добился ли я тех целей, которые ставил перед собой в этом году (вы можете ежегодно ставить себе какую-нибудь задачу как часть вашей самой главной цели в жизни)?
2. Смог ли я оказать свои услуги с максимальным профессионализмом или качество их еще можно улучшить?
3. Смог ли я оказать такое количество услуг, на которое способен?
4. Было ли мое поведение безупречным во время сотрудничества с другими людьми?
5. Смог ли я изжить привычку медлить, и если да, то в какой степени?
6. Удалось ли мне хоть чуть-чуть улучшить черты характера, и если удалось, то каким образом?
7. Был ли я достаточно настойчив в осуществлении собственного плана, доводил ли дело до конца?
8. Сразу ли мне удавалось находить окончательное решение и во всех ли случаях?

9. Преодолел ли я шесть призраков страха? (См. последнюю главу книги.)

10. Был ли я чересчур осторожен или неразборчив в выборе средств, ведущих к цели?

11. Были ли мои отношения с партнерами или коллегами по работе достаточно равными? Если не были, то нет ли в этом, хотя бы частично, моей вины?

12. Не растратил ли я энергии зря, не сумев сконцентрировать усилия на чем-то одном?

13. Был ли я терпим по отношению к другим людям, сумел ли я освободить свое сознание от предрассудков и предубеждений?

14. Каким образом я мог бы развить свои способности в предоставлении услуг?

15. Был ли я неводержан в некоторых своих слабостях?

16. Был ли я самонадеян, проявлял ли самовлюбленность явно или тайно?

17. Было ли мое отношение к партнерам или коллегам таким, какого они ждали от меня?

18. На чем были основаны мои решения: на домыслах и догадках или на точном анализе всех имеющихся фактов?

19. Вошло ли у меня в привычку подсчитывать мое время, расходы и доходы и был ли я достаточно экономен?

20. Сколько времени я потратил на усилия в неверном направлении и на достижение второстепенных целей, вместо того чтобы использовать его более целенаправленно?

21. Как мне лучше рассчитывать свое время и изменить привычки, чтобы добиться больших успехов в наступающем году?

22. Был ли я в чем-то виноват и все ли ошибки я исправил по зрелом размышлении?

23. Каким образом я могу расширить ассортимент предоставляемых услуг и улучшить их качество?

24. Был ли я несправедлив к кому бы то ни было и, если был, почему?

25. Если бы я сам оплачивал свои услуги, был бы я ими доволен или купил бы их у кого-то другого?

26. Правильно ли я выбрал профессию и, если нет, почему?

27. Были ли покупатели моих услуг довольны ими и, если нет, почему?

28. Каков мой нынешний рейтинг успеха, если основываться на принципах, ведущих к удаче?

Отвечайте честно и беспристрастно, в случае необходимости прибежите к чьей-нибудь помощи. Привлекайте к проверке полученных результатов людей, не боящихся сказать вам правду.

Если вы по прочтении этой главы сумели впитать всю необходимую вам информацию, то вы уже достаточно подготовлены для

того, чтобы составить план по продаже своих услуг. Вспомним, что мы уже узнали из этой главы: и подробное изложение всех существеннейших принципов планирования продажи личных услуг, включая большинство атрибутов управления, и основные принципы неуспеха в управлении, и описание сфер деятельности, нуждающихся в новом типе управления, и основные причины жизненных неурядиц, и важнейшие вопросы, которые следует задавать самому себе при самоанализе.

Все это детализировалось по одной-единственной причине: если человек начинает карьеру с продажи личных услуг, он не может обойти в своей деятельности ни один из поднятых вопросов. Ведь и уже потерявшим состояние, и только начинающим зарабатывать деньги ничего не остается, как только предлагать свои услуги. Поэтому весьма существенно знать, как поступить в том или ином случае, как добиться наибольших успехов.

Эта книга поможет вам не только на рынке личных услуг — она поможет вам также получить советы более способных и умных людей. Она бесценна для директоров и управляющих, для менеджеров, работодателей и других администраторов, поставленных перед необходимостью подбирать кадры и эффективно руководить. Сомневаетесь? Ответьте на двадцать восемь вопросов и убедитесь сами.

Деньги? Не ленитесь подбирать

Теперь, когда мы проанализировали те принципы, на основании которых денежки сами потекут к вам в руки, мы, естественно, должны задать себе и следующий вопрос: “Где же найти подходящие возможности для применения этих принципов?” Вот и отлично! Давайте посмотрим, что может предложить Америка людям, желающим непременно разбогатеть — по-крупному или в меру.

Пусть каждый из нас вспомнит, что мы живем в стране, где законопослушному гражданину дарована такая свобода мысли и такая свобода действий, которая никому в других частях света и не снилась. Большинство из нас так никогда и не воспользовались, всеми преимуществами, вытекающими из этой свободы. Мы просто никогда не сравнивали нашу свободу с теми куцыми правами, которые имеются у людей в других странах.

У нас есть свобода мысли, свобода выбора и получения образования, свобода вероисповедания, свобода политических занятий, свобода выбора бизнеса, профессии или должности, свобода неограниченной частной собственности, свобода накапливать сверхбогатства без назойливых приставаний идеологов разных мастей, свобода сосредоточить в одних руках столько богатств, сколько можно собрать, свобода менять место жительства, свобода в браке, свобода равных возможностей, невзирая на расовые различия, свобода передвижения, свобода в потреблении и питании, свобода стремления к любо-

му общественному положению, которого мы желаем себе, не исключая и поста президента Соединенных Штатов Америки.

У нас есть и другие свободы, но и того, о чем мы рассказали, уже достаточно, чтобы увидеть как бы с высоты птичьего полета самое главное, что и составляет основу богатейшего выбора возможностей. Эти свободы, может быть, не бросаются в глаза, потому что Соединенные Штаты — единственная страна, гарантирующая своему гражданину, родился ли он в Америке или получил гражданство, все из мыслимых на свете свобод.

Далее: давайте перечислим блага, которые наша благоуханная свобода нам предоставляет. Возьмем для примера среднюю американскую семью (имеется в виду семья со средним годовым доходом) и подсчитаем доступный каждому члену семьи доход от всего национального продукта. Следом за свободой мысли и действий идут пища, одежда и кров — три жизненно важных фактора.

Пища: наша универсальная свобода предоставляет каждой средней семье возможность выбирать любую еду в необходимом количестве и по доступной цене.

Одежда: по всей территории Соединенных Штатов любая женщина может выбрать себе одежду по вкусу и по всем прочим параметрам, позволяя себе тратить не меньше чем пятьсот долларов в год. Что уже говорить о мужчинах!

Кров: средняя американская семья обязательно имеет квартиру со всеми удобствами, обогреваемую паром, освещаемую электричеством, с газом на кухне.

Тост, который такая семья делает себе на завтрак, приготавливается на электрическом тостере, стоящем несколько долларов. Квартира регулярно чистится пылесосом, работающим от электричества. На кухне и в ванной всегда есть горячая вода. В вашем распоряжении электрические холодильники. Электричество завивает женщинам волосы, стирает им одежду и гладит белье. Стоит только сунуть вилку в розетку — и электричество в любой момент к вашим услугам. Мужчина бреется электрической бритвой. Можно принимать любых гостей со всего мира в таких условиях, хотя бы и двадцать четыре часа в сутки, если хотите. В квартире есть и другие удобства, но перечисленного достаточно, чтобы дать наглядное представление о том, что дает нам американская свобода.

Мы упомянули только о трех жизненно необходимых вещах: пище, одежде и крове. Средняя американская семья может пользоваться и другими льготами и преимуществами, получение которых не требует чрезвычайных усилий свыше восьмичасового рабочего дня.

Средний американец гарантирован в своих имущественных правах, чего вы не найдете нигде в мире. Он может вложить свои деньги в банк в полной уверенности, что правление банка сохранит их или даже возместит потерю в случае финансового краха. Если

американец хочет куда-то поехать, ему не нужно ни паспорта, ни специального разрешения. Он может ехать куда хочет, и вернуться по своему желанию. Более того, он может отправиться в путь поездом, на личном автомобиле, автобусом, самолетом, на корабле — все зависит от того, каким видом транспорта позволит воспользоваться его бумажник.

Верьте в капитал

От политиков мы часто слышим о свободе в Америке. Особенно часто, когда им требуются голоса на выборах. Однако редко кто из них уделяет время на то, чтобы проанализировать источник этой свободы. Не преследуя никаких личных целей, не будучи недовольным, не имея никаких тайных мотивов, я имел честь заняться анализом этой тайны, этого абстрактного непостижимого “нечто”, дающего каждому гражданину Америки больше благ, больше возможностей скопить деньги, больше свобод, чем в какой-либо другой стране мира.

У меня есть моральное право на исследование природы и источника этих скрытых сил, поскольку я знаю (и знал раньше) более полусотни людей, организующих эту силу, и тех, кто сейчас ответственен за ее эксплуатацию.

Имя этого благодетеля человечества — капитал!

Капитал включает в себя не только и не столько деньги, сколько особым образом хорошо организованные группы людей, планирующих пути и способы наиболее эффективного использования денег для производства товаров другим людям и обеспечения доходов — себе самим.

Эти группы состоят из ученых, преподавателей, химиков, изобретателей, экономистов, общественных деятелей, экспертов по транспорту, бухгалтеров, юристов, докторов и многих других специалистов. Они — первопроходцы, экспериментаторы — оставляют зарубки и прокладывают новые пути в предпринимательстве. Они поддерживают колледжи, госпитали, общественные школы, строят новые отличные дороги, выпускают газеты, оплачивают большую часть издержек правительства, не упуская из виду мельчайшие подробности, существенные для прогресса человечества. Если сказать совсем коротко, капиталисты — мозг человечества, поскольку запускают “фабрику”, содержащую образование, просвещение и прогресс цивилизации.

Деньги без разума — потенциальная опасность. Но использованные как надо, они — важнейший компонент цивилизации.

Важность организующей способности капитала легко продемонстрировать каждому: представьте себя ответственным за семью и попытайтесь накормить ее, не имея ни гроша за душой.

Чтобы собрать, например, чай, вам потребовалось бы отправиться в Китай или Индию; в обе страны из Америки — путь неблизкий.

Даже если вы прекрасно плаваете, все равно устанете прежде, чем доплывете. Но допустим, вы добрались. Новая проблема встает перед вами — где вам добыть денег?

Чтобы обеспечить себя сахаром, опять же придется плыть к берегам Вест-Индии или долго-долго топать к плантациям сахарной свеклы в штате Юта. А главное, все равно вы вернетесь без него, потому что для его производства тоже нужны и усилия и деньги. Не говоря уж об очистке, транспортировке, расфасовке...

Допустим, яйца раздобыть достаточно просто — всегда рядом найдется какая-никакая птицефабрика; а что вы предпримете, если вам захочется грейпфрутового сока — двините во Флориду?

Если вы любите пшеничный хлеб — придется отправиться как минимум в Канзас. Если не дальше.

Кукурузные хлопья, хочешь не хочешь, просто вылетят из меню: для их производства слишком много чего нужно, включая специальные машины, а все это требует денег, денег и еще раз денег.

А немного отдохнув, отправляйтесь в новое плавание, теперь в Южную Америку, где вам, может быть, удастся подобрать немного бананов. На обратном же пути загляните на ближайшую молочную ферму, чтобы прихватить с собой масло и сливки.

Не устали? Так вот, если вы против капитализма, все вышеописанное будет единственно возможным способом приготовить себе завтрак. Подумайте!

Цивилизация построена на капитале

Сумма денег, необходимых для производства всех этих железных дорог и морских судов, то есть всего лишь для транспортировки продуктов к завтраку, может потрясти любое воображение. Она приближается к сотням миллиардов долларов. Не говоря уже о найме рабочей силы на все эти корабли и поезда. Но транспорт — это всего лишь небольшая часть современной цивилизации. Прежде чем что-либо везти, надо сначала произвести. А о том, чтобы приготовить продукт на продажу, вы, конечно, забыли? Это еще миллионы и миллионы долларов: оборудование, машины, упаковка, транспортировка, хранение на складах, продажа, наконец, реклама и ко всему еще заработная плата тысяч людей. Да что там — миллионов.

Ни корабли, ни железные дороги не будут действовать без человека. Они соответствуют уровню цивилизации и требуют профессионального, грамотного обращения, специальных инженерных знаний — одним словом, способных людей: с воображением, верой, энтузиазмом, умеющих принимать решения и достаточно настойчивых. Эти-то люди и считаются капиталистами! Их поступки мотивированы желанием строить, образовывать, оказывать услуги, получать прибыли и накапливать богатства. А поскольку они оказывают такой вид услуг, без которых не было бы цивилизации, они уже на пути к

величайшим богатствам.

Чтобы быть более понятным, я могу только добавить, что эти капиталисты — те самые люди, о которых рассказывает нам странные байки множество уличных крикунов. Они — те самые, о ком всякого рода радикалы, коммунисты, рэкетеры, грязные политики и подкупленные дельцы вопят на всех перекрестках: смотрите, мол, вот эти “хищники”, вот эти “акулы Уолл-стрита”!

Заметьте, я не выступаю ни против, ни за какую-либо экономическую систему.

Цель этой книги — цель, которой я посвятил больше полувека, — предоставить всем, кто бы ни пожелал, наилучшую философию, наилучшие знания, помогающие человеку добиться таких богатств, каких он сам захочет.

Я здесь несколько углубился в преимущества капиталистической системы по двум причинам.

1. Я стремился показать, что все, кто желает преуспеть, должны приспособиться к условиям системы, контролирующей все подходы к большим и малым состояниям.

2. Я должен был яркими красками изобразить политиков и демагогов, умышленно затемняющих предмет спора в своих статьях и выступлениях по поводу организованного капитала, как будто это какое-нибудь отравляющее вещество.

Мы живем в капиталистической стране. Она всегда развивалась с помощью капитала. И мы, претендуя на все права, провозглашая все свободы и самые разнообразные возможности, мы, ищущие благ и богатств для всех, должны понять только одно — ни богатств, ни возможностей не будет ни у кого, если организованный капитал не будет приносить доходов.

Есть только один заслуживающий доверия метод приобретения и законного сохранения богатств, и он предопределяется предоставлением необходимых услуг. Невозможно создать никакой системы, позволяющей людям законным образом получить состояния с помощью махинаций, не создавая взамен ничего ценного, в чем бы оно ни выражалось.

Где изобилие — там и возможности

Честным людям Америка предоставляет все возможности разбогатеть. Там, где один создает условия для игры, другой выбирает место действия. А тот, кто хочет стать богатым, должен следовать некоторым правилам этой игры.

Не проглядите возможностей, имеющихся в стране столь богатых сограждан, где женщины ежегодно тратят миллионы долларов на губную помаду, румяна и прочую косметику.

Если вы хотите денег, внимательно присмотритесь к стране, которая ежегодно выкидывает сотни миллионов долларов на сигареты.

Не очень-то торопитесь покинуть страну, где люди добровольно, даже со страстью, тратят многие миллионы долларов в год на футбол, бейсбол и другие спортивные развлечения.

Помните, что это лишь небольшое из огромных богатств. Однако их производство, транспортировка и продажа — источник работы для миллионов людей, получающих ежемесячную плату за свои услуги и тратящих их опять же на предметы первой необходимости или роскоши.

Не забывайте и о том, что оборотная сторона продажи личных услуг на рынке — неограниченные возможности быстро разбогатеть. Здесь, в Америке, свобода как бы дается вам в помощь. Никто и ничто вас не остановит в развитии бизнеса или организации дела. Более одаренные и опытные разбогатеют фантастически. Менее счастливые и удачливые тоже разбогатеют, хотя и, что называется, не сказочно. А средства существования за не очень трудную работу может добыть каждый.

Итак, вы все поняли?

Случай всегда опередит вас. Повернитесь к нему лицом. Выберите из того, что он вам предлагает, составьте свой план, приведите его в действие и следуйте ему с должной настойчивостью. Капиталистическая Америка сделает все остальное. Вы можете спокойно положиться на нее: капиталистическая Америка, будьте уверены, всякому предоставит удобный случай для оказания нужных услуг и сможет накопить столько денег, сколько стоят его услуги.

Наша система никому не откажет в этом праве, но она не делает и не обещает ничего за просто так, поскольку сама бесповоротно находится под жестким контролем экономических законов, которые никогда не признают, что можно что-то получить, не отдавая.

Мысли на заметку

Четыре динамичных принципа помогут вам в формировании команды интеллектуалов, группы, которую мы называем “Господин Интеллект”, или “мозговой центр”. Она несказанно расширит ваши финансовые возможности.

Выбирайте людей, вдохновляющих вас на дело, делящих с вами интеллектуальную работу, отражающих и умножающих вашу собственную веру.

Применяйте на практике одиннадцать принципов компетентного руководства; помните о десяти причинах, приводящих лидеров к поражению, о шести областях деятельности, нуждающихся в руководителях нового типа, а также о пяти способах получить желаемую работу в любой сфере деятельности.

Напишите запрос или заявление в соответствии с прилагаемым планом — и двери откроются перед вами! Работодатели сами

пригласят вас и предложат высокооплачиваемую работу!

Процветание Америки основывается на капитале, и в принципе совсем не сложно оторвать от этого бесконечного пирога лакомый кусочек и для себя.

Успех в оправдании не нуждается. У неудачи нет никаких оправданий.

СЕДЬМОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: РЕШЕНИЕ

Вы увидите, как сквозь мнение проступает решение и как его надо выполнять. Вы поймете, как и когда извлечь больше пользы или прибыли.

Я проанализировал 25 000 историй неудач. Обнаружилось, что чем крупнее дело, тем опасней нерешительность.

С желанием отложить решение в долгий ящик приходилось бороться почти каждому из нас.

По прочтении этой книги у вас будет возможность проверить, способны ли вы на быстрые и конкретные решения, — ведь надо будет вводить в вашу практику изложенные здесь принципы!

Истории крупных состояний имеют много общего:

так, все их владельцы принимают решения на лету, но крайне медленно и осторожно их меняют. А все без исключения неудачники похожи друг на друга в противоположном: они крайне медленно принимают решения, зато меняют их быстро и часто.

Мистер Форд имел привычку так быстро принимать и так редко и неохотно менять решения, что сложилась легенда о его твердолобом упрямстве. Полагают, что именно это качество побуждало его продолжать выпуск модели “Т” (самая уродливая машина в мире), когда все советники и многие покупатели требовали ее сменить. Возможно, в данном случае мистер Форд слишком долго откладывал перемены, но, с другой стороны, не эта ли твердость принесла ему миллионы? И не предпочтительней ли упрямство в отстаивании раз решенного, чем медлительность и метания из стороны в сторону?

Они говорят, а жить ВАМ

Люди, у которых мало денег, обычно легко хватаются за чужие мнения. Они позволяют думать за себя газетам и сплетничающим соседям. Мнение — самый дешевый в мире товар. Спросите любого — и он вам подарит целый букет. Но если при принятии решения вы будете основываться на чужом мнении, то не преуспеете ни в чем, и менее всего в превращении желания в деньги.

А может быть, если вам не удастся обходиться без суждения посторонних людей, у вас просто нет желаний?

Никого не посвящайте в свои дела, за исключением, конечно,

членов вашей “мозговой группы”. Однако, подбирая их, убедитесь, что они понимают и разделяют вашу цель. Близкие друзья и родственники, сами того не желая, иногда ставят нам подножку своими мнениями и насмешками. Тысячи людей страдают комплексом неполноценности из-за вполне дружеских, но от этого не менее невежественных суждений и шуточек.

В конце концов, у вас есть свои собственные мозги — позвольте им принимать решения. А если для этого вам требуются факты или какая-нибудь информация от других людей, узнавайте все, что вам надо, не открывая своей цели.

Очень типично для людей, знающих кое-что, представлять дело так, что они знают все и еще что-то. Такие любят поговорить. А вы, если хотите научиться быстро принимать решения, лучше сосредоточенно молчите. Кто много говорит — мало делает. Если вы будете говорить больше, чем слушать, то, во-первых, меньше узнаете полезного, во-вторых, неизбежно выболтаете свои планы людям, которые с истинным наслаждением воспользуются этим, чтобы посадить вас в лужу. Люди ведь завистливы.

Но представьте, что вы много говорите в присутствии действительно умного человека, с которым хотите иметь дело. Он очень быстро определит истинный уровень ваших знаний или... отсутствие оных. Поэтому придерживайтесь старого правила: молчание и сдержанность.

Не забывайте и о том, что никто не откажется от перспективы стать богатым. Поэтому, если вы делитесь своими замыслами слишком щедро, не удивляйтесь, что кто-то из слушателей опередит вас в осуществлении вашего (бывшего!) плана. Вашим первым решением должно быть: ухо востро, а рот — на замке. Как напоминание себе напишите крупными буквами и повесьте на видном месте хотя бы такое высказывание: “Что можешь — миру расскажи. Но прежде — покажи!” Или такое: “Человек ценится не по словам, а по делам своим”.

Как делается история

Зачастую принятие значимых решений требует немало мужества и связано с риском для жизни. Это относится ко всем великим решениям, определяющим развитие цивилизации.

Решение провозгласить знаменитую Декларацию о равноправии, давшую свободу цветному населению Америки, принималось президентом Линкольном с полным пониманием того, что тысячи друзей и политических сторонников отвернутся от него.

Решение философа Сократа выпить кубок с ядом, но не идти на компромисс со своими убеждениями, было решением, исполненным мужества. Минуло уже немало веков, но благодаря ему мы пользуемся сегодня свободой слова и свободой мысли.

Когда генерал Роберт Э. Ли разошелся с Союзом и принял мужественное решение стать на сторону Юга, он лучше других понимал, что это может стоить ему жизни и уж наверняка унесет немало жизней добровольцев.

Случай в Бостоне

Но самое главное для американского народа решение было принято 4 июля 1776 года в Филадельфии, когда пятьдесят шесть мужчин поставили свои подписи под документом, который должен был принести или свободу Америке, или — виселицу всем пятидесяти шести!

Вы, конечно, слышали об этой знаменитой истории, но вряд ли извлекли из нее урок.

История... Мы знаем ее так, как нам ее преподают. Мы помним даты и имена сражавшихся — Вэлли Фордж, Йорктаун, Джордж Вашингтон, лорд Корнуэллис. Но ведаем ли мы о реальных силах, стоявших за всеми именами, датами и событиями, обеспечивающих свободу Америке задолго до того, как армия Джорджа Вашингтона пошла к Йорктауну?

Ни у одного из авторов исторических романов вы не найдете даже упоминания об этой непобедимой силе, давшей рождение и свободу нации, которой судьбой было предназначено продолжить путь и установить стандарты независимости для всех народов Земли. И это — трагедия. Трагедия потому, что та же сила должна быть используема каждым, преодолевающим трудности судьбы и заставляющим жизнь платить ему причитающееся.

Еще раз взгляды в события, давшие рождение этой силе. Бостон, 5 марта 1770 года. Британские солдаты патрулируют улицы, откровенно устрашая жителей своим присутствием. Колонисты возмущены — они забрасывают солдат, марширующих в тумане, камнями и насмешками, пока офицер не отдает приказ: “На изготовку... К бою!”

Начинается сражение, принесшее смерть и увечья слишком многим. Возмущение становится всеобщим. Специально для обсуждения инцидента собирается Провинциальная ассамблея, составленная из наиболее видных колонистов. Двое из них, Джон Хэнкок и Сэмьюэл Адаме, произносят наиболее смелые речи. Они требуют предпринять решительные шаги для удаления британских солдат из Бостона.

Есть все основания назвать это решение, созревшее у двух людей, началом распространения американской свободы. Это было опасное решение, поэтому подумайте, сколько мужества и веры оно потребовало. Сэмьюэлу Адамсу поручили обратиться к губернатору Хатчинсону и потребовать вывода британских войск. Просьба была удовлетворена — войска удалили из Бостона, но оказалось, что инцидент не исчерпан. Он положил начало процессу, который в конеч-

ном итоге привел к изменению направления развития всей цивилизации.

Ум хорошо, а два лучше

Ричард Генри Ли стал важным действующим лицом в нашей истории, потому что состоял в постоянной переписке с Сэмьюэлом Адамсом. Будущие отцы-основатели свободно делились своими страхами и надеждами относительно благосостояния населения их провинций. Из их переписки мистер Адаме вынес мысль, что регулярный обмен письмами между представителями всех тринадцати колоний мог бы способствовать координации усилий, столь необходимой для решения стоящих перед ними задач. Через два года после столкновения с солдатами в Бостоне (в марте 1772 г.) С. Адаме предложил Ассамблее сформировать Комитет по корреспонденции, который бы состоял из корреспондентов, назначаемых от каждой колонии, “в целях дружественного сотрудничества во благо колоний Британской Америки”.

Собственно, это и явилось первым организационным оформлением силы, принесшей свободу и вам, и мне:

была образована “мозговая группа” из С. Адамса, Р. Ли и Д. Хэнкока. К моменту ее организации жители колоний всюду вели беспорядочную войну с британскими войсками, примерно так же, как в вышеописанном бостонском инциденте, но проку от этого было немного. Отсутствовал “мозговой центр”, направляющий разрозненные выступления, соединяющий силу сердец, умов и душ ради решения единого для всех колоний вопроса взаимоотношений с Англией.

Между тем британцы не теряли времени даром. Их планы не были спонтанными, но исходили из координирующего центра. Планы подкреплялись деньгами и организованной армией.

Решение, изменившее ход истории

Вместо мистера Хатчинсона новым губернатором Массачусетса был назначен мистер Гэйдж, решивший добиться прекращения оппозиционной деятельности с помощью устраниения. С этой целью губернатор Гэйдж отправил к Сэмьюэлу Адамсу своего посланника. Чтобы лучше понять то, что произошло, приведем часть разговора между С. Адамсом и полковником Фентоном.

Полковник Фентон: “От имени губернатора Гэйджа, господин Адаме, хочу уверить вас, что губернатор уполномочен вести переговоры об условиях, на которых вы согласились бы выйти из оппозиции к действиям правительства. Губернатор настоятельно советует вам, сэр, не вызывать и в дальнейшем неудовольствия Его Величества. Ваше поведение было таковым, что вполне подпадает под действие акта, изданного Его Величеством королем Генрихом Восьмым, согласно которому лица, виновные в измене или недонесении об из-

мене, могут быть отправлены в Англию для суда по представлению губернатора провинции. Но если вы перемените свое политическое направление, то не только будете лично удовлетворены, но и восстановите взаимоотношения с короной”.

Выбор, стоявший перед Сэмьюэлом Адамсом, предполагал уход из оппозиции в обмен на взятку либо продолжение борьбы с риском быть повешенным. Настало время, точнее момент, когда Адаме должен был принять решение всей жизни. И Адаме... взял с полковника Фентона слово чести, что тот дословно передаст его ответ губернатору.

Вот что он сказал: “Можете передать губернатору Гэйджу, что моя душа уже давно живет в мире с королем королей и ничье частное мнение не заставит меня отречься от правого дела моей страны. И передайте также губернатору Гэйджу настоятельный совет Сэмьюэла Адамса не оскорблять в дальнейшем чувств доведенного до белого каления народа”.

Получив едкий ответ Адамса, губернатор впал в бешенство и издал воззвание, гласившее: “Именем Его Величества я предлагаю и обещаю милостивое прощение всем лицам, которые сложат оружие и вернуться к исполнению обязанностей мирных подданных. Из числа лиц, могущих рассчитывать на сие милостивое прощение, исключаются Сэмьюэл Адаме и Джон Хэнкок, проступки коих перед Его Величеством слишком гнусны, чтобы заслуживать что-либо, кроме наказания”.

Выражаясь современным языком, С. Адаме и Д. Хэнкок “оказались под колпаком”. Угроза взбешенного губернатора побудила их перейти к другому решению, не менее, впрочем, опасному. Они сразу же созвали секретное совещание из своих наиболее преданных приверженцев. После того как все собрались, Адаме закрыл дверь комнаты на ключ, ключ положил в карман и объявил присутствующим, что необходимость созвать съезд колонистов абсолютно назрела. И что никто не покинет комнаты, пока таковое решение не будет принято!

Публика взволновалась. Взвешивались возможные последствия этого радикального шага. Выражались большие сомнения в мудрости столь определенного решения, к тому же вызывающего по отношению к короне. Но среди запертых были два человека, обладавшие иммунитетом к страху, слепые к возможности неудачи, — Д. Хэнкок и С. Адаме. Под воздействием их могучих умов остальные пришли к согласию в том, что Комитетом по корреспонденции должно быть сделано все необходимое для проведения в Филадельфии 5 сентября 1774 года первого Континентального съезда.

Запомните эту дату. Она более важна, чем 4 июля 1776 года, ибо если бы не было решения о проведении Континентального съезда, могло не быть и подписания Декларации независимости.

Накануне первого заседания нового съезда другой лидер в дру-

гой части страны пребывал в творческих муках в связи с изданием “Обобщенного взгляда на права Британской Америки”. Это был Томас Джефферсон из провинции Вирджиния, чьи взаимоотношения с лордом Данмором (представителем короны в Вирджинии) были столь же напряженны, как и у Д. Хэнкока и С. Адамса с их губернатором.

Вскоре после публикации знаменитого “Обобщенного взгляда на права...” Т. Джефферсон был извещен, что подлежит наказанию по обвинению в государственной измене правительству Его Величества. Услышав об угрозе, Патрик Генри, один из сотоварищей мистера Джефферсона, высказался дерзко, но на века:

“Если это измена, то изменяй по максимуму”.

В течение двух — с перерывами — лет работы первого Континентального съезда именно такие люди, не имеющие ни власти, ни военной силы, ни средств, обсуждали судьбы колоний, пока 7 июня 1776 года не поднялся Ричард Генри Ли и не заявил, обращаясь к председателствующему и делегатам: “Джентльмены! Я утверждаю, что Соединенные колонии должны и имеют право быть независимыми государствами, должны выйти из всякой формы подданства британской короне и всякие политические отношения между ними и Великобританией считаются и должны быть разорванными”.

Томас Джефферсон читает вслух

Поразительное по смелости предложение Ли обсуждалось так яростно и, главное, так долго, что тот начал терять терпение. Через несколько дней он опять попросил слова и твердым голосом объявил: “Господин председательствующий! Мое предложение обсуждается уже несколько дней. Но ведь в нем заключен наш единственный выход. Почему же тогда, сэр, мы все еще колеблемся и откладываем решение? Пусть этот прекрасный день даст рождение Американской республике. Пусть она восстанет — не с тем, чтобы разорвать и захватывать, но с тем, чтобы восстановить верховенство мира и закона”.

Перед тем как заявление было в конце концов поставлено на голосование, Р. Г. Ли вызвали домой, в Вирджинию, в связи с болезнью родственника. Но перед отъездом он передал дело в руки своего друга Томаса Джефферсона, обещавшего бороться вплоть до достижения благоприятных результатов. И уже вскоре председательствующий на съезде Хэнкок назначил Т. Джефферсона председателем Комитета по выработке проекта Декларации независимости.

Документ был разработан, и 23 июня первоначальный проект зачитали на съезде. После нескольких дней обсуждения и внесения поправок Декларацию приняли. И 4 июля 1776 года Томас Джефферсон, стоя перед Ассамблеей, бесстрашно зачитывал наиболее значительное решение, когда-либо в человеческой истории записанное на бумаге: “Когда какой-либо народ чувствует потребность разорвать политические узы, связывающие его с другим народом, и перейти в

суверенное равноправное состояние, предуготованное ему законами всего живого и Богом всего живого, тогда уважение к мнению мира требует, чтобы этот народ объявил о причинах, побудивших его к самостоятельности...”

Когда Т. Джефферсон завершил чтение, документ был принят и подписан пятьюдесятью шестью мужчинами, каждый из которых вместе с подписью поставил на карту свою жизнь. Благодаря этому решению появилась нация, судьба которой — своим существованием подтверждать право других наций на самостоятельные решения.

Проанализируйте события, приведшие к принятию Декларации независимости, и вы убедитесь, что наиболее уважаемая и сильная нация современности родилась тогда, когда пятьдесят шесть мужчин ее “мозгового центра” определили ее судьбу. Именно их решение обеспечило успех армиям Вашингтона, потому что дух этого решения проник в сердце каждого солдата, потому что этот дух не признает слова “поражение”.

Именно сила духа, приведшая нацию к свободе, необходима при формировании твердости характера. Принципы, описываемые в нашей книге, — ее составляющие. Нетрудно вычленил их в истории принятия Декларации независимости. Это — желание, решение, вера, настойчивость, “мозговой центр” и организация планирования.

Сила воспитанного ума

Знакомясь с философией этой книги, вы уже сталкивались с утверждением, что мысль, подкрепленная страстным желанием, имеет тенденцию к перерождению в свой физический эквивалент. Что может лучше подтвердить справедливость наших слов, чем только что законченный рассказ или история создания корпорации “Юнайтед Стейтс Стил”?

Вы хотите понять методологию успеха? Прежде всего не ищите чудес, потому что... их нет. Есть только вечные законы природы, доступные каждому, у кого достанет веры и мужества их применить. Все равно — для достижения свободы или накопления капитала.

Лидеры в любой сфере принимают решения быстро и четко. Это существенная причина их лидерства. В мире всегда находится место для человека, слова и дела которого показывают: он знает, куда идет.

Нерешительность как привычка заражает душу в юности. Она становится постоянной, если юноша проходит сквозь среднюю школу и колледж без определенной им самим цели. Очень многие молодые люди ищут любую работу и хватаются за первое попавшееся место. И всегда это люди нерешительные. 98 процентов всех, получающих зарплату, не знают, как достигнуть желаемого положения, как вообще искать работодателя.

Настойчивость всегда требует мужества, иногда — великого. Как мы уже говорили, пятьдесят шесть мужчин, подписавшихся под Дек-

ларацией независимости, поставили таким образом на кон свою жизнь. Но ни финансовая независимость, ни богатство, ни вообще успешное занятие коммерцией и другим любимым делом невозможно без обдуманного, целенаправленного подхода. При этом каждый, желающий богатства так же сильно, как Сэмьюэл Адаме желал свободы Америке, — непременно добьется своего.

Мысли на заметку

Нерешительность — существенная причина неудач. Ваши, а не чужой мозг управляет вашим миром. Так же как решение, принятое в 1776 году в Филадельфии, до сих пор придает Америке силы и уверенности.

Дух, делающий себя сам, настроен на волну сил, управляющих миром.

Будьте решительны с нерешительностью — своей чуждой.

Чтобы принимать эффективные решения, анализируйте, как это делали другие.

Страстное желание свободы приносит свободу. Страстное желание богатства приводит к богатству.

В основе могущества лежит могущество личности.

ВОСЬМОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: НАСТОЙЧИВОСТЬ

Необходимо осознать все слабости, стоящие на пути к цели, и избавиться от них. Тогда ваша настойчивость преобразится в уверенность, опыт и силу.

Настойчивость — существенный фактор в процессе превращения желания в его денежный эквивалент. Фундаментом настойчивости можно смело назвать силу воли.

Воля и страсть — в правильном сочетании — дают неотразимый эффект. Почему-то распространено заблуждение в отношении людей, скопивших огромные состояния: их считают какими-то хладнокровными бандитами, жестокими и безжалостными. Их часто не понимают. Что у них действительно есть — так это сила воли, которая в сочетании с настойчивостью гарантирует достижение поставленной цели.

Большинство людей при первом признаке неудачи готовы сразу же отказаться от своих целей и намерений. И только очень немногие сражаются до конца, презрев все трудности, пока не добьются своего.

В слове “настойчивость” нет ничего, что могло бы быть героическим само по себе. Но люди, обладающие этим свойством, — все равно что руда, из которой можно выплавить сталь.

Мы говорили уже о тринадцати философских принципах, помогающих сколотить состояние. Эти принципы только тогда могут

быть правильно приняты и применены, когда у вас есть настойчивость.

Слабость — в слабости

Если вы следуете рекомендациям этой книги и стремитесь использовать полученные знания на практике, первой проверкой вашей настойчивости станет осуществление шести рекомендаций, изложенных в главе “Желание”.

Пока вы еще не принадлежите к тем немногим людям, у которых есть ясная цель и такой же ясный и конкретный план ее достижения, читайте внимательно инструкции. В конце концов вы вырветесь из рутины повседневности и никогда больше не взглянете на них. Жизнь не позволит вам действовать по схеме!

Отсутствие настойчивости — самая распространенная причина поражения. Опыт тысяч людей показывает, что отсутствие настойчивости — самое уязвимое место у абсолютного их большинства. Однако это такая слабость, которая может быть преодолена при некотором усилии с вашей стороны. Все будет зависеть лишь от силы вашего желания.

Начало любого достижения — мечта и желание. Помните об этом постоянно. Маленькая прихоть даст маленький результат, так же как слабый огонь дает совсем немного тепла. Если вы обнаружите, что вам не хватает настойчивости, легко можете вылечиться от этого несчастья: разожгите в себе пламя желания, чтобы оно горело по-настоящему.

Дочитав эту книгу, вернитесь к главе “Желание” и начните тотчас выполнять инструкции, относящиеся к шести этапам превращения идеи в деньги. Пыл и рвение, с которыми вы будете действовать, окажутся лучшими индикаторами того, насколько сильно (или, напротив, слабо) вы желаете денег. Если вы почувствуете в себе равнодушие, будьте уверены: вам никогда не удастся мыслить категориями денег и вы никогда не станете миллионером.

Люди, чьи мозги настроены на богатство, притягивают миллионы столь же верно, сколь океан притягивает воду при отливе.

Если вам не хватает именно настойчивости, сосредоточьте внимание на инструкциях, относящихся к силе воли. Воспользуйтесь услугами “мозгового центра”, и вы разовьете в себе это необходимое качество. Дополнительные инструкции содержатся в главе о самовнушении и подсознании. Следуйте им до тех пор, пока это не войдет в привычку и в подсознании не сложится ясный образ желаемого. С этого момента настойчивость станет вашим союзником.

Спите вы или бодрствуете, подсознание все равно делает свое дело.

Если мыслить — то категориями денег

Не попотеешь — не разбогатеешь. Чтобы добиться результата, надо педантично выполнять все правила, пока старания не станут для вас чем-то само собой разумеющимся, то есть вашей второй натурой. Другого пути развить в себе способность мыслить категориями денег — способность, совершенно необходимую вам, — попросту не существует.

Нищета прилипает к тем, чье сознание тяготеет именно к нищете. Тому же закону подчиняется и богатство. Если вы не будете мыслить категориями денег, то — ничего не поделаешь — вам останется думать только о бедности. Она быстро найдет свое место в вашем сознании, свой, так сказать, уголок, если это место не будет занято мыслями о богатстве. Нищета в вашем сознании может развиваться без всякого осознанного культивирования привычки мыслить именно так. Способность мыслить категориями денег, напротив, нуждается в культивировании, если только человек не родился с нею.

Только уяснив смысл сказанного, можно понять значение настойчивости в деле накопления богатства. Не имея настойчивости, вы проиграете все, даже не начав игру. Настойчивость одолеет любые трудности, она всегда побеждает.

Ценность этого качества хорошо известна тем, кому довелось хоть раз в жизни испытать ночной кошмар, когда, с трудом проснувшись, вы вдруг осознаете, что не можете пошевелить ни одним мускулом. Кажется, что вас душат. Настойчивыми усилиями воли вы заставляете пальцы шевелиться сначала на одной руке, потом — на другой. Продолжая разминать пальцы, вы приводите в движение мышцы руки до тех пор, пока не сумеете поднять ее. Затем вы обретаете контроль над мышцами ног и так далее. В конце концов в результате самого последнего, высшего усилия вам удастся обрести полный контроль над телом и прогнать кошмар к чертовой бабушке. Но это получается только путем последовательных усилий, шаг за шагом.

Ваш тайный друг

Теперь вам будет легче понять, что избавиться от инерции мышления можно так же, как и от ночного кошмара, то есть вначале медленно, а затем все уверенней восстанавливая контроль над волей. Будьте настойчивы, особенно вначале. Настойчивость обязательно принесет вам успех.

Если вы тщательно выбрали людей для вашего “мозгового центра”, в его составе найдется хотя бы один человек, который будет помогать вам развивать настойчивость. Многие из миллионеров занимались этим в силу необходимости. Они развивали в себе привычку быть настойчивыми, оказавшись в стесненных обстоятельствах.

Настойчивость — лучшая страховка от неприятностей. Сколько

бы вас ни преследовали неудачи, вы все равно окажетесь на вершине общественной лестницы.

Может создаться впечатление, будто существует некий таинственный невидимка, экзаменующий людей на выносливость, ставящий перед ним трудно разрешимые проблемы. Такое ощущение появляется особенно у тех, кто после неудачи не пасовал, а продолжал добиваться успеха. У тех, кому все вокруг рукоплескали, говоря: “Мы-то знали, что ты это сможешь! Мы были уверены в тебе!” Но невидимый друг еще никому не позволял добиться большого успеха, не проверив человека на настойчивость. Тем, кто не справился с этим тестом, он просто не ставил оценок. Те же, кто его прошел, получали самое щедрое вознаграждение — достижение цели. И это еще не все! Им выпадало неизмеримо больше, чем простая материальная компенсация. Они приобретали знание того, что “каждая неудача несет в себе зерно благоприятного — в будущем — хода вещей”. Поистине “нет худа без добра”.

Поражение — это ненадолго

Есть люди, которые по собственному опыту знают, что настойчивость — это крепость. В ней они обороняются от поражений и с таким упорством претворяют желания, что поражения рано или поздно оборачиваются победой.

Мы всегда смотрим на жизнь как бы с обочины, откуда хорошо видно огромное количество падших и уже не поднявшихся людей. И лишь немногие сумели воспринять поражение как толчок к новому усилию, не захотели приспособливаться к неумным шуткам, которые порой выкидывает жизнь. Но есть, слава богу, молчаливая и неотразимая сила, приходящая как спасение к людям, продолжающим бороться даже при всеобщем унынии. Лучшего определения, чем настойчивость, ей, право же, не придумаешь. Ведь известно: у кого нет настойчивости, тот может и не помышлять об успехе.

Написав эти строки, я оторвался от работы и огляделся по сторонам.

Я увидел великий мистический Бродвей — “кладбище Надежд” и “парадный подъезд Случая” одновременно. Со всего мира люди стекаются на Бродвей в поисках денег, богатства, славы и всего того, что принято называть успехом. Иногда кто-нибудь из этой огромной процессии выходит вперед, и мир узнаёт, что еще один человек завоевал Бродвей. Но сделать это быстро никому не удавалось. Бродвей признает талант, достаивает славы гения и платит звонкую монету только тем, кто не пасует перед трудностями.

Вот мы и приблизились к тайне — как покорить Бродвей. Эта тайна неотделима от настойчивости! Она открывается и в истории о Фэнни Херст, чья настойчивость позволила-таки завоевать “Великий Белый Путь”. Она приехала в Нью-Йорк в надежде разбогатеть,

занимаясь литературным трудом. Успех не спешил к ней навстречу, но все-таки пришел. А первые четыре года Бродвей испытывал мисс Херст. Дни она проводила в работе, ночи — в надежде. Когда надежда исчезла как утренний туман, она не посмела сказать: “Ну ладно, Бродвей, ты выиграл!” Нет! Она сказала: “Отлично, Бродвей, ты можешь отвадить кого угодно, но только не меня. Я заставлю тебя сдать-ся”.

Один издатель (а это был издатель газеты “Сатэрдэй Ивнинг Пост”) отправил ей тридцать шесть писем с отказом, прежде чем она “разбила лед”, добившись своего. Посредственный писатель, равно как и посредственный человек в любой другой сфере деятельности, бросил бы это занятие при первом же отказе. Фэнни же мостила себе дорогу четыре года, потому что она была настроена на победу.

Затем последовала развязка. Чары были разрушены, и невидимый экзаменатор поставил отличную оценку — она прошла испытание на прочность.

С этого времени издатели проложили дорогу к ее дому. Монеты катились так быстро, что она с трудом успевала их считать. Затем ее открыли “киношники”, специалисты по “движущимся картинам”, — и деньги потекли к ней рекой.

Я рассказал вам историю, иллюстрирующую возможности настойчивости. И Фэнни Херст вовсе не исключение. Кто бы когда ни преуспевал, прежде всего он должен был обрести настойчивость. Бродвей предложит любому нищему чашечку кофе и сэндвич, но он требует настойчивости от тех, кто делает большие ставки.

Кэйт Смит, читая эти строки, пусть скажет “аминь”. Ибо она пела долгие годы без всякого вознаграждения, когда ей удавалось найти сцену. Бродвей был неумолим, он сказал ей: “Хочешь петь? Пожалуйста, если сможешь!” И она пела, потому что умела это делать. Наконец Бродвей устал и промолвил: “В чем же дело? Если ты все это прошла, назначай свою цену и честно работай”. И мисс Смит объявила свою цену. Очень высокую.

Настойчивым может стать каждый

Настойчивость — это состояние вашего сознания, поэтому его можно культивировать. Подобно любому состоянию сознания, настойчивость основывается на определенных принципах, среди которых:

1. Ясность намерений. Знание того, что ты хочешь, — первый и, пожалуй, важнейший этап в развитии настойчивости. Жизненно важные обстоятельства побуждают преодолевать значительные трудности.
2. Желание. Значительно проще быть настойчивым и долго не терять этого качества, если вас обуревают какая-нибудь страсть.
3. Уверенность в себе. Вера в то, что вы сумеете довести задуманное до конца, поможет вам следовать плану с необходимой на-

стойчивостью (уверенность в себе вы можете развить, следуя принципам, о которых говорится в главе “Самовнушение”).

4. Определенность планов. Выработанный план, пусть даже он будет совершенно нереален и невыполним, все рано поддержит в вас чувство настойчивости.

5. Тщательный анализ. Знание того, что ваш план надежен и выполним, основанное на опыте или наблюдении, укрепит настойчивость; напротив, гадание вместо анализа не оставит от настойчивости и следа.

6. Сотрудничество. Симпатия, понимание и гармоничное сотрудничество всегда помогают настойчивости.

7. Сила воли. Настойчивость прививается также привычкой концентрировать все мысли на разработке плана, ведущего к достижению ясных целей.

8. Привычка. Настойчивость как прямой результат привычки преобразуется в черту характера. Сознание всегда впитывает в себя некоторую часть ежедневного опыта. Наиболее сильным лекарством от страха является вынужденное и многократное проявление смелости. Кто был на фронте, на передовой, прекрасно знает об этом.

“Изошренная настойчивость” — в восьми переменах

Прежде чем от настойчивости перейти к другой теме, определите, чем вы отличаетесь от других людей и чего вам не хватает для приобретения этого важного качества. Обдумайте свои действия пункт за пунктом, и вы увидите все затруднения как на ладони. Такой анализ, кроме всего прочего, поможет лучше познать себя. Ниже перечислены ваши истинные враги, стоящие между вами и успехом. Вы обнаружите в этом списке не только симптомы, указывающие на недостаток настойчивости, но и слабости, которые нужно преодолеть желающим преуспеть в жизни:

1. Непонимание своих желаний.

2. Промедление, неважно, оправдано оно или нет (всегда найдется тысячи уважительных причин для промедления).

3. Отсутствие интереса к приобретению специальных знаний.

4. Колебания и нерешительность по любому поводу, привычка перекладывать ответственность на других, вместо того чтобы самому выходить из трудного положения.

5. Привычка ссылаться на обстоятельства, вместо того чтобы разрабатывать четкий план решения проблемы.

6. Самовлюбленность. От этого недуга лекарств почти нет, как и надежд у тех, кто им страдает.

7. Равнодушие или безразличие, чаще всего выражающееся в готовности к компромиссам по любому вопросу без сопротивления и борьбы.

8. Привычка винить в собственных ошибках других и воспри-

нимать неблагоприятные обстоятельства как неизбежные.

9. Отсутствие страсти, приводящей все в действие без оглядки на побудительные мотивы.

10. Готовность, иногда переходящая в рвение, поставить на всех делах точку при малейшем признаке неуспеха (см. последнюю главу “Шесть признаков страха”).

11. Отсутствие четкого плана действий, зафиксированного на бумаге, в случаях, когда необходим тщательный анализ.

12. Неумение учитывать изменение идеи или первоначального плана, схватить случай за хвост, если такая возможность представится.

13. Хотение вместо веления.

14. Привычка к нищете вместо стремления к богатству, абсолютное отсутствие честолюбия: желания быть, делать, иметь.

15. Привычка размениваться по мелочам, сотрудничать со спекулянтами и прочей “мелкой сошкой”, попытки получить все сразу, ничего не отдавая взамен или отдавая неравную долю; неэквивалентная отдача (обычно выражающаяся в неоправданном риске, заключении сделок, больше похожих на аферу, чем на предпринимательство).

16. Страх перед критикой, перед мнением других. Часто одна только мысль, что скажет, подумает или сделает кто-то, лишает человека всякой способности мыслить и действовать. Этот враг должен стоять во главе всего списка, поскольку всегда так или иначе существует в подсознании и многие не дают себе даже отчета в его существовании (см. также последнюю главу “Шесть признаков страха”).

Критиковать — дело нехитрое

Рассмотрим симптомы. Большинство людей живут под сильным влиянием родственников, друзей и общества, настолько сильным, что не могут жить собственной жизнью и быть самими собой из-за боязни критики.

Многие, например, делают ошибку в выборе супруга (или супруги) и остаются на всю жизнь несчастными и неудовлетворенными, так как боятся, что их осудят, если они постараются исправить ошибку. Кто знаком с этой формой страха, знает, какой непоправимый ущерб он наносит, расстраивая честолюбивые стремления и всякое желание чего-либо достичь в жизни.

Миллионы людей пренебрегают возможностями учиться и после окончания учебного заведения, боясь все того же осуждения (мол, “всю жизнь учись — дураком помрешь”).

Бесчисленное множество людей позволяет разрушить свою жизнь родственникам, третирующим их рассуждениями о чувстве долга, которые на деле не стоят ломаного гроша. (Чувство долга вовсе не значит, что можно позволять другим разрушать наши честолюбивые

стремления и планы, а также лишать нас права на собственную жизнь и права оставаться самими собой.)

Далее. Некоторые не используют свой шанс в бизнесе, поскольку боятся осуждения в случае неудачи. С ними все ясно: боязнь критики перевесила желание успеха.

Слишком многие и не ставят перед собой высоких целей, даже пренебрегают выбором карьеры из боязни того, что родственники и “друзья” могут сказать: “Вперед бабки в пекло не лезь” или “Не высовывайся!”.

Когда Эндрю Карнеги предложил мне посвятить лет двадцать разработке учения о личном успехе — учения, претендующего на философские обобщения, — первым моим чувством был страх: а что скажут люди? Предложение Э. Карнеги ставило передо мной такую цель, что я был бы счастлив добиться ее хоть в какой-то части. Мгновенно в моем сознании выстроились в ряд оправдания и причины отказа от этой затеи, и все они были следствием врожденного страха, наследственной боязни осуждения. Какой-то внутренний голос шептал мне: “Это не для тебя — работы через край, и она займет всю оставшуюся жизнь. Что подумают о тебе твои близкие? Как ты зарабатываешь себе на пропитание? Никто еще не брался за построение стройной философской концепции успеха, а ты какое имеешь право на это, ты, доморощенный философ? Кто ты такой вообще, чтобы ставить перед собой такие высокие цели? Вспомни, где ты родился и вырос, — что ты можешь знать о философии, науке всех наук? Люди скажут, что ты тронулся маленько (и они действительно так сказали потом). Почему же никто прежде тебя не додумался до этого, а если додумался, почему не сделал?”

Эти и другие мысли с быстротой молнии промчались в моем сознании. Казалось, весь мир неожиданно посмотрел на меня с усмешкой — так что, конечно же, надо было отказаться от любого желания, вытекающего из предложения мистера Карнеги.

У меня было много возможностей тогда и потом уничтожить в себе всякое честолюбивое стремление, прежде чем оно взяло верх и стало контролировать мои действия. Позже, набравшись жизненного опыта, я пришел к выводу, что большинство идей являются в мир мертворожденными или недоношенными и им (в последнем случае) нужен глоток воздуха в виде четкого плана действий, и действий непосредственных, немедленных. Время вынаживания идеи и есть время ее рождения. Каждая минута жизни сильно повышает ее шансы на выживание. Страх осуждения лежит в основе разрушения большинства мыслей и замыслов, которым никогда не суждено реализоваться.

Не упускайте свой шанс

Многие люди полагают, что материальный успех — результат

везения, счастливо выпавшей карты. Здесь, конечно, есть доля истины, но те, кто целиком и полностью полагаются на игру случая, почти всегда бывают разочарованы. Главная их ошибка в том, что они не замечают других важных факторов успеха, которые нельзя упускать из виду, если вы действительно хотите преуспеть. Один из таких факторов — знание, как превратить шанс в закономерность.

Во времена депрессии известный комик Л. М. Филдс лишился всех своих накоплений, работы и, стало быть, средств к существованию (водевиль тогда умер как жанр). Кроме того, ему было за шестьдесят и все считали его стариком. Но он так хотел вернуть себе прежнее богатство, что согласился работать без вознаграждения на новом для себя поприще (в кинематографе). В довершение ко всем неприятностям он неудачно упал и сломал себе шею. Многие бы на его месте сдались. Но Филдс был от рождения настойчив. Он знал, что если будет упрямо продолжать свое дело, то рано или поздно получит свой шанс. И он получил его. Однако это не было случайностью!

Мэри Дресслер оказалась на дне — без денег, без надежды даже на какую-нибудь работу, ей тоже было что-то около шестидесяти. Но и она устремилась в погоню за своей “синей птицей” и тоже преуспела. Ей настойчивость принесла такой триумф, какой и не снился людям много моложе нее. У кого в этом возрасте еще сохранилось честолюбие и высокие цели?

Эдди Кантор потерял все свои сбережения в 1929 году в результате биржевого краха, но зато сохранил и настойчивость, и смелость. Благодаря им, да еще своим замечательным глазам, он скоро стал получать доход в 10 000 долларов еженедельно! Истинно, если у кого есть настойчивость, то он может прекрасно себя чувствовать в любой ситуации даже при отсутствии многих других необходимых для процветания качеств!

Единственный шанс, на который вы можете полностью положиться, — тот, что обязан своему появлению вам самим, найденный вами самими с необходимой для этого настойчивостью. Только начинать надо, имея ясную, определенную цель.

Нам не хватало друг друга

Жил да был когда-то давно некий властитель. Только в сердце своем он был не король, а просто одинокий человек. Его руки — руки принца Уэльского — больше сорока лет домогались многие красавицы, принцессы всей Европы сохли по нему. Он жил, не уединяясь, и, когда стал Эдуардом VIII, вдруг ощутил глубокую внутреннюю пустоту, которая вряд ли могла быть понята кем-либо из его блистательного окружения, — и эта пустота могла быть заполнена только любовью.

А помните Уоллис Симпсон? Дважды, оступившись в поисках любви, она находила в себе мужество продолжить поиски. Любовь

была ее самым большим долгом. Что может быть более великим, чем любовь? Творец не говорит: придумывайте ваши условности, осуждайте, клеветайте, злословьте, живите по расчету. Он говорит: любите.

Думая об Уоллис Симпсон, вспомните и о том, кто знал, что ей было нужно, и подарил ей в итоге больше чем царство. Женщины, думающие, что мир принадлежит мужчинам, не имеют никаких шансов на победу. И лучше всего им было бы проследить за жизнью тех избранных, которые в возрасте, считающемся “поздним”, находят то, чего никак не могут найти большинство незамужних женщин во всем мире.

А что же король Эдуард? Заплатил ли он слишком высокую цену за ту единственную женщину, в которой так нуждался?

Мы можем только догадываться. Но видим решимость, знаем, что за эту решимость надо было сначала заплатить, что за нее было заплачено, и заплачено сполна.

Британская империя проложила дорогу к новому мировому порядку. Герцог Виндзорский и его жена в конце концов были примирены с королевской семьей. История их любви, их настойчивости и целеустремленности, той высокой цены, которую им пришлось заплатить, и, наконец, триумфа любви легко может быть отнесена к делам давно прошедших дней. Но все равно помните всегда о том, как они искали лучшее сокровище мира и как добились своего.

Спросите у первых ста встречных, чего они хотят в этой жизни, и девяносто восемь из них не смогут вам точно ответить. Если вы будете настаивать, одни скажут “покоя”; другие назовут деньги; некоторые скажут “счастья”; другие — “славы и могущества”; оставшиеся — “общественного положения”, “комфорта в жизни”, “возможности петь, танцевать, писать”. Но никто из них не раскроет ни одного из этих понятий, а тем более не расскажет, как этого добиться. Ни у кого нет ни малейшего намека на четкий план, посредством которого можно достичь всех этих очень смутно высказанных желаний.

Из желаний богатств не получается. Они получаются из ясного плана действий, основанного на таких же ясных устремлениях и осуществляемого с необходимой настойчивостью.

Четыре шага в воспитании настойчивости

Каждый, кто желает воспитать в себе необходимую настойчивость, должен сделать четыре простейших шага. Для этого не надо никакого особенного ума, никакого особенного образования, больших усилий и чрезвычайной траты времени. Вот эти необходимые шаги:

1. Ясная цель или стремление при наличии страстного желания, добиться результата.
2. Четкий план, описывающий последовательность действий.

3. Независимое сознание, прочно защищенное от разрушительных влияний, включая внушения родственников, друзей и знакомых.

4. Дружественный союз, сотрудничество с одним или несколькими людьми, которые могут поддержать ваше стремление идти к цели, используя план действий.

Эти четыре шага (этапа) существенны для успеха в любой области деятельности. Для тех, кто готов следовать тринадцати принципам нашей философии, они должны стать как бы второй натурой или чертой характера.

Это четыре шага, от которых зависит ваше материальное положение.

Это четыре шага, которые ведут к свободе и независимости суждений.

Это четыре шага, которые принесут вам богатство, большое или очень большое.

Это четыре шага, которые проложат вам путь к могуществу, славе и мировой известности.

Это четыре шага, которые гарантируют случай и шанс.

Это четыре шага, которые преобразуют сон в явь, мечту в реальность.

Это четыре шага, которые откроют дорогу победе над страхом, разочарованием и равнодушием.

Тех, кто научится делать эти четыре шага, ожидает роскошное вознаграждение. Вы сами выпишите себе билет в то будущее, которого захотите.

Кому помогает Высший Разум?

Что это за мистическая сила, которая посылает настойчивым и целеустремленным прекрасные возможности для преодоления трудностей? Или настойчивость — такое качество человеческого характера, что она сама по себе рождает в сознании некие формы духовной, ментальной, а может быть, даже и химической энергии, обеспечивающие доступ к сверхприродным силам? Кто знает, может. Высший Разум всегда на стороне тех, кто не перестает сражаться. Даже проиграв, когда, кажется, все против него?

Эти и подобные им вопросы стали возникать в моей голове, когда я присмотрелся к людям типа Генри Форда. Ведь он начал практически с нуля, а закончил тем, что создал огромную индустриальную империю буквально при помощи одной только настойчивости. Или Томас А. Эдисон, имевший всего три месяца образования, но претворивший свою настойчивость в “говорящую машину”, в “движущиеся картинки”, лампу накаливания и в полусотню других столь же жизненно важных изобретений.

У меня была счастливая возможность год за годом в течение большого периода времени наблюдать и за мистером Эдисоном и за

мистером Фордом, а кроме того, изучить их поведение в закрытом кругу, так что когда я говорю о своих выводах, то они основаны на истинном анализе и истинном значении. А выводы эти таковы: я не нашел ничего другого, кроме настойчивости, что хотя бы отдаленно могло навести на предположение об источнике их феноменальных достижений.

Всякий, кто занимался исследованием жизнедеятельности проповедников, философов, людей, творящих чудеса, легендарных религиозных деятелей прошлого, приходил к неминуемому выводу, что главнейшими, основными причинами их исторических достижений были настойчивость, концентрация усилий и определенность целей.

Возьмите, к примеру, странную, завораживающую историю Магомета, проанализируйте его жизнь и сравните с современной жизнью преуспевающих людей, в которой промышленность и финансы определяют все, и вы увидите, как это ни странно, что их объединяет. Да, именно настойчивость!

Если вы заинтересованы в изучении той таинственной силы, которая рождает могущественное качество настойчивости, прочтите биографию Магомета. Рекомендую ту, которую написал Исоэд Бей. А вот краткий обзор этой книги, взятый из газеты “Геральд Трибьюн”, который может послужить как бы авансом для тех, кто действительно заинтересуется и захочет прочитать ее полностью, чтобы получить изысканнейшее наслаждение.

ПОСЛЕДНИЙ ВЕЛИКИЙ ПРОРОК

(автор обзора Томас Сьюгрю)

Магомет был пророком, но никогда не творил чудеса. Он не был мистиком, не создал никакого официального учения; до сорока лет он не приступал к своей миссии. Когда Магомет объявил, что он — Посланник Господа, пророчествующий об истинной вере, он был жестоко осмеян и публично объявлен сумасшедшим. Дети показывали на него пальцем, а женщины бросали в него грязь и камни. Он был изгнан из своего родного города, Мекки, а его последователи отрешены от всего земного и выгнаны в пустыню вслед за ним. За первые десять лет пророческой деятельности Магомет не получил ничего, кроме насмешек и издевательств, нищеты и страданий. Но прошло еще десять лет, и он стал правителем всей Аравии, руководя ею из Мекки, главой новой мировой религии, которой суждено было распространиться от Дуная до Пиренеев. Сила, движущая ее, покоилась на трех китах: могуществе слова, силе молитвы и родстве человека с Богом.

Его жизнь не была особенно наполнена смыслом. Он родился в одном из древнейших родов Мекки, которая была в то время торговым городом, чуть ли не торговым центром всего человечества, больше походившим на проходной двор. В городе было грязно, пыльно и

душно, поэтому детей отправляли обычно на воспитание к бедуинам. Так воспитывался и Магомет, выросший на молоке кобылиц, заменивших ему родную мать, здоровым и сильным юношей. Он пас овец, а вскоре нанялся к некоей богатой вдове начальника каравана. Так Магомет прошел по всему Востоку, разговаривая с самыми разными людьми самых разнообразных религиозных убеждений. Он видел, как христианство распадается на множество сект, враждующих между собой. Когда ему стукнуло двадцать восемь, вдова вышла за него замуж. Его отец был против брака, но она подпоила его и заставила благословить их. Следующие двенадцать лет Магомет провел в качестве богатого, всеми уважаемого и изворотливого торговца. Но затем он вдруг удалился в пустыню, а в один прекрасный день вернулся с первыми стихами Корана, явившимися ему, и объявил себя Посланником Господа.

Коран, откровение Господне, и был самым необъяснимым чудом в жизни Магомета. Он не был поэтом, у него не было дара слова. Но стихи Корана, наполненные верой, были много прекраснее того, что могли бы сочинить профессиональные поэты всех арабских племен. Для арабов это было поистине чудом. Дар слова у них считается величайшим даром, а поэт приравнивается ко Всемогущему. Магомет сказал, что все равны перед Господом и что весь мир должен стать демократическим исламским государством. А это уже была политическая ересь, ведь Магомет, кроме всего прочего, еще и горел желанием разрушить 360 идолов во внутреннем дворе у камня Каабы. Этот камень привлекал огромное количество кочующих племен к Мекке, что означало успешную торговлю. Поэтому местные “капиталисты”, к которым, кстати, принадлежал и сам Магомет, обрушились на Пророка. Он удалился в пустыню и потребовал власти над всем миром.

Так родилось движение ислама. Из пустыни явилось пламя, которое уже нельзя было погасить, — армия сражающегося народа, сильная своим единством и желанием умереть за победу. Магомет призвал иудеев и христиан присоединиться к исламу. Он говорил, что не создает новой религии, а всего лишь призывает под свои знамена тех, кто верит в Единого Бога и готов сразиться за веру. Если бы христиане и иудеи поддержали Магомета, он завоевал бы весь мир. Но они отказались, неготовые принять новую для них идею священной войны. Когда войско Пророка вошло в Иерусалим, никто из жителей города не был убит, потому что так требовала вера Магомета. Но столетия спустя, когда крестоносцы захватили Иерусалим, не было пощады даже мусульманским старикам, женщинам и детям. Однако христианство все-таки сходится с мусульманством. Сходство — в универсальности учения о Едином Боге.

Мысли на заметку

Настойчивость переплавляет человека так же, как уголь превращает руду в высококачественную сталь. Настойчивость поможет вам развить до совершенства умение мыслить категориями денег, а ваше подсознание станет “монетной фабрикой”, их печатающей.

Повторите восемь пунктов, рассказывающих, как воспитать в себе настойчивость. Повесьте их перечень на стену, пусть он будет вроде постоянной мишени для вашей целеустремленности.

Люди типа Кэйт Смит, Л. М. Филдс, Фэнни Херст дают нам бесценный урок абсолютной необходимости настойчивости. Магомет и другие показывают, как настойчивость меняет весь ход истории.

Четыре простых шага ведут к привычке быть настойчивым, а также устраняют нежелательные влияния на ваше сознание и подсознание, влияния, от которых, вы, может быть, еще не до конца освободились.

Если гора не идет к Магомету Магомет идет к горе.

ДЕВЯТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: “МОЗГОВОЙ ЦЕНТР”

Совместное действие двух законов — из сферы экономики и из сферы психики ~ дает феноменальный результат. Сила интеллекта поможет вам увеличить состояние.

Сила ума — ключевая в достижении успеха. Планы сами по себе бессмысленны, если какая-нибудь сила не сдвинет их с места. В этой главе дается описание методики, помогающей интеллекту включаться в работу, а вам — эффективно его использовать.

Говоря “сила ума”, я имею в виду “организуемое и интеллектуально направленное знание”. Вы также встретите термин “организованное усилие”, подразумевающий совместные усилия двух или более людей, объединенных общей целью и общим планом работы.

Давайте вместе подумаем, как лучше выработать в себе эту силу. Поскольку она представляет собой “организуемое знание”, исследуем источники знания:

1. Высший Разум. С этим источником вы можете вступить в контакт по методике, описанной в одной из глав, при помощи творческого воображения.

2. Накопленный опыт. Опыт, накопленный человечеством (во всяком случае, его зафиксированную часть), можно почерпнуть из книг, имеющихся в любой хорошо оснащенной библиотеке. Важная часть этого опыта в классифицированном и систематизированном

виде приобретается в школах и колледжах.

3. Эксперимент и исследование. В науке, да, собственно, и в повседневной жизни люди собирают, классифицируют и обобщают все новые факты. Это источник, которым отнюдь не следует пренебрегать, особенно если вы не можете воспользоваться “накопленным опытом”. Но и в таких случаях не забывайте, разумеется, о творческом воображении.

Знания, полученные из любых источников, могут стать силой, если они будут организованы в плане действий и в конечном итоге сами станут действием.

Прочтите еще раз описание трех основных источников получения знаний и подумайте: легко ли вам будет действовать в одиночку — при их сборе, организации и тем более при практической реализации? А если планы обширны и предполагают многостороннюю деятельность, вам не обойтись без сотрудничества, прежде чем вспыхнет первая искра силы ума.

Секрет Эндрю Карнеги

Что такое “мозговой центр” и для чего он нужен? Это координация знаний и усилий — в духе гармонии — двух или более людей, объединенных стремлением к определенной цели. В предыдущей главе содержались рекомендации по заранее продуманному преобразованию вашего желания денег в собственно деньги. Если вы будете исполнять их настойчиво и разумно и при этом жестко подойдете к отбору людей в ваш “мозговой центр”, то вы уже на полпути к успеху.

Для того чтобы лучше понять скрытые потенциальные преимущества использования “мозгового центра”, рассмотрим экономическую и психическую стороны проблемы. Если вы окружаете себя людьми, всем сердцем желающими помочь вам советом, содействием, сотрудничеством, — экономические выгоды такого рода общения очевидны. И неудивительно, что подобный гармоничный альянс лежит в основе практически каждого большого состояния. Осознание этой простой истины может стать определяющим фактором в изменении вашего финансового положения.

Труднее понять психическую сторону управления при помощи “мозговой группы”. Может быть, вам что-то подскажет следующая мысль: “Два интеллекта, сошедшиеся вместе, неизбежно создают некоторое третье поле, которое может быть уподоблено новому, третьему, интеллекту”.

Человеческий ум представляет собой форму духовной энергии. Когда работа двух интеллектов гармонично координируется, их психические энергии вступают в фазу взаимодействия — в этом, собственно, и заключается психический аспект принципа работы “мозгового центра”.

Пятьдесят лет назад Эндрю Карнеги привлек мое внимание к

тому, как принцип “мозгового центра” действует в экономике. Надо ли говорить, что именно это определило содержание всей моей последующей жизни?

“Мозговой центр” самого мистера Карнеги состоял приблизительно из 50 человек, объединенных конкретной целью — производством и продажей стали. Мистер Карнеги полагал, что обязан своим состоянием интеллектуальному богатству, накопленному с помощью этих людей.

Похожая картина предстает при анализе биографии всех очень богатых людей. Отдавали они себе в этом отчет или нет, но в любом случае умели ставить на службу силу “мозговых центров”.

Впрочем, могло ли быть иначе?

Не гнушайтесь хороших советов

Человеческий мозг можно уподобить электрической батарее. Общеизвестно, что цепь из батарей производит больше энергии, чем отдельная батарея. Не менее известно, что даже отдельная батарея дает энергию в зависимости от количества и мощности составляющих ее ячеек.

Мозг функционирует примерно так же. Это, между прочим, объясняет, почему мозг у одних людей работает более эффективно, чем у других, и, главное, позволяет прийти к важному выводу, что “цепь” интеллектов, соединенных духом гармонии, производит больше “мыслительной энергии”, чем один интеллект. Подобно тому, повторюсь, как цепь из электрических батарей дает электричества больше, чем одна батарея.

Эта метафора сразу же открывает секрет действия принципа “мозгового центра”. Вначале гармоническое взаимодействие цепи интеллектов создает как бы новый интеллектуальный уровень. Но главное — этот новый уровень становится доступным для каждого интеллекта, входящего в цепь.

Кто не знает, что Генри Форд начинал деловую карьеру нищим, неграмотным и невежественным? Что за немисливо короткий срок (десять лет!) он одолел эти три препятствия, а за двадцать пять лет стал богатейшим человеком Америки! Соотнесите этот факт с другим:

первые заметные успехи появились после того, как мистер Форд подружился с Томасом Эдисоном. А что вы скажете, узнав, что наибольших результатов мистер Форд достиг после знакомства с Харви Файрстоуном, Джоном Берроусом и Лютером Бербэнком?! Вот что может выйти из содружества умов!

Человек способен воспринимать характер, навыки и силу мысли тех, с кем сотрудничает. Постоянный контакт Г. Форда с Т. Эдисоном, Л. Бербэнком, Д. Берроусом и Х. Файрстоуном увеличил его собственный интеллект на сумму интеллекта, опыта, знаний и духовных

сил этой четверки. Не говоря, конечно, о безусловном следовании принципу “мозгового центра” с помощью методов и способов, описываемых в нашей книге. Но вот он, этот принцип, — используйте!

Мы упоминали уже Махатму Ганди. Давайте посмотрим, как он достиг своего беспримерного влияния на умы двухсот миллионов людей, объединив их в стремлении к общей цели. Конечно, это было чудом. Если вы так не считаете, попробуйте убедить хотя бы двух человек действовать совместно и согласно в течение хоть какого-нибудь отрезка времени.

Любой человек, занимающийся бизнесом, знает, что за чертовски сложная штука — заставить своих служащих работать в духе, хотя бы отдаленно напоминающем согласие.

Как вы понимаете, основным и первым источником силы мысли мы назвали Высший Разум. Когда несколько человек согласно взаимодействуют, движимые общей определенной целью, Высший Разум и есть тот универсальный источник, из которого они черпают, ибо он — величайший из всех источников силы мысли, к которому сознательно или бессознательно обращаются гении и вожди.

Два других источника вашей силы, к сожалению, не более надежны, чем пять человеческих чувств. Понимая это, мы в соответствующих главах подскажем читателю, как легко можно выйти на Высший Разум. Но эта книга — не религиозная проповедь. Некорректно было бы интерпретировать ее основные принципы как намеренное вмешательство, напрямую или косвенно, в религиозную жизнь человека. У книги единственная цель: помочь читателю превратить желание в собственно деньги.

Читайте, думайте и медитируйте во время чтения. Поверьте, очень скоро вы поймете и увидите всю перспективу. Каждая глава — деталь. Но эта деталь — только для вас.

Нищета не строит планов

Ах как же застенчивы деньги! Как их приходится уговаривать и голубить, — ну совсем как девушку. И это не просто совпадение, ибо силы, которые здесь задействованы, не столь уж различны по природе. Имеете ли дело с девушкой или с деньгами, вы должны верить в успех. С девушкой или с деньгами — вы должны страстно желать. С девушкой или с деньгами — не забывать о настойчивости. С девушкой или с деньгами — вначале составить план, как ими овладеть. И наконец, в обоих случаях надо непременно достичь цели.

Когда деньги становятся большими, они обрушиваются на вас, как водопад. Деньги — к деньгам! Жизнь можно сравнить с рекой, в которой навстречу друг другу текут два потока. Один поток — вперед и вверх, к богатству. В противоположном — вниз, к бедности и нищете — плывут несчастливцы, попавшие в него и, главное, неспособные вырваться.

Не сомневаюсь, что люди, достигшие богатства, осознают существование этих жизненных потоков. В принципе они тождественны направлению и содержанию мыслительного процесса каждого человека. Позитивно направленное мышление ведет нас к богатству. Негативно направленное мышление — к нищете. Из этого логично вытекает мысль, значение которой трудно переоценить для человека, читающего эту книгу, чтобы разбогатеть.

Даже если вы оказались в потоке, несущем вас к нищете, эта мысль может оказаться веслом, ухватившись за которое вы сумеете переместиться в противоположный поток.

Итак, внимание! Нищета и богатство частенько меняются местами. Когда богатство приходит к нищему, это всегда бывает результатом хорошо продуманных и тщательно осуществленных планов. Нищете что планировать? Нищета самоуверенна и жестока. Богатство застенчиво и нежно. Ему надо понравиться!

Мысли на заметку

Идея “мозгового центра” Эндрю Карнеги — краеугольный камень его личного и делового успеха. Теперь она ваша — пользуйтесь! Это способ преобразования организованного, направляемого интеллекта во власть.

Человеческий ум — это тоже энергия. Сотрудничая, интеллекты образуют “энергетический банк”. Не считая третьей, невидимой силы Промысла.

Богатство — результат плана и организации. А быть бедным — это так просто! Нищете что планировать?

Три основных источника силы накопленного интеллекта готовы прийти к вам на помощь. Нужна лишь ваша воля. Нужно лишь знать как. Но ведь вы уже знаете...

Счастье не во владении, а в овладении.

ДЕСЯТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ТАЙНА СЕКСА И СУБЛИМАЦИИ

Направьте свою сексуальную энергию в творческое русло, и с ее помощью вы придете к процветанию. Сумеете понять, как женщина может помочь мужчине в достижении успеха. Используйте все выгоды этой древней истины.

Сублимация — это, попросту говоря, превращение сексуальной энергии в какую-нибудь другую. Посмотрим, как это происходит.

Сексуальные чувства вызывают к жизни некое состояние сознания. Из-за полного невежества в области секса большинство людей путают его с влечением плоти. Именно поэтому физическая сторона

секса оказывает существенное влияние на сознание.

В сексуальных чувствах запрограммировано:

1. Продолжение рода человеческого.
2. Сохранение здоровья (в качестве терапевтического средства, которому нет равных).
3. Преобразование посредственности в одаренность через сублимацию.

Объяснить механизм сублимации очень просто. Начнем с того, что сознание от мыслей предметных, материальных обращается к мыслям совершенно иной природы.

Из всех человеческих чувств сексуальное чувство наиболее могущественно. Движимый этим чувством, страстью, человек может развить в себе остроту воображения, смелость, силу воли, настойчивость и творческие способности, доселе ему неизвестные. Чувственное желание настолько сильно захватывает человека и подчиняет его себе, что он рискует репутацией или даже самой жизнью, не задумываясь над последствиями, лишь бы обладать желанной целью. Если обуздать это чувство и направить в нужное русло, то все атрибуты его божественной силы: воображение, смелость и прочие — сохраняют свою остроту и необычность.

Организованные таким образом творческие способности можно использовать и в литературе, и в изобразительном искусстве, и в любой иной работе по призванию, не исключая работу по накопыванию состояния. Ведь бизнес — это тоже творчество, как и любое другое дело, которому мы отдаемся добровольно.

Конечно, преобразование сексуальной энергии в творческую требует некоторого напряжения воли, некоторого, что ли, опыта, но игра стоит свеч. Половое влечение дано нам от рождения, и нет ничего естественнее его. Поэтому его нельзя ни подавить в себе, ни уничтожить. Но сексуальная энергия постоянно ищет выхода, пробуждая в нас чувства, обогащающие и тело, и душу, и дух человека. И если не дать ей выхода посредством сублимации, она все равно материализуется и найдет его.

Так, реку можно запрудить и какое-то время контролировать уровень воды, но все равно рано или поздно ей надо будет дать выход.

Движущая сила пола

Поистине удачливы во всем бывают те одаренные натуры, которые находят выход сексуальной энергии в творчестве, созидании. Научными исследованиями установлены весьма занимательные факты:

1. Самых значительных результатов добиваются люди с высоко развитым сексуальным чувством, особенно если они овладели искусством сублимации.

2. Люди, ставшие миллионерами или получившие широкую известность в области литературы, изобразительного искусства, архитектуры, а также промышленности (поскольку любое дело, как я уже говорил, это прежде всего творчество), так или иначе достигли высот под влиянием любви.

Выводы эти сделаны на основе тщательного изучения биографий многих и многих людей на протяжении более чем двухтысячелетней истории. И о какой бы яркой личности ни шла речь, будь это мужчина или женщина, их величайшие успехи почти всегда свидетельствуют о высоко развитом сексуальном чувстве.

Сексуальное чувство настолько сильно захватывает человека, это такая непреодолимая сила, что ей просто невозможно сопротивляться, если только вас не разбил паралич. Однако, используя силу этого чувства, его движущую энергию, вы сможете получить непрошенный дар сверхвозможностей, ощутить себя как бы суперменом и на волне этого чувства сделать много замечательного в жизни. Если вы сумеете постичь эту нехитрую истину — сами убедитесь в правильности утверждения, что тайна активной деятельности, творчества, предпринимательства и т. п. лежит в сфере сублимации.

Убейте в себе сексуальное чувство — и вы убьете основной источник ваших жизненных сил. Ясное подтверждение этому могут дать кастрированные животные. Свирепый бык после такой операции становится более кротким, чем самая миролюбивая корова. Сексуальные расстройства уничтожают в мужчине всякое желание бороться, жить, действовать; огонек в глазах его неминуемо гаснет.

Стимулы сознания — не по Заратустре

Человеческое сознание откликается на стимулы, которые “возбуждают” его, доводят до состояния высокого напряжения мысли, знакомого нам по словам “энтузиазм”, “творческое воображение”, “страстное желание”. Лучше, охотнее всего сознание откликается на следующие стимулы:

1. Сексуальное желание, страсть.
2. Любовь.
3. Страстное желание славы, могущества, финансовых успехов, денег.
4. Музыка.
5. Дружба с людьми того же или противоположного пола.
6. Союз интеллектов, основанный на тесной дружбе двоих или нескольких людей, объединяющихся в какой-либо области светского или религиозного знания.
7. У преследуемых или преследовавших людей — общность вынесенных испытаний, коллективизм страдания.
8. Самовнушение.
9. Страх. 10. Алкоголь и наркотики.

Этот список по праву открывает сексуальное влечение, могущее эффективнее всего подстегнуть сознание, возбудить умственные способности и заставить действовать. Восемь из десяти стимулов — естественны и конструктивны. Два — разрушительны. Список поможет вам лучше разобраться и сравнить основные источники, стимулирующие сознание. Как это ни покажется странным, сравнивая стимулы теоретически и на практике, вы убедитесь, что секс всегда стоит на первом месте. Это наиболее могущественная и оплодотворяющая ваш мозг сила. Это же и лучший стимул к действию.

Какой-то мудрец сказал, что гений — это человек, “носящий длинные волосы, питающийся чем попало и служащий мишенью для насмешек”. Но точнее было бы такое определение: “это человек, который понял, как лучше всего повлиять на интенсивность мысли, чтобы достичь такой высоты умственных способностей, с которой можно было бы свободно обращаться со всеми источниками знания, недоступными ординарному, заурядному мышлению”.

Думающий человек наверняка захочет поподробнее узнать о феномене гения. И первый же вопрос, который он задаст, будет следующим: “Каким образом гений может обращаться с недоступными для рядового ума источниками знаний?”

Второй вопрос будет таким: “Известны ли источники знаний, доступные только гениям, имеются ли они вообще, и если да, то как можно узнать о них?”

Мы дадим вам исходные данные, с помощью которых вы сами можете получить доказательства на практике, и, когда вы это сделаете, ответим на оба вопроса.

Воображение — шестое чувство

Реальность существования шестого чувства уже давно и неопровержимо установлена. Шестое чувство — это воображение. Однако большинство людей на протяжении всей жизни так ни разу его и не используют. А если и прибегают к нему, то делают это скорее случайно. И лишь сравнительно немногие люди обращаются к своему воображению осознанно и преднамеренно. Тех же, кто не только творчески использует этот ниспосланный ему дар, но и понимает, как он работает и чем хорош, мы называем гениями.

Дар творческого воображения — это прямая связь между смертным человеком и бессмертным Высшим Разумом. Все откровения восходят к области религии, а все открытия новых основ и новых принципов устройства мира — к творческому воображению.

“Четвертое измерение” мысли

Когда мысли и понятия возникают в голове посредством тех мгновенных импульсов, которые принято называть “предчувствиями”, их источниками вернее всего могут быть:

- 1) Высший Разум;
- 2) подсознание, в которое проникают все ощущения и импульсы, приносимые в мозг пятью чувствами;
- 3) умственные способности других людей;
- 4) кладовые подсознания других людей. Иные источники, инициирующие движение мысли, возникновение ее в сознании отдельного человека, неизвестны.

Если мозговая деятельность подпитывается одним из десяти указанных стимулов, результатом будет воспарение личности высоко над горизонтом ординарной мысли, заурядного, повседневного мышления. Это даст возвысившемуся таким способом человеку дистанцию, простор для мысли и самым положительным образом повлияет на качество его мышления, невозможное там, внизу. То же самое происходит, когда человек занят решением проблем своей предпринимательской деятельности или иной сферы, в которой он работает по призванию.

Поднимаясь на такую высоту мысли с помощью одной из форм, стимулирующих сознание, человек может сравнить свое состояние с полетом на аэроплане, когда линия горизонта раздвигается, увеличивая зону видимости. Более того, с этой высоты человек уже перестает быть связанным тем стимулом, который первоначально повлиял на развитие в его сознании высокопродуктивной деятельности, и совершенно не зависит от проблем повседневной жизни. Ведь он находится в мире мыслей, где еженасущные проблемы можно сравнить всего лишь с проплывающими внизу холмами и долинами, настолько высоко над ними он парит.

Во время этого парения мысли свободу действий обеспечивает творческое воображение. Оно расчищает дорогу мыслям. Оно становится восприимчивым к идеям, которые никак бы не пришли в голову человеку при других обстоятельствах. Шестое чувство — это такой дар, наличие или отсутствие которого проводит границу между гением и обыкновенным человеком.

Внутренний голос

Чем больше этот творческий дар используется, чем больше человек полагается на него и чем больше воображения ему требуется для импульса мысли, тем он становится более восприимчивым движущим силам, зарождающимся вне его подсознания. Этот дар удается развивать и совершенствовать только одним путем: обращаться к нему как можно чаще.

То, что мы называем “совестью”, действует целиком и полностью с помощью шестого чувства.

Великие художники, писатели, музыканты и поэты стали великими только по той причине, что умели или научились полагаться на “тихий застенчивый голос”, звучащий в них, используя дар вообра-

жения. Это хорошо известный факт, особенно для тех, у кого сложилось глубокое впечатление, что их лучшие мысли пришли к ним в качестве или в результате, так сказать, “предчувствия”.

Один оратор достиг известности лишь после того, как обнаружил, что, закрывая глаза, он стимулирует воображение. Однажды его, уже в зените славы, спросили, зачем он это делает в самый кульминационный момент своего выступления. И он ответил: “Я делаю так потому, что прислушиваюсь к своему внутреннему голосу”.

Один из наиболее преуспевающих и хорошо известных финансистов Америки тоже имел такую привычку:

он закрывал глаза на две-три минуты всегда, когда ему надо было принять какое-нибудь решение. Когда его спрашивали, зачем он это делает, он отвечал:

“Только с закрытыми глазами я могу приблизиться к источнику Высшего Разума”.

Идея зреет

Покойный ныне доктор Элмер Р. Гэйтс (из штата Мэриленд) совершил более двухсот открытий, имеющих практическое значение для самосовершенствования и использования своего творческого дара. Его метод интересен и даже необходим тому, кто мечтает стать гением в какой-нибудь области. Сам доктор Гэйтс, несомненно, принадлежал к разряду таких людей. Это действительно гений, каких мало, но он почти неизвестен обществу, даже научному миру.

В своей лаборатории он устроил “комнату личной коммуникации”. Ее стены были практически непроницаемы, и в нее не проникал ни один луч света. В комнате стоял только стол с писчей бумагой и стул, а на стене напротив был выключатель. Когда доктор Гэйтс нуждался в помощи тех сил, доступ к которым ему обеспечивало только его творческое воображение, он заходил в эту комнату, закрывал ее, концентрировал все свое внимание на известных изобретениях — тех, автором которых был он сам, — и пребывал в таком состоянии до того момента, пока в его голове не начинали мелькать новые идеи и соображения, чаще всего приводившие его к новым открытиям и изобретениям.

Однажды мысли его полились сплошным потоком, и он писал без перерыва три часа подряд. Когда вдохновение истощилось и он проверил свои записи, то обнаружил, что среди них оказалось описание новых, не имевших аналогов принципов. Принципов, о которых ничего не было известно в современном ему научном мире и описание которых при этом не могло занять больше минуты. Кроме того, они решали его научные проблемы.

Таким “высиживанием идей” доктор Гэйтс и зарабатывал себе на жизнь, выполняя заказы корпораций и частных лиц. Одна из крупнейших фирм Америки платила ему довольно прилично за каждый

час такого “высидживания”.

Нередко наши умственные способности не дают желаемого эффекта по той причине, что они в значительной степени опираются на жизненный опыт. Тут необходимо подчеркнуть, что знания, полученные в результате опыта, эмпирическим путем, не всегда бывают точными и истинными. Идеи, возникшие благодаря творческому дару, более достоверны, потому что они возникают из источников куда более надежных, чем те, на которые может рассчитывать замкнутое, ограниченное человеческое сознание.

Откройте в себе гения

Главное различие между гениальным изобретателем и заурядным “чудаком” в том, что гений пользуется даром творческого воображения, тогда как “чудак” понятия о нем не имеет. Изобретатель-ученый использует оба дара: аналитические способности и творческое воображение.

Как приходит к открытию ученый-изобретатель? Он начинает с организации и комбинирования уже известных идей и принципов, полученных в результате опыта, и делает это с помощью своих аналитических способностей. Если ему становится ясно, что их одних будет недостаточно для решения стоящих перед ним проблем, он обращается к тем источникам знания, которые предоставляют ему его творческие способности. Методы у всех, разумеется, индивидуальны, но суть состоит в следующем:

1. С помощью стимулов (десять из которых мы перечислили выше, хотя у каждого они очень личностны) ученый-изобретатель преодолевает обычный средний уровень мышления.

2. Затем он концентрирует все свое внимание на известных моментах, имеющих отношение к его проблеме (завершенная часть работы), и создает в своем воображении целостную картину, идеальный образ неизвестных моментов (незавершенная часть). Ученый-изобретатель держит этот образ в голове до тех пор, пока он не проникнет в подсознание, затем расслабляется, очищая свои мысли от всего постороннего, и ждет, когда в его уме “промелькнет” ответ на заданный подсознанием вопрос.

Иногда результаты бывают непосредственными и определенными, иногда отрицательными — все зависит от того, насколько развито шестое чувство, то есть творческий дар.

Мистер Эдисон перебрал более десяти тысяч комбинаций идей, используя исключительно свои аналитические способности, прежде чем “включил” творческое воображение и получил ответ, позволивший ему усовершенствовать лампу накаливания. Подобным же образом он действовал и тогда, когда изобрел фонограф.

Множество достоверных данных говорит о том, что творческое воображение существует на самом деле. Их можно подтвердить, тща-

тельно проанализировав жизнь и деятельность людей, лидирующих в тех областях, в которых они работали, не получив сколько-нибудь широкого образования. Замечательным примером человека, который стал великим, обнаружил в себе творческие способности, является Авраам Линкольн. После встречи с Энн Ратлиндж он открыл их и стал использовать, ведь стимулом была любовь. Любовь — всегда самый сильный источник, особенно когда речь идет об источнике гениальности.

Сублимация

История вся изобилует примерами неотразимого влияния женщин на великих людей. Один из таких исторических деятелей — Наполеон Бонапарт. Воодушевленный Жозефиной, он был непобедим. Когда же его рассудок (его “высший суд”) внушил ему мысль отказаться от Жозефины, слава его стала клониться к закату. Его поражение и одинокая кончина на острове Святой Елены — прямой результат этого решения.

Только требования приличия не позволяют нам напомнить простым американцам о тех богатых соотечественниках, которые вскарабкались наверх благодаря влиянию своих жен, но стоило им оступить, теряя деньги и состояния, как они сразу же отказывались от своих постаревших подруг в пользу новых, более молодых, и дела шли на поправку. Со всей очевидностью можно утверждать, что Наполеон был не единственным, кто открыл для себя, насколько влияние любви могущественнее всех других истинных источников гениальности.

Сознание человека обязательно нуждается в стимуле!

Самым мощным среди всех заслуживающих внимания стимулов является, конечно, секс. Эта движущая сила, если ее преобразовать и направить в нужное русло, способна поднять человека на такую высоту мысли, откуда он с легкостью справится с ежедневными “мелочами жизни”, которые так донимали его “внизу”.

Давайте освежим в памяти некоторые факты, известные нам из биографий великих людей. Вот имена некоторых из них, добившихся блестящих результатов в жизни. О каждом известно, что по природе своей это был очень сексуальный человек. Гений, окрылявший их, несомненно, сублимированная сексуальная энергия:

Джордж Вашингтон

Наполеон Бонапарт

Уильям Шекспир

Авраам Линкольн

Ралф Уолдо Эмерсон

Роберт Берне

Энрико Карузо

Томас Джефферсон

Элберт Губберт

Элберт Х. Гэри

Вудро Вильсон

Джон Х. Патерсон

Эндрю Джексон

Вы можете дополнить этот список сами, если достаточно начи-

таны и знаете биографии знаменитых людей. Но вряд ли вам удастся найти хотя бы одного человека во всей истории человечества, который добился бы величайших достижений в любой области и не был бы движим при этом чувством любви, не обладал бы прекрасно развитыми сексуальными способностями.

Если же вы не доверяете истории на том основании, что ничего нельзя проверить, составьте список преуспевающих людей, которых вы прекрасно знаете, и попробуйте найти среди них хотя бы одного импотента. Уверен, вы его не найдете.

Сексуальная энергия — это творческая сила всех без исключения гениальных личностей. Никогда не было, нет и не будет великого художника, архитектора, миллионера — импотента.

Но это не значит, что высокосексуальные люди — обязательно люди выдающиеся. Гениями становятся только те из них, кто так стимулирует свое сознание, что оно обращается к силам, доступным человеку только благодаря творческому воображению. Главным из всех стимулов, которые могут быть выработаны для такого “подъема”, была и остается сексуальная энергия. Простого обладания этой энергией недостаточно, чтобы воспитать в себе гения. Энергия любви должна быть преобразована в какую-нибудь иную энергию, иной вид желаний или поступков, прежде чем человек поднимется до уровня гения.

Однако большинство людей, не понимая этой великой силы или злоупотребляя ею, опускаются до состояния животного. И что уж тут говорить о гениальности!

Пустая трата энергии

Анализируя деятельность более чем двадцати пяти тысяч людей, я обнаружил, что редко кто добивался выдающихся успехов в возрасте до сорока лет. Чаще всего им уже было под пятьдесят, когда они набирали необходимую скорость. Этот факт так сильно удивил меня, что захотелось разобраться, в чем же дело.

Я выяснил: основная причина заключается в том, что большинство людей, не достигших возраста сорока — пятидесяти лет, расточают свою энергию, злоупотребляя физическим выражением сексуального чувства. Многие из них никогда не поймут, что сексуальную энергию можно и нужно использовать по-другому и эти возможности столь привлекательны, что перед ними меркнет простое физическое удовольствие. Большинство людей осознает это слишком поздно, потратив много лет, и как раз таких, когда сексуальная энергия находится в своей высшей точке. Но все-таки и они добиваются значительных успехов.

Впрочем, многие люди, даже преодолев рубеж сорока лет, продолжают растрчивать бездарно свою сексуальную энергию, которую можно было бы использовать в лучших целях. Таким образом, тончайшая и наиболее могущественная энергия выбрасывается на ве-

тер. Не зря же говорят: “Что посеешь, то и пожнешь”.

Из всех человеческих чувств и эмоций сексуальная энергия — самая сильная и возбуждающая человека, и именно поэтому чувственное влечение, желание, страсть, преобразованные и направленные в нужное русло, могут помочь в достижении наибольших результатов.

Природа — вторая натура

В истории много примеров, когда гениальность проявляется в результате искусственных стимулов, влияющих на сознание, таких, как алкоголь и наркотики.

Эдгар Аллан По создал своего “Ворона” под влиянием немало-го количества выпитого им ликера, “видя сны, которые до него не видел никто из смертных”. Джеймс Уитком Райли написал свои лучшие произведения, также вкусив алкоголя. Может быть, поэтому он видел “нереальную реальность: и видение, и обман, мельницу, воды теченье и клубящийся туман”. Самые замечательные творения Роберта Бернса тоже были результатом подобного состояния.

Но да будет позволено заметить, что многие люди такого сорта кончили очень плохо. К счастью, у природы в запасе оказались и другие средства, с помощью которых одаренные личности могут так стимулировать сознание, что оно обращается к тончайшим и редкостным мыслям. Мыслям, о которых никто не может с уверенностью сказать, откуда они возникли! И вряд ли здесь найдутся какие-нибудь заменители. .

Психологам хорошо известно, что между сексуальными чувствами и мистикой существует очень тесная связь. Этот факт, может быть, и объясняет странное, с нашей точки зрения, поведение людей, находящихся на первобытной стадии развития, во время религиозно-сексуальных оргий.

Миром и цивилизацией правят человеческие чувства, что бы там ни говорили. В своих поступках люди все-таки больше опираются на них, чем на разум. Теоретический дар сознания претворяется в действие и созидание целиком с помощью чувств, желаний, а не холодного рассудка. А сексуальное чувство — наиболее могущественное из всех остальных. Конечно, есть и другие стимулы сознания — мы их перечислили, — но ни одни из них, ни даже все, вместе взятые, по силе не сравнятся с чувством любви.

Стимул сознания — это временное или постоянное влияние на него, повышающее интенсивность мысли. Десять описанных нами стимулов — наиболее употребимы. Припадая к этим источникам, можно дойти и до Высшего Разума или, если будет желание и воля, войти в кладовые подсознания, как собственного, так и чужого. Так, впрочем, и действуют все гениально одаренные люди.

Секс и торговля

Интересный опыт: руководитель, направляющий усилия более чем 30 000 продавцов, сделал потрясающее заключение, что наиболее успешными дельцами оказываются люди с повышенной сексуальностью. Объяснить это совсем не трудно. Фактор личности, называемый часто “привлекательностью” или “притягательностью”, — не что иное, как сексуальная энергия. Высокосексуальные, чувственные люди обычно очень привлекательны, они выделяются из всех остальных. Тот, кто понимает эту чудодейственную силу и может развить и усовершенствовать ее, будет обладать огромным преимуществом перед другими людьми. Эта энергия сообщается тем, с кем вы имеете дело, с помощью следующих средств:

1. Рукопожатие. Прикосновение рук мгновенно показывает наличие “притягательности” или ее отсутствие.

2. Голос. Притягательность, или сексуальная энергия, “окрашивает” голос особым образом, делая его мелодичным и приятным на слух.

3. Осанка и походка. Высокосексуальные люди двигаются легко, изящно и просто.

4. “Вибрация” мысли. Сексуально одаренные люди примешивают в свои мысли сексуальные чувства, сознательно или бессознательно влияя на всех окружающих.

5. Стиль. Высокосексуальные люди, как правило, следят за своей внешностью чрезвычайно внимательно. Они тщательно выбирают одежду, чтобы подчеркнуть свои природные данные.

Принимая на работу продавцов, торговые менеджеры первым делом оценивают их привлекательность, видя в этом важнейшее условие для своего дела. У людей зажатых или не обладающих сексуальной энергией никогда и ни в чем не бывает воодушевления, поэтому они и не могут воодушевить других. А энергичность, энтузиазм — одно из самых необходимых для продавца качеств, чем бы он ни торговал.

Общественные проповедники, ораторы, юристы-законоеды (равно как и продавцы) при отсутствии сексуальной энергии — просто “шляпы”, и тем больше они “шляпы”, чем больше влияния на окружающих пытаются оказать. Прибавьте к этому тот факт, что большинство людей могут оказать хоть какое-нибудь воздействие, лишь если обратиться непосредственно к их чувствам, и вы осознаете всю важность сексуальной энергии в области торговли. Вы поймете, почему она должна быть от природы заложена во всех продавцах и торговцах. Лучшие продавцы, талантливые от рождения, становятся мастерами своего дела, если свою сексуальную энергию преобразуют, сублимируют в воодушевление! Все равно, делают это они сознательно или бессознательно. Из данного утверждения можно извлечь

весьма полезные практические выводы.

Продавец, который переносит предмет своей страсти из области секса и направляет его на покупателя с таким же воодушевлением, как если бы он занимался любовью, с такой же определенностью, как если бы его обуревали тончайшие и глубоко действующие чувства, владеет искусством сублимации независимо от того, знает он об этом или нет. И в большинстве случаев так и происходит, потому что многие продавцы просто не задумываются над тем, что они преобразуют сексуальную энергию, а тем более как они это делают.

Преобразование сексуальной энергии требует гораздо большей силы воли, чем способна приложить посредственность, потому она и терпит частенько поражения. Но для тех, кто понимает всю трудность и сложность волевых усилий при сублимации, есть выход:

постепенно, шаг за шагом воспитывать в себе такую способность. В общем, несмотря на огромные усилия, вознаграждение с лихвой возместит все ваши потери, в том числе и моральные.

Секс и предрассудки

Чудовищная невежественность царит у нас во всем, что касается сексуальных отношений. В этой области больше всего вульгарного непонимания, клеветы и бесстыдства со стороны низкопробных изданий.

Мужчины и женщины, которые счастливо одарены — да, именно счастливо — высоким сексуальным чувством, обычно причисляются к типу людей, желающих привлечь всеобщее внимание. И немудрено, что они вызывают всеобщую зависть.

Миллионы людей, даже в наш просвещенный век, развили в себе комплекс неполноценности по одной только причине: они никак не могли избавиться от предрассудков в области секса. Однако это утверждение ни в коей мере не должно служить оправданием разврату и распутству. Сексуальные чувства невинны только тогда, когда действуют заодно с разумом и разборчивостью. Ими злоупотребляют, и довольно часто, в той степени, в какой это сопряжено с унижением человеческого достоинства, с теми извращениями, которые портят душу и тело, вместо того чтобы обогащать их.

Автору этих строк кажется весьма знаменательным тот факт, что практически каждый лидирующий в своей области человек, деятельность которого он имел честь анализировать, был вдохновлен женщиной. В большинстве случаев в качестве “роковой женщины” выступала скромная, но самоотверженная жена, о которой общество не слышало ничего или почти ничего. Совсем нечасто предметом страсти и источником вдохновения была “другая” женщина.

Каждое разумное существо знает, что стимуляция сознания посредством неумеренного возлияния или даже приема наркотиков — это всего-навсего деструктивная форма невоздержанности. Но при

этом далеко не каждому известно, что злоупотребление сексом может войти в привычку, столь же пагубную для творческих усилий, сколь употребление наркотиков или алкоголя.

Человек бывает так же пьян от любви, как нанюхавшийся наркоман! Тот и другой теряют контроль и над рассудком, и над силой воли. Большинство случаев ипохондрии (навязчивых мыслей, расстроенного воображения) выросло из привычек, приобретенных в результате неверного понимания секса.

Очевидно, что невежество в области секса способно нанести удар как по здоровью человека, так и по всем его радужным планам и перспективам.

Невежество в человеческих отношениях широко распространено только потому, что эта тема долгое время была покрыта завесой тайны и стыдливо обходилась вниманием общества. Сохраненные в тайне, все эти вещи действуют на юное сознание, как запретный плод. А запретный плод ой как сладок! Результатом является, естественно, возрастающее любопытство и желание всеми доступными методами получить “знания” по запрещенному предмету, но к стыду законодателей и врачей, делающих все возможное, чтобы просветить вас в этой области, информация остается труднодоступной.

Урок плодотворных лет

Как уже было сказано выше, человек, не достигший сорока лет, редко подходит к пику своих творческих возможностей. Обычно люди создают все лучшее в их жизни в возрасте примерно от сорока до шестидесяти лет, когда достигают периода расцвета своих способностей (речь не идет о чрезвычайно одаренных людях, гениях и пророках). Эти утверждения основаны на тщательном исследовании деятельности тысяч людей. Пусть воспрянут духом те, кому еще нет сорока и кто еще не добился больших успехов. И пусть воодушевятся те, кто боится приближения “старости” за рубежом сорока лет. Наиболее плодотворны, как правило, годы от сорока до пятидесяти. Пусть вас не пугает приближение этого возраста, ждите его не со страхом, а в деятельной надежде.

Если вам еще нужны доказательства того, что лучшее время для человека начинается после сорока, прочитайте биографии наиболее преуспевающих людей Америки. Все доказательства вы найдете там. Генри Форд самого большого добился в возрасте далеко за сорок.

Эндрю Карнеги был еще старше, когда стал пожинать плоды своих усилий. Джеймс Дж. Хилл все еще сидел за телеграфным ключом, когда ему было под сорок. Его потрясающее восхождение началось позже. Одним словом, биографии американских промышленников и финансистов просто переполнены доказательствами, что лучшее, наипродуктивнейшее время — от сорока до шестидесяти.

Между тридцатью и сорока годами люди только начинают по-

стигать (если все-таки начинают) искусство сублимации. Это открытие тем не менее происходит как бы на втором плане, незаметно для самого открывателя. Он, конечно, не может не заметить, как увеличивается его энергия, направленная на достижение успеха, но в большинстве случаев не понимает причин этой благотворной внутренней перемены, которая коренится в гармонизации сексуальных чувств и любовных переживаний. Он осознает только одно: эта внутренняя перемена дает ему дополнительные силы, которые он может использовать в качестве необходимых стимулов к действию.

Поверьте в свою гениальность

Секс сам по себе — великая побудительная сила, но сила его подобна циклону: она стихийна и трудно поддается контролю. Когда же сексуальное влечение смешано с чувством любви, стремления становятся более уравновешенными, суждения более спокойными, переживания гармонируют с внутренним миром. Кто из тех, кому уже исполнилось сорок, настолько неудачлив, что не способен проанализировать это утверждение и подтвердить его собственным опытом?

Когда, движимый страстью, основанной только на сексуальном чувстве, мужчина хочет понравиться женщине, он может добиться всего. Однако его действия импульсивны, а иногда и разрушительны. Тот, кто находится под влиянием всепоглощающего влечения, в истоках которого лежит секс, и только, способен и украсть, и смошенничать, и совершить убийство. Но если сексуальные чувства возникают в результате любви, если любовь и секс сливаются воедино, тот же самый человек ведет себя разумно, взвешенно и достойно.

Любовь, влечение и секс способны подвигнуть сильных людей к сверхдостижениям. Любовь пробуждает в человеке такие чувства, которые служат ему в качестве предохранительного клапана, гарантируя выдержку и конструктивность усилий. В сочетании все три чувства могут поднять до уровня гения кого угодно.

Чувства — это состояние сознания. Природа обеспечила человека “химической лабораторией” сознания, которая действует подобно хорошо организованному химическому производству. Ведь общеизвестно, что химия, смешивая определенные компоненты, сами по себе довольно безвредные, может создать сильнодействующий яд. Человеческие чувства, смешиваясь в определенной пропорции, могут стать таким же ядом. Страсть и ревность вполне способны превратить человека в бешеное животное.

Путь к гениальности лежит через сексуальное развитие, использование секса, любви и увлечений и контроль над ними. Коротко процесс этот можно описать в следующих выражениях:

Поддержите в себе конструктивные чувства и мысли, постарайтесь сделать их преобладающими в вашем сознании. И наоборот, подавляйте в себе разрушительные эмоции. Сознание существует бла-

годаря мыслям, питающим его. С помощью силы воли можно заставить себя культивировать одни мысли и уничтожать, как сорняки, другие. Если у вас есть хоть немножко силы воли, то контролировать свое сознание проще простого. Контроль за ним начинается с настойчивости, переходящей в привычку. Секрет же контроля как раз и раскрывается в области сублимаций, преобразования сексуальной энергии. Если вас одолевают отрицательные эмоции или разрушающие душу чувства, их можно преобразовать в положительные и конструктивные простым способом: направить вашу мысль на что-либо дельное, созидательное.

Другого пути к гениальности, кроме как сознательной работы над самим собой, нет! Конечно, обуруаемый только сексуальной энергией, человек может добиться и, как правило, добивается высот в финансовой и предпринимательской деятельности. Но опыт показывает, что это так сильно влияет на характер, что лишает человека способности наслаждаться огромным состоянием и даже удерживать его. Последнее заслуживает внимания и анализа, поскольку здесь заложена какая-то непреходящая истина, знание которой поможет не только мужчинам, но и женщинам. Игнорирование ее приводит к тому, что тысячи людей лишаются счастья, даже обладая миллионами.

Могучий опыт любви

Воспоминания любви не проходят бесследно и не исчезают окончательно. Они живут и оказывают влияние на поведение человека даже тогда, когда источники ее заглохли. В этом нет ничего нового. Всякий, кто испытал истинную любовь, знает, какие глубокие следы оставляет она в сердце. Человек, которого не побуждают к успехам и достижениям чувства, так или иначе связанные с любовью, не может надеяться ни на что. Он мертв, хотя и кажется живым.

Вернитесь мысленно в прожитые годы и вспомните прекрасные переживания прошедшей любви. Такие воспоминания способны смягчить все ваши нынешние трудности и заботы. Они будут для вас источниками спасения от безжалостной действительности, и — кто знает, — может быть, путешествуя в этом иллюзорном мире, ваши мысли натолкнутся на какую-нибудь блестящую идею или план, который полностью изменит ваше финансовое состояние или хотя бы состояние души.

Если вы думаете, что все потеряли из-за несчастной любви, прогоните эту мысль немедленно. Тот, кто любил по-настоящему, не может потерять все, потому что не может потерять все никогда. Любовь непостоянна и прихотлива. Она приходит когда хочет, а уходит без предупреждения. Радуйтесь ей, пока она с вами, и не тратьте много времени на то, чтобы оплакивать ее уход. Сожаления, сетования и оплакивания не вернут ее все равно.

Не мучайте себя мыслью, что любовь приходит только однаж-

ды. Любовь приходит и уходит, не обращая внимания на порядковый номер, но нет двух одинаковых любовных переживаний. Обычно какое-то из переживаний оставляет наиболее сильный отпечаток в душе, чем все остальные, но благотворны они все. Естественно, мы не имеем в виду тех, кто склонен к обидчивости или циничности по отношению к ушедшей любви.

Любовь никогда не вызывала бы разочарования, если бы люди понимали всю разницу, всю пропасть, лежащую между любовью и сексом. Главное различие, видимо, в том, что любовь — это тайна и мистика, а секс — простая физиология. Опыт, переживание, касающиеся человека своими мистическими, таинственными струнами, никогда не бывают пагубными и тлетворными. Исключение и здесь составляют ревность и невежество.

Любовь, без всякого преувеличения, величайший жизненный опыт. Она приводит людей к общению с Высшим Разумом. А вместе с увлечением и сексом она дает всем творческим усилиям крылья, как бы подставляет им лестницу. Чувство любви, сексуальные переживания и романтические увлечения — вот вечный треугольник подвигов, воспитывающих в человеке гения.

Любовь — это чувство со всевозможными оттенками, она вообще трудноопределима. Но наиболее интенсивные переживания приносит любовь, сочетающаяся с сексуальными ощущениями. Браки, в которых любовное влечение не реализуется в здоровой сексуальной жизни, не могут быть счастливыми и распадаются. Любовь сама по себе не приносит счастья в супружестве. То же самое можно сказать и о сексуальном влечении. Но когда эти два прекрасных чувства переплетены, брак может принести состояние сознания, очень близкое к мистическим тайнам природы, мало кому открывающимся в нашей земной жизни.

А если к эти двум чувствам добавляется чувство или переживание, овеянное приключением или необычностью происходящего, то в этом случае сметаются уже все преграды между человеческим сознанием и Высшим Разумом. Тут-то и рождается гений!

Мелочи брака

И все-таки сколько еще требуется понимания для того, чтобы из хаоса чувств, существующих во многих супружеских парах, вывести гармонию, умиротворение! Неудовлетворенность браком очень часто выражается у людей в том, что, не понимая своих сексуальных или иных затруднений, они не перестают ворчать, брюзжать и всячески проявлять недовольство. Дисгармонии в браке не бывает только в том случае, если супругов не покидает любовь, увлеченность и правильное понимание сексуальных механизмов.

Счастлив муж, чья жена правильно понимает все связи между этими тремя китами супружества. Никакая обязанность не будет об-

ременительной, если ее мотивация исходит из этого триумvirата, поскольку будет естественно вытекать из обязанностей любви.

Давным-давно ведь известно, что “жена или спасет мужа, или его погубит”, но никто не дал еще вразумительного ответа, почему это так. “Спасет” или “погубит” — целиком и полностью зависит от того, понимает или не понимает жена, как связаны между собой любовь, увлеченность и секс.

Если жена позволяет своему мужу потерять к ней интерес в пользу других женщин, то обычно это происходит только по ее вине и именно из-за равнодушия, невежественного равнодушия к тем вещам, о которых мы говорили. Разумеется, это утверждение предполагает, что между мужем и женой существовало любовное чувство и оно было подлинным. То же самое верно и по отношению к мужу, который хочет, чтобы жена никогда не теряла к нему интерес.

В супружестве люди очень часто спорятся из-за миллионов мелочей и пустяков. Если все эти мелочи обобщить и тщательно проанализировать, то выяснится очень простая истина: все они проистекают из равнодушия к тому, что мы называем половыми отношениями.

Власть женственности

Самая великая побудительная сила мужчины — это его желание понравиться женщине! Первобытный охотник, выделявшийся среди других, становился вождем, как мы сейчас бы сказали, лидером, потому что хотел выглядеть лучше всех в глазах женщины. В этом отношении природа мужчин не изменилась нисколько. Нынешний “охотник” не приносит домой шкуры убитых им хищников, но обозначает свое желание выбором красивой одежды, комфортабельного автомобиля, подражанием привычкам богатого человека. Желание нравиться осталось совершенно таким же, как и на заре цивилизации. Единственное, что изменилось, — способы и методы обнаружения этого желания. Люди, обладающие деньгами, могущественные и знаменитые, по большей части без особого труда осуществляют свои планы и здесь. Уберите из их жизни женщину, и все их богатство станет для них бессмысленно и бесполезно. Нравиться женщинам — врожденная потребность мужчин, но осуществление этого желания дает женщинам власть, с помощью которой они могут как погубить их, так и спасти.

Женщине, понимающей природу мужчины и умеющей тактично и безболезненно помогать ему в удовлетворении его потребностей, нечего опасаться конкуренции со стороны других женщин. Мужчины бывают просто “гигантами” в смысле силы воли, мужественности и прочих выдающихся мужских черт, но выбирают и “делают” их такими — женщины.

Большинство мужчин никогда не согласятся с тем, что находят-

ся под влиянием женщин, которых они якобы сами себе выбирают, поскольку это в природе мужчин — думать, что их выделяют из всех остальных. Но умная женщина, зная сию мужскую слабость, никогда не делает из этого предмета обсуждения, а тем более — спора.

Некоторые мужчины, разумеется, догадываются, что находятся под женским влиянием — жены или возлюбленной, матери или сестры, — но никогда не выступают против такого влияния, поскольку они достаточно разумны и понимают, что не могут быть счастливы, если рядом с ними не окажется заботливых и добрых женщин. Мужчины, неспособные понять всей важности и значительности этой истины, лишают себя самой могущественной силы, которая, в сравнении со всеми остальными, вместе взятым, могла бы еще больше способствовать их успехам.

Мысли на заметку

Два весьма знаменательных факта о движущей силе секса дают вам новое понимание этого обильного источника энергии и силы. Сексуальная энергия может сделать вас такими же гениальными, какими она сделала Томаса Эдисона и Эндрю Карнеги.

Сексуальная энергия вместе с энтузиазмом, творческим воображением, пламенным желанием, настойчивостью может сделать вас и счастливым, и богатым.

Возвышенный строй мыслей поможет вам хотя бы уже тем, что обострит интуицию. Вы сможете настроиться на подсознание и идеи других людей.

Великая тайна всех одаренных изобретателей теперь будет работать на вас. Кроме того, вы поняли: ничто так сильно не поможет вам в вашем деле, как сексуальная энергия, — никогда не отказывайтесь от ее естественного проявления. Правда, понимание того, как ею следует распорядиться, ко многим приходит слишком поздно.

Источником непреходящих богатств как раз и являются источники всякой жизненной силы.

ОДИННАДЦАТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ПОДСОЗНАНИЕ

Подсознание, как спящий великан, ждет случая поддержать вас во всяком устремлении. В конце концов именно подсознание, рождающее позитивное мышление, принесет вам желаемое.

Подсознание действует через сознание. Импульс мысли, достигающий сознания, классифицируется и записывается. Мысли могут быть извлечены из сознания или удалены из него так же, как письма из почтового ящика.

Впечатления и мысли копяты и воспринимаются независимо от их природы. Вы можете по своей воле вживить в подсознание любой план, любую мысль, любое намерение, которые хотели бы перевести в материальный (или денежный) эквивалент. Но учтите: подсознание реагирует прежде всего на доминирующие желания, эмоционально подкрепленные верой.

Обдумайте это с учетом рекомендаций, изложенных в главе “Желание”, в связи с шестью наставлениями по формированию и реализации планов обогащения, и вы поймете важность того, что я хочу сказать.

Подсознание трудится день и ночь. Методами, неизвестными человеку, оно черпает из Высшего Разума силу, способную превращать желания в реальность. При этом подсознание использует те средства, которые делают ваши цели достижимыми.

Человек не в состоянии полновластно управлять подсознанием, но человек волен в выборе рабочего материала для него: у вашего подсознания есть только ваши планы, желания и намерения. Поэтому перечитайте-ка инструкции по использованию вашего подсознания в главе, посвященной самовнушению. Есть множество подтверждений тому, что подсознание представляет собой связующее звено между человеческим и Мировым Разумом, оно — посредник, с помощью которого мы непрерывно черпаем из источника Бесконечного Разума. Оно одно знает, как наши интеллектуальные усилия преобразуются в духовные. Подсознание — медиум, посредством которого молитвы возносятся к Тому, кто может их исполнить.

В начале было слово

Возможности созидательного усилия, связанного с подсознанием, беспредельны, они не поддаются реальному учету и вызывают трепет. Честно говоря, всегда, когда в беседе затрагивается тема подсознания, я испытываю чувство собственной незначительности и неполноценности, вероятно, из-за того, что знания человека об этом предмете, к сожалению, весьма ограничены.

Лишь восприняв как реальность существование подсознания и его возможности как медиума, материализующего желания, вы сумеете оценить всю важность рекомендаций, предлагаемых в главе “Желание”. Поймите также, почему я неустанно твержу: желания должны быть четкими. Четче, еще четче — вот видите: уже можно и записать! И будьте настойчивыми в следовании инструкциям.

Теперь о стимулах, возбуждающих в вас способность достигать подсознания и влиять на него. Не падайте духом, если не все получится с первой попытки. Помните: вы сможете управлять подсознанием, только если это станет привычкой. Следуйте рекомендациям из главы “Вера”. Вы еще не умеете управлять верой? Будьте терпеливы и настойчивы.

Я позволяю себе много повторов из глав “Вера” и “Самовнушение”. Это необходимо для вашего подсознания — ведь оно функционирует независимо от того, попытаетесь вы на него воздействовать или нет, и неизбежно приводит к следующему умозаключению: чувство страха, мысли о нищете и вообще все негативные мысли стимулируют ваше подсознание, пока вы не научитесь управлять ими и пока пищей для вашего ума не станет нечто более благодарное.

Подсознание не умеет бездействовать! Вы не даёте ему работы? Что же, оно будет функционировать на том, что попадет в него без вашего — раз вы так хотите — участия. Мы ведь уже объясняли, что ваше существование проходит в окружении всякого рода мыслительных импульсов, которые вступают в контакт с вашим подсознанием, не утруждая себя уведомлениями. Некоторые импульсы негативны, другие позитивны.

Ваша цель — отсечь поток негативных импульсов и помочь позитивным в их благотворном влиянии на подсознание. Если вы этому научитесь, считайте, что ключ от подсознания в ваших руках. Теперь вы полностью в состоянии обезопасить подсознание от воздействия неблагоприятных мыслей.

Все созданное человеком берет начало во вспышке мысли. Процессу созидания предшествует процесс воображения. Контролируемое воображение лежит в основе планов, ведущих к успеху в избранном деле. Импульс мысли должен пройти сквозь воображение и соединиться с верой. Совершенно так же план, соединенный с верой, попадает в подсознание именно через воображение.

Как видите, для сознательного использования подсознания необходимо согласованное следование всем предлагаемым нами рекомендациям.

О коне и о трепетной лани

Подсознание более склонно поддаваться прочувствованным мыслям, чем мыслям-”резонеркам”. Не зря же говорят, что чувства управляют людьми. Во всяком случае мы не ошибемся, утверждая, что подсознание с гораздо большей охотой реагирует на импульс мысли, одобренной эмоциями, а потому надо бы хорошенько... разобратся в наших чувствах. Человечеству известны семь основных положительных чувств и столько же отрицательных. Отрицательные нам знакомы лучше, не так ли? Они проникают в импульсы мысли сами по себе, что обеспечивает им свободный проход в подсознание. Положительные же — пассивны, они должны быть включены (с использованием методики самовнушения) в те импульсы мысли, которые вы хотите ввести в подсознание (рекомендации см. в главе “Самовнушение”).

Иногда мне кажется, что чувства — как дрожжи в тесте — способствуют переходу мысли из пассивного состояния в активное. А

вы сами не с большей ли охотой откликаетесь на мысль, зовущую вас голосом чувства, чем на повеление “холодного рассудка”?

Итак, вы готовитесь управлять подсознанием, чтобы внушить ему желание иметь деньги, побудить материализовать это желание. Но подсознание — не та “аудитория”, к которой просто найти подход. Вы должны говорить на ее языке — иначе вас не услышат. А язык подсознания — язык чувств. Так что чувства нам никак не обойти. Давайте же назовем семь основных положительных и семь основных отрицательных чувств, чтобы вы не ошиблись в выборе, когда будете с их помощью отдавать команды подсознанию.

Семь основных положительных чувств:

Желание

Вера

Любовь

Секс

Энтузиазм

Сентиментальность

Надежда Есть, разумеется, и другие положительные эмоции, но эти семь наиболее сильны и часто употребимы в созидательных усилиях человека. Управляйте ими, используя их, и остальные положительные эмоции окажутся в вашем распоряжении по первому требованию. Помните в этой связи — вы изучаете книгу, которая должна помочь вам развить “мышление категориями денег” путем заполнения сознания положительными эмоциями.

Семь основных отрицательных чувств (которых вам следует избегать):

Страх

Зависть

Ненависть

Мсть

Жадность

Суеверие

Гнев

Сознание не может быть заполнено одновременно положительными и отрицательными эмоциями. Что-то доминирует. Только вы ответственны за то, чтобы положительные эмоции оказывали определяющее воздействие на ваше сознание. В этом вам поможет привычка. Так сформируйте же привычку восприятия и использования только положительных эмоций! Постепенно они будут хозяйничать в сознании так полновластно, что у отрицательных эмоций не будет никакого шанса проникнуть в него.

И наконец, никогда не забывайте, что, только следуя даваемым здесь инструкциям буквально и постоянно, вы сможете научиться контролировать подсознание. Иногда даже одной отрицательной мысли в сознании достаточно, чтобы разрушить все положительные изменения в вашем подсознании.

Подсознание и молитва

Если вы наблюдательный человек, то наверняка заметили, что большинство людей обращается к молитве, после того как остальные способы оказались безрезультатными. А раз так, стало быть, в этот момент их сознание наполнено страхами и сомнениями, то есть чувствами, без которых не может действовать подсознание, связываясь с Мировым Разумом. Иначе говоря, сознание наполнено чувством, которое воспринимается Мировым Разумом и побуждает его к действию.

Если вы молитесь о чем-то, боясь, что Высший Разум не захочет действовать согласно вашему желанию, — значит, вы молитесь впустую. Если вы когда-либо получали то, что просили в молитве, вспомните состояние вашей души тогда — и вы поймете, что теория, излагаемая здесь, больше чем теория.

Способ связи с Мировым Разумом подобен тому, как колебания звука передаются радио. Если вы знакомы с принципом работы радио, то, конечно, знаете, что звук может быть передан, лишь когда его колебания преобразованы до уровня, не воспринимаемого человеческим ухом. Радиопередающее устройство модифицирует человеческий голос, увеличивая его колебания в миллион раз. Только так энергию звука можно передавать через пространство. Преобразованная таким образом энергия поступает в радиоприемники и реконвертируется до первоначального уровня колебания.

Подсознание, выступающее как посредник, переводит молитву на язык, понятный Мировому Разуму, доносит послание, содержащееся в молитве, и принимает ответ — в форме плана или идеи по достижению цели. Осознайте это — и вы поймете, почему слова, содержащиеся в молитвеннике, не могут и никогда не смогут связать ваш разум с Высшим Разумом.

Мысли на заметку

Подсознанию все равно — работать на успех или на поражение. Выбор — за вами. Вы сами исцелите или испелите себя.

Теперь вам известны семь отрицательных чувств. Сделайте все, чтобы для них не было места в вашем сознании. Впрягите в дело семь положительных чувств. Крепко держите возжжи!

Ваш разум мал — настройте его на Мировой Разум. Подсознание — ваше радио: посылайте молитвы и принимайте ответы. Энергия всей вселенной поможет молитвам сбыться.

Подсознание могущественно — не жалейте усилий, и вы овладеете им. В вашей власти будет желание — то, что лежит в основе всего.

Масштаб человека равен масштабу его ума.

ДВЕНАДЦАТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ИНТЕЛЛЕКТ

*В каждом уголке сознания вам откроются
новые поразительные возможности.*

*Используйте же свою способность
быстро, четко и эффективно мыслить.*

Более сорока лет назад автор, работая совместно с покойным доктором Александром Грэмом Беллом и доктором Элмером Р. Гэйсом, пришел к выводу, что каждый человеческий мозг как бы представляет собой устройство для — одновременно — приема и передачи колебаний мысли. Подобно радио, человеческий мозг способен воспринять колебания мысли, посланной другим мозгом. Вспомните описание работы “творческого воображения” (см. главу “Воображение”) и сравните с вышесказанным. Не правда ли, творческое воображение — это своего рода “приемное устройство” сознания, куда поступают импульсы мысли, посланные другими людьми? Одновременно оно связывает аналитический ум с четырьмя источниками, стимулирующими интеллект.

Стимулируемый, или ускоряемый до высокого уровня колебаний, интеллект становится более восприимчивым к мысли, поступающей из внешних источников. Этот процесс ускорения происходит через посредство положительных либо отрицательных эмоций, ведь эмоции увеличивают колебания мысли.

По интенсивности и силе побудительного воздействия сексуальное чувство возглавляет список человеческих чувств. Интеллект, стимулируемый сексуальным чувством, действует гораздо эффективней, чем если бы это чувство оставалось в покое либо вообще отсутствовало. В результате преобразования сексуального чувства резко усиливается мыслительный процесс, что делает творческое воображение более восприимчивым. С другой стороны, хорошо работающий мозг не только притягивает посторонние идеи, но и приводит себя в состояние, необходимое для восприятия этих идей подсознанием.

Итак, подсознание — это “передающее устройство” мозга, а творческое воображение — его “принимающее устройство”. В контексте нового понимания функционирования подсознания и творческого воображения подумайте о роли самовнушения — этого оператора, приводящего в действие вашу “радиостанцию”.

В главе “Самовнушение” вы уже ознакомились со способами превращения желаний в их денежный эквивалент. Так управление вашей “радиостанцией” — не самая сложная процедура. Оно держится на трех китах — подсознании, творческом воображении и самовнушении. Как заставить их работать — пояснено в соответствующих главах. Но помните, все начинается с желания!

Во власти невидимых сил

В течение многих веков человек слишком зависел от своих физических ощущений, ограничивая свои знания миром физических тел, где все можно увидеть, потрогать, взвесить и измерить.

Сейчас мы вступаем в поразительнейший из веков, открывающий возможность познания невидимых сил окружающего мира. Не придется ли нам признать, пережив этот век, что другое “я” гораздо более могущественно, чем то физическое “я”, которое мы видим в зеркале? Нередко, касаясь невидимого, не воспринимаемого с помощью пяти чувств, люди бывают слишком легковесными. Пускай это напоминает нам, что все мы подконтрольны неосозаемым силам.

Все человечество бессильно взаимодействовать с неосозаемой силой, воплощенной в океанских волнах. Человек не в состоянии понять силу всемирного тяготения, держащую маленькую Землю “подвешенной” в пространстве и не позволяющую людям упасть с нее; тем более не способен он взять эту силу под контроль. Человек полностью подвластен силе, вызывающей землетрясения, равно как беспомощен перед силой электричества.

Поэтому слишком рано говорить о конце нашего невежества перед лицом природы. Ведь мы даже не понимаем силы, воплощенной в почве Земли, — силы, дающей человеку хлеб, питье, одежду и благосостояние.

Мозг в мозг

Все мы, с нашими пресловутыми культурой и образованием, не понимаем ничего (или понимаем слишком мало) в величайшей из невидимых сил — силе мысли. У нас ничтожно мало знаний о мозге, о работе его тончайших механизмов, через которые сила мысли обретает материальные очертания. Впрочем, есть надежда, что мы живем в век, который просветит нас на этот счет. Ученые приступили наконец к изучению мозга, и хотя можно сказать, что наука о мозге переживает еще дошкольный период, но уже известно, например, что число мозговых извилин, соединяющих клетки (центральное звено в понимании принципов работы человеческого мозга!), равно цифре, за которой следует пятнадцать миллионов нулей.

“Цифра настолько изумляюще огромна... — говорит доктор К. Джадсон Хэррик из Университета Чикаго, — что в сравнении с ней кажутся незначительными цифры в сотни миллионов световых лет... Было установлено, что в коре головного мозга человека от десяти до четырнадцати миллиардов нервных клеток, распределенных на соответствующие группы. И распределение это отнюдь не хаотично. Недавно разработанные методы электрофизиологии позволили зафиксировать движение токов между клетками с помощью микроэлектродов и определить разность потенциалов до одной миллионной вольт-

та”.

Трудно поверить, что такая сложная и хрупкая система должна существовать с единственной целью поддержания физических функций, свойственных росту и жизни организма. Разве не кажется удивительным, что та же система, которая дает миллиардам мозговых клеток возможность связываться друг с другом, одновременно выводит их на иные неосознанные силы?

Газета “Нью-Йорк тайме” опубликовала редакционную статью, посвященную исследованиям феноменов сознания, выводы из которой аналогичны тем, что вы можете прочесть в этой и следующих главах. Предлагаем вам статью, содержащую краткий анализ работы доктора Райта и его коллег в Дьюкском университете.

Что такое телепатия?

Месяц назад мы представили на наших страницах некоторые из замечательных результатов, полученных профессором Райтом и его коллегами в ходе проведения более чем ста тысяч тестов, имеющих целью выяснить, существуют ли телепатия и ясновидение. Итоги исследований были подведены в двух статьях, напечатанных в журнале “Харперс Мэгэзин”. Во второй из них автор, мистер Райт, пытается сделать предварительные выводы (или что представляется таковыми) относительно природы “экстрасенсорных” форм восприятия.

По результатам экспериментов доктора Райта существование телепатии и ясновидения многим ученым представляется весьма вероятным. Перед перцепиентами была поставлена задача — угадать как можно больше карточек из специального набора без участия пяти чувств. Была выделена группа людей, которые столь часто и правильно угадывали, “что не могло быть и речи о везении или случайности”.

Но как они это делали? Силы, которыми они пользовались (если допустить существование оных), не похожи на чувства; во всяком случае, не существует органа этих “чувств”. Эксперименты удавались одинаково хорошо как на расстоянии нескольких сотен миль, так и в пределах одной комнаты. По мнению мистера Райта, эти факты опровергают объяснение телепатии и ясновидения с помощью любой физической теории. Ни одна известная форма лучистой энергии не может использоваться при передаче мысли на расстояние — с этим согласны все. Силы же телепатии и ясновидения — могут. При этом они, как и другие интеллектуальные возможности человека, напрямую зависят от его физического состояния. Но, в противовес широко распространенному мнению, телепатическая и ясновидческая силы увеличиваются не тогда, когда перцепиент спит или полуспит, а когда он бодр и возбужден. Профессор Райт обнаружил, что наркотики неизбежно снижают, а стимуляторы всегда повышают результативность экспериментов. Интересно, что даже самые надежные участники опытов не достигают своего максимума, пока не приложат к

этому все свои силы.

А один вывод доктор Райт делает с особой уверенностью: и телепатия, и ясновидение суть одно и то же явление. Та же сила, что “видит” поверхность карточек, — “читает” мысль, рожденную в сознании другого человека. Этому есть несколько доказательств. Приведем хотя бы такое: оба дара обнаружены в каждом человеке, обладающем одним из них, и проявляются они практически с одинаковой интенсивностью. Экраны, стены, расстояния не служат препятствием ни для телепатии, ни для ясновидения. В своих выводах профессор Райт идет еще дальше: и другие экстрасенсорные возможности явления — пророческие видения, предвидение катастроф, — скорее всего, представляют собой выражение того же самого дара. Мы не просим вас верить в какой-либо из выводов доктора Райта, пока вы сами не сочтете это возможным. Но в любом случае согласитесь, — свидетельства, собранные им, впечатляющи.

Согласованный хор умов

В контексте исследования доктором Райтом того, что он называет “экстрасенсорными” формами восприятия, я хочу взять на себя приятную обязанность и подтвердить его свидетельства открытием, сделанным мной и моими коллегами. Мы открыли то, что — хочется верить — представляет собой идеальные условия, находясь в которых сознание заставляет работать шестое чувство (описываемое в следующей главе).

Я расскажу о тесном рабочем сотрудничестве, возникшем между мной и двумя моими коллегами. На опыте и на практике мы обнаружили, как надо стимулировать наше сознание, как добиться слияния трех интеллектов в один, чтобы быстро приходиться к решению проблем, в огромном количестве предлагаемых нашими клиентами (при этом мы вовлекаем в дело “невидимых советников”).

Процедура очень проста. Мы садимся за стол совещаний, четко определяем характер обсуждаемой проблемы и приступаем к собственно дискуссии, при этом каждый высказывает любые мысли. Странная штука с этим методом стимулирования сознания заключается в том, что каждый из участников вступает в связь с неизвестными источниками знания, находящимися за пределами его личного опыта.

Если вы правильно поняли принцип работы “мозгового центра”, то легко увидите, что описанная здесь процедура есть не что иное, как его практическое воплощение. Метод стимулирования сознания посредством заинтересованного обсуждения тремя людьми совершенно конкретных проблем — это, пожалуй, простейшая и наиболее практическая иллюстрация к использованию принципа “мозгового центра”.

Следуя аналогичному плану, любой сторонник нашей философии может овладеть знаменитой формулой Карнеги, кратко описан-

ной во вступительной главе. Если сейчас для вас это ничего не значит, все равно пометьте страницу: закончите книгу — прочтите вновь!

Мысли на заметку

Отныне три простых принципа руководят вашим интеллектом и движением жизни. В вашей власти, словно в тисках, невидимые силы. Они дают влияние, неизвестное большинству.

Отныне открытия науки о мозге — инструменты вашего самосовершенствования. Вам известна главная тайна — тайна “круглого стола”.

Десять триллионов маленьких слуг — каждая клетка мозга — формируют модели мысли, воображения и воли. Десять триллионов частиц знания, как делать деньги.

Многие хотят богатства. Немногие его страстно желают и осмысленно движутся ему навстречу.

ТРИНАДЦАТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ШЕСТОЕ ЧУВСТВО

*Вы открываете дверь в Храм Мудрости.
Цветущие тропы созидательных
переживаний манят к богатству.*

Вы уже заметили, что в каждой главе формулируется новый принцип философии успеха. Тринадцатый принцип — принцип шестого чувства. Именно с его помощью Мировой Разум может связаться и, собственно, связывается с сознанием индивидуума без каких-либо усилий последнего.

Этот принцип — высшая точка нашей философии. Но он может быть понят и принят к действию лишь после усвоения предыдущих двенадцати принципов.

Когда мы говорили об области подсознания, именуемой “созидательное воображение”, — это как раз и было шестое чувство. Мы обращались к шестому чувству, описывая “принимательное устройство”, при участии которого идеи, планы и мысли вспыхивают в сознании. Эти вспышки иногда называют вдохновением.

Шестое чувство не поддается описанию! Да и как, в самом деле, рассказать о нем человеку, не владеющему иными принципами нашей философии? Ведь у этого человека нет Знания и нет Опыта, с которым это чувство можно сравнить. Понимание шестого чувства приходит лишь через медитацию, через развитие сознания изнутри.

После знакомства с принципами, изложенными в этой книге, вы должны быть готовы принять истину утверждение, которое иначе показалось бы вам бессмысленным.

С помощью шестого чувства вы будете предупреждены о надвигающихся опасностях, равно как и извещены о шансах, которые нельзя

упускать.

С развитием шестого чувства в помощь к вам приходит ангел-хранитель, который в любое время откроет дверь в храм мудрости.

Великий Первотолчок

Автор не верит в чудеса и соответственно никого не собирается убеждать в их существовании — моих знаний о природе достаточно, чтобы понимать: природа никогда не отступает от своих законов. Но некоторые ее законы столь сложны и труднообъяснимы, что наводят на мысль о “чудесах”. Из того, что я испытал в жизни, шестое чувство ближе всего к чуду. И я знаю наверняка, что есть в мире некая сила, или Первотолчок, или Разум, пронизывающая каждый атом материи и делающая сгустки энергии воспринимаемыми для человека; что этот Мировой Разум превращает желуди в дубы, заставляет воду падать с холмов (делая за это ответственным закон всемирного тяготения); сменяет ночь днем и зиму летом, устанавливает каждому его место и отношение к остальному миру. Этот Разум в сочетании с принципами нашей философии может помочь и вам — в превращении ваших желаний в конкретные материальные формы. Я это знаю: у меня есть опыт — и этот опыт меня научил.

Постепенно, шагая по предыдущим главам, вы подошли наконец к постижению последнего принципа. Только овладение предыдущими принципами может подготовить вас к нескептическому восприятию удивительных утверждений, которые я представляю в этой главе. Поэтому, если вы еще не все усвоили, займитесь повторением пройденного.

Когда я был в возрасте “сотворения кумиров”, то заметил, что стремлюсь подражать во всем тем, кого боготворю. Более того, я обнаружил, что именно вера в моих идолов помогала мне в них воплощаться.

Вы можете нанять “невидимых советников”

Собственно говоря, я никогда не отходил от привычки воплощаться в любимых героев. Опыт научил меня, что ничуть не хуже величия как такового соперничество с величием, соперничество чувством и действием, вплоть до максимального приближения к избранной цели.

Задолго до того, как я написал хотя бы одну строку для публикации или посмел произнести речь, я выработал в себе привычку заниматься собой: я делал себя, основываясь на биографии тех людей, которые меня наиболее впечатлили. Это были Эмерсон, Пэйн, Эдисон, Дарвин, Линкольн, Бербэнк, Наполеон, Форд и Карнеги. В течение многих и многих лет я держал совет с этими людьми, которых называл “невидимыми советниками”.

Происходило это так. Каждый вечер перед отходом ко сну я зак-

рывал глаза и представлял могучую девятку сидящей со мной за столом. Причем я не только имел возможность сидеть за одним столом с людьми, которых считал великими, но и руководил ими, ибо я, естественно, председательствовал на этих собраниях.

И поверьте, я не просто доставлял удовольствие своему воображению этими ежевечерними встречами — я поставил перед собой конкретную цель: перестроить свой характер так, чтобы он стал синтезом характеров моих воображаемых советников.

Я родился среди невежества и предрассудков. Очень рано я понял, что мне надо преодолеть это препятствие на пути к настоящей жизни, как я ее себе представлял. И поэтому я поставил перед собой цель переродиться по своей воле. Как? Я вам об этом рассказал.

Время для самовнушения

Я, между прочим, понимал, что все эти люди смогли стать тем, кем они стали, потому что очень этого хотели. Я знал, что если какое-либо желание сидит в вас крепко и глубоко, оно все равно найдет способ выйти наружу, то есть исполниться. Мне было известно, какую огромную силу представляет собой самовнушение, в деле же формирования личности его значение трудно переоценить.

Зная принципы управления сознанием, я был в достаточной степени подготовлен к перестройке своей личности. Во время собраний воображаемого совета у каждого из великолепной девятки я просил необходимых для этого знаний и советов. Делал я это вслух. Например:

— Мистер Эмерсон, я хотел бы получить частицу вашего замечательного понимания природы, выделившего вас из числа прочих смертных. Я прошу вас оказать воздействие на мое подсознание и подсказать, какие качества помогли вам понять и применить для своих целей законы природы.

— Мистер Бербэнк, я прошу вас передать мне знание, позволившее вам так смирять законы природы, что кактус в ваших руках сбросил шипы и стал годным для еды. Откройте мне доступ к знанию, которое помогло вам заставить природу дать жизнь двум травинкам там, где прежде произрастала лишь одна.

— Наполеон, я охвачен жадной соперничества, и именно от тебя я хочу знать, как удавалось тебе вдохновлять людей, вызывать в них сильный и целеустремленный порыв к действию, как удавалось тебе заражаться и заражать верой, помогавшей поражению превращать в победу и преодолевать любые препятствия.

— Мистер Пэйн, я хотел бы иметь такую же свободу мысли, такую же отвагу и чистоту, с которыми вы высказывали миру убеждения, столь вас прославившие.

— Мистер Дарвин, я хотел бы обладать вашим выдающимся спокойствием, способностью изучать принципы и следствия без шор

предрассудков, чему вы дали великолепные примеры в естествознании.

— Мистер Линкольн, я хотел бы выработать в своем характере безукоризненное чувство справедливости, безупречную выдержку, чувство юмора, человечность и терпимость — все те черты, которые в высшей степени были свойственны вашему характеру.

— Мистер Карнеги, я хотел бы целиком проникнуться принципами “направляемого усилия”, использованными вами столь эффективно при строительстве гигантской промышленной империи.

— Мистер Форд, я хотел бы овладеть тайной вашей настойчивости, последовательности, самоуверенности, вашего упрямства, которые помогли вам победить нищету и организовать, объединить человеческие усилия, чтобы и я мог помогать другим идти по вашим стопам.

— Мистер Эдисон, дайте мне вашу веру, помогавшую вам в загадке множества тайн природы, вашу способность упорно трудиться, так часто помогавшую вырывать победу.

Воображаемый “кабинет”

Конечно, я каждый раз по-разному обращался к членам своего воображаемого “кабинета” в зависимости от того, воспитанием каких черт характера занимался в тот момент. И через несколько месяцев ежевечерних сеансов не без удивления обнаружил, что вижу их как живых.

Каждый из девяти так мощно выражал свою индивидуальность, что это меня поражало. Например, мистер Линкольн выработал обыкновение опаздывать и затем ходил кругами в гордом одиночестве. Выражение серьезности и самоуглубленности не сходило с его лица. Редко я видел улыбающегося Линкольна.

Иначе вели себя другие. Мистер Бербэнк и мистер Пэйн часто так увлекались остроумными перепалками, что это шокировало их коллег. Однажды мистер Бербэнк опоздал. Он пришел взволнованный и полный энтузиазма и объяснил свое опоздание занятостью экспериментом, в результате которого он надеялся добиться того, чтобы яблоки росли на любом дереве. Мистер Пэйн съязвил, напомнив, что именно яблоко было первопричиной проблем во взаимоотношениях между мужчиной и женщиной. Мистер Дарвин, смеясь, посоветовал мистеру Пэйну во время сбора яблок быть осторожным со змеенышами, так как они возымели привычку вырастать в больших змей. Мистер Эмерсон бросил: “Ни змей, ни яблок”. А Наполеон заключил: “Ни яблок, ни страны”.

Я так живо видел эти встречи, что, испугавшись последствий, прервал их на несколько месяцев. Они казались сверхъестественными, и я боялся, что если продолжу сеансы, в какой-то момент забуду, что это всего лишь игра моего воображения.

Между прочим, у меня впервые хватило мужества рассказать обо всем этом. Прежде всего я молчал, потому что знал: меня неправильно поймут, если честно описать мой опыт. Впрочем, я сам бы отнесся не иначе, будь это с кем-то другим. К тому же сейчас меня гораздо меньше беспокоит, что “будут говорить”, чем в те годы, которые, увы, прошли.

Но даже рискуя остаться непонятым, я хочу заявить здесь твердо и искренно, что хотя заседания моего “кабинета” происходили в воображении, они вывели меня на чудесную тропу приключений и волнений, возбудили восхищение перед истинным величием, укрепили в созидательном натиске, поощрили развитие честной мысли.

Как пробудить шестое чувство

Где-то в мозговых структурах затаился орган, который воспринимает колебания мысли, обычно называемый воображением. Науке неведомо, где он расположен, но это и не столь важно. Остается фактом, что человеческие существа получают информацию через источники иные, нежели их физические чувства. Такая информация чаще всего воспринимается сознанием, возбужденным более, чем обычно. Все, что заставляет сердце биться быстрее, приводит в действие шестое чувство. Всякий водитель, попадавший в околоаварийную ситуацию, знает, что в таких случаях в доли секунды приходит на помощь шестое чувство и помогает избежать несчастья.

Я делаю эти предварительные замечания, чтобы констатировать следующий факт: во время встреч с “невидимыми советниками” мое сознание как раз находилось в состоянии, наиболее восприимчивом к идеям, мыслям и знаниям, поступавшим в него через шестое чувство.

В ряде случаев, когда я сталкивался с неожиданностями, иногда такого рода, что сама жизнь стояла под вопросом, “невидимые советники” чудесно выводили меня из-под угрозы.

Моей первоначальной целью при проведении совещательных встреч с воображаемыми существами было единственное желание — с помощью самовнушения так повлиять на подсознание, чтобы выработать желаемые черты характера. В более поздние годы эксперименты мои приняли совершенно другой оборот: я стал обращаться к ним за помощью в разрешении трудных проблем, с которыми сталкивался я сам либо мои клиенты. Часто результаты были потрясающими, хотя, конечно, я не полагаюсь целиком только на эту форму работы.

Шестое чувство — второе дыхание

Шестое чувство нельзя, что называется, вытащить из кармана и включить. Умение пользоваться этой великой силой приходит медленно, через следование другим принципам, выделенным в нашей

книге.

Кем бы вы ни были, с какой бы целью ни читали эту книгу, вы не сумеете извлечь выгоду, если не поймете принцип, описываемый в данной главе. Это особенно справедливо, если ваша цель — накопление богатства.

Я включил в книгу эту главу, потому что хотел целиком представить свою философию, следуя которой всякий без особых усилий сможет достичь в жизни того, чего у нее просит. Отправная точка любого достижения — страстное желание. Конечная же точка — такое состояние сознания, которое ведет к пониманию — пониманию себя, других, законов природы; состояние, которое ведет к разгадыванию и пониманию счастья. Но такое понимание, во всей своей полноте, приходит лишь через овладение шестым чувством.

Читая эту главу, вы не могли не обратить внимания на то, что находитесь в состоянии эмоционального возбуждения. Великолепно! Перечитайте ее через месяц — и вы увидите, что интеллект воспарит еще выше. Повторите опыт еще несколько раз, и неважно, много или мало вы будете к этому времени знать, но вы неизбежно почувствуете силу — вы будете наливаясь силой, которая поможет перебороть упадок духа, победить страх, преодолеть нерешительность и в результате свободно черпать из бесконечного источника воображения. Вы почувствуете, как вас коснется не имеющее имени “нечто”, движущее любым действительно великим мыслителем, руководителем, художником, музыкантом, общественным деятелем. И тогда в ваших силах будет преобразование и воплощение любой мечты. Это удастся так же легко, как легко вы сейчас залегаєте на дно при первом же противодействии вашему желанию.

Мысли на заметку

Вдохновение уже не минет вас: оно нальет вас силой творческого Воображения, мощью Шестого Чувства.

Автор избрал Генри Форда и восемь других великих людей своими “невидимыми советниками”. Этот поразительный способ поможет и вам — действуйте!

Вы соприкоснулись с не имеющим имени “нечто” — путеводной звездой великих людей всех времен. Оно до сих пор творит чудеса в искусстве, науке и бизнесе.

Вы хотите богатства? Эта глава — для вас!

Нас мало — на вершине успеха.

ШЕСТЬ ПРИЗРАКОВ СТРАХА

*Вы взялись переделывать себя —
посмотрите, не осталось ли в вас страха.
Вы думаете, значит, богатеете. Ибо
ничего уже не стоит на вашем пути.*

Прежде чем вы сможете с пользой применить мою философию, ваше сознание должно подготовиться к ее восприятию. Подготовительный период невелик и несложен, и начинается он с изучения, анализа и понимания трех врагов, от которых следует избавиться, — это нерешительность, сомнение и страх.

И шестое чувство не сможет помочь вам, пока эти трое (либо один из них) остаются в сознании. Члены этого несвятого семейства тесно связаны: заметили одного — стало быть, поблизости парочка других.

Страх произрастает из нерешительности. Помните это! Нерешительность кристаллизуется в сомнение, они смешиваются — получается страх. Иногда этот процесс идет медленно. Именно поэтому вышеуказанное трио столь опасно. Оно зарождается и развивается, когда вы и не подозреваете о его существовании.

Цель данной главы — сконцентрировать внимание на причинах появления и способах излечения шести основных видов страха. Для того чтобы одолеть врага, мы должны знать его имя, его привычки и место обитания. Поэтому по ходу чтения рекомендую вам заняться самоанализом — установите, которому же из общераспространенных страхов нашлось место в вашей душе.

Но пускай вас не обманут повадки этих неуловимых врагов, ибо иногда они прячутся в подсознании, где их трудно отыскать и соответственно одолеть.

Страх — это только состояние

Итак, существует шесть общераспространенных видов страха, с различными комбинациями которых имел честь познакомиться каждый из нас. Счастлив тот, кто не страдал от всех шести. Я перечислю их в том порядке, в каком, вероятно, по их значимости расположили бы и вы сами: это страх

*нищеты
критики
болезни
любовного разочарования
старости
смерти*

Первые три всегда обнаруживаются на доньшке любого беспокойства. Все остальные страхи (кроме перечисленных) либо не столь важны, либо примыкают к ним. Но в любом случае поймите: страх

— это только состояние вашего сознания и, стало быть, может контролироваться и направляться.

Созиданию предшествует воображение: первой рождается мысль. Из этого вытекает нечто более важное:

лишь вспыхнув, мысль должна воплотиться. Хотите вы этого или нет! Таково свойство мысли. Но и чужие мысли, что называется, подхваченные на лету, могут определить финансовую, деловую, профессиональную либо общественную судьбу человека, так же как и выпестованные им самим.

Сейчас мы закладываем своего рода фундамент к пониманию одной весьма важной в этой жизни истины — почему некоторые оказываются “счастливчиками”, в то время как другие, не менее способные, подготовленные, опытные и интеллектуально развитые, казалось бы, самой судьбой обречены на неудачи. Так почему? Судите сами: каждый человек способен полностью контролировать сознание; значит, в воле каждого — держать ум открытым для “мыслительной атмосферы” и черпать из нее либо плотно отгородиться от совокупного разума.

Впрочем, природа наделила человека абсолютным контролем надо всем... кроме мысли. Соотнесите этот факт с тем, что любое созидание начинается с импульса мысли, — и вы уже близки к пониманию принципа управления страхом.

И если справедливо рассуждение о мысли, которая всегда желает воплотиться, то как мысли о страхе и нищете могут превратиться в мужество и финансовый успех?

На распутье

Между нищетой и богатством не бывает компромиссов. Дороги, идущие к ним, диаметрально противоположны. Если вы хотите богатства, не воспринимайте обстоятельств, ведущих к нищете: не замечайте их — они для вас не существуют (кстати, слово “богатство” мы употребляем в самом широком значении, имея в виду не только материальное, финансовое, но и духовное, интеллектуальное богатство). Что же, вспомним опять, что путь к процветанию начинается с желания процветания. В главе “Желание” мы, как могли, объяснили, что вам следует делать. И как раз в этой главе — о страхе — вы имеете прекрасную возможность на практике реализовать наши рекомендации.

Приступайте — и сразу станет очевидным, что из нашей философии вы успели усвоить. Приступайте — вы можете стать пророком своей судьбы и в точности предсказать, какое будущее вам уготовано. Ибо если по прочтении этой главы вы все еще согласны принимать нищету — что же, вы ее и получите! Неизбежно.

Если вы желаете богатства, определитесь, в какой форме и сколько вы его хотите. Дорога вам известна:

я ведь дал карту дорог, которая, при точном следовании, не позволит сбиться с пути. Если вам не по силам начинать или же вы остановитесь, не дойдя до цели, — не вините никого, кроме себя. Только вы ответственны за свои поступки — никакое алиби не спасет от ответственности, потому лишь одно в вашей власти: это состояние вашего сознания. Вдумайтесь: состояние вашего сознания. Его не покупают — его создают.

Откуда приходит страх

Страх нищеты — состояние сознания, и ничего больше! Но он способен уничтожить ваши шансы на успех в любом начинании.

Этот страх парализует разум, разрушает воображение, убивает самоуверенность, подрывает энтузиазм, охлаждает инициативу, размывает цели, делает невозможным самоконтроль. Он сводит на нет очарование личности, расстраивает четкость мышления, препятствует концентрации усилий. Он лишает настойчивости, превращает силу в бессилие ничегонеделания, уничтожает амбицию, снижает память, притягивает неудачи. Он удушает любовь и насилует лучшие чувства души, помыкает дружбой и привлекает несчастье, ведет к бессоннице, тоске и печали... И все это происходит, несмотря на очевидную истину, что мы живем в мире, перенасыщенном всем, чего только душа пожелает, и между нами и желаемым нет никаких препятствий, кроме одного — отсутствия определенной цели.

Из всех страхов страх нищеты, вне всякого сомнения, самый разрушительный. И его трудней всего преодолеть — почему, собственно, мы с него и начали. Он проистекает из укорененного в нашем сознании страха стать жертвой своих собратьев. Поведение животных мотивируется инстинктами, но их способности к мышлению ограничены, и поэтому они охотятся друг на друга в буквальном смысле слова. Человек, обладающий высшей нервной и психической организацией, способный думать и рассуждать, не поедает себе подобных — он находит большее удовлетворение в “экономическом людоедстве”. Человек настолько жаден, что цивилизации пришлось изобрести всевозможные законы для ограждения его от ближних.

Нищета! Ничто не принести больших страданий и унижений. До конца меня поймет только тот, кто испытал ее.

Не удивительно, что мы боимся нищеты. Опыт, передаваемый из поколения в поколение, убеждает, что порой встречаются люди, которым не следует доверять, когда дело касается денег и благ земных.

Человек так жаждет богатства, что приобретает его всеми доступными средствами — честными, если возможно, и иными, если необходимо или представляется случай.

Итак, как же избавиться от этого монстра? Займитесь самоанализом, и он выявит слабости, о которых вы не хотите знать. Это со-

вершенно необходимо для всех, не желающих более пребывать посредственностью и жить в нищете. Допрашивая себя с пристрастием, не забывайте, что вы одновременно судья и коллегия присяжных, прокурор и адвокат, причем адвокат как истца, так и ответчика. И конечно, не упустите из виду, что под судом-то находитесь вы сами. Задавайте себе конкретные вопросы и требуйте прямых ответов, и, когда следствие завершится, вы, во всяком случае, будете знать о себе больше. Если же вы чувствуете, что не сможете стать объективным судьей, попросите выступить в этом качестве кого-либо из хорошо вас понимающих людей. Но перекрестный допрос самого себя не передоверяйте никому. Вы — в поисках правды.

Добудьте ее любой ценой, даже если на какое-то время вас охватит разочарование!

Спросите кого угодно, чего он боится. В большинстве случаев вы услышите: “Ничего”. Это ошибочный ответ: мало кто осознает себя повязанным, ущемленным и подгоняемым страхом как духовно, так и физически. Чувство страха столь неуловимо и столь глубоко укоренено в сознании, что человек может пройти по жизни, отягощенный всеми видами страха, так ни разу и не отдав себе в этом отчета. Лишь мужественный анализ поможет выявить наличие всеобщего врага человеческого. Приступайте же к нему, внимательно вглядываясь в свой характер. В помощь вам я даю некоторые симптомы, которые каждому не мешало бы поискать в самом себе.

Боязнь нищеты: шесть симптомов

1. Безразличие — это отсутствие самолюбия, нежелание бороться с нищетой, непротивленческое отношение к любой подлянке судьбы, интеллектуальная и физическая лень, отсутствие инициативы, воображения, энтузиазма и самоконтроля.

2. Нерешительность — привычка позволять другим думать за себя, а самому занимать выжидательную позицию.

3. Сомнение обычно проявляется в форме объяснений и извинений, призванных покрыть и оправдать свои неудачи; иногда сочетается с завистью к чужим успехам или с их критикой.

4. Беспокойство — стремление искать ошибки у других, жить не по средствам; пренебрежительное отношение к своей внешности, насупленный, хмурый вид; невоздержанность в употреблении алкоголя, иногда — наркомания; нервозность, неуверенность в себе.

5. Сверхосторожность — тенденция видеть только оборотную сторону медали; мысли и разговоры о возможных неудачах вместо концентрации сознания на средствах достижения успеха; знание всех дорог к поражению при одновременном нежелании искать способы, как его избежать; ожидание “своего часа”, становящееся постепенно мировоззрением; воспоминания о неудачниках, забвение победителей; суждения в стиле — “ах, все пустое! все — дырка от бублика”;

пессимизм, ведущий к несварению желудка, плохому выводу шлаков из организма, интоксикации, нарушениям дыхания и общей предрасположенности к болезням.

6. Промедление — привычка откладывать на завтра то, что должно было быть сделано год назад; трата всех сил на оправдание безделья — вместо работы, конечно. Промедление, примыкая к сверхосторожности, сомнению и беспокойству, означает также уход, где это возможно, от ответственности; предпочтение компромисса жестокой борьбе; согласие с жизненными трудностями вместо их преодоления (ведь потом их можно назвать препятствием, мешающим движению вперед!); торговля с жизнью за каждый грош, в то время как у нее надо требовать и процветания, и богатства, и изобилия, и счастья, и довольства; тщательное планирование действий на случай неудачи вместо сжигания всех мостов, всех путей к отступлению; слабость и зачастую полное отсутствие самоуверенности, определенности целей, самоконтроля, инициативы, энтузиазма, самолюбия, способности разумно рассуждать; общение с теми, кто смирился с бедностью, вместо стремления к дружбе с богатыми, желающими стать еще богаче.

“Именно деньги”

Кто-то скажет: “Почему вы написали книгу о деньгах? Разве богатство измеряется только в долларах?” Многие убеждены, что существуют другие формы богатства, более предпочтительные для души. Да, богатство — не только доллары, но на белом свете живут и миллионы людей, которые ответят вам так: “Дайте мне столько денег, сколько я хочу, а уж остальным и сам себя обеспечу”.

Основная побудительная причина создания этой книги — страх нищеты, парализовавший миллионы мужчин и женщин. Послушайте, что делает этот страх. Рассказывает Уэстбрук Пенглер:

“Деньги — это всего лишь связки раковин, металлические кружочки или полоски бумаги. Но существуют богатства сердца и души, которые не купишь за деньги; находящиеся в подавленном состоянии зачастую не могут думать об этом и вообще сохранять присутствие духа. Вот человек выброшен на улицу; он — внизу, он — вне; и то, что происходит в его душе, совершенно отчетливо проявляется в посадке плеч, в том, как он носит шляпу, идет или смотрит. Он не может уйти от чувства собственной неполноценности, находясь среди людей, имеющих постоянную работу, даже если он знает, что неизмеримо выше их по интеллекту, по характеру и по способностям.

В свою очередь эти люди (даже друзья) испытывают некоторое чувство превосходства и, пусть бессознательно, относятся к нему как к раненому. Какое-то время он имеет возможность одалживать деньги, но их, разумеется, недостаточно для поддержания прежнего уровня жизни, и, в конце концов, никому не одалживают вечно. Причем

он одалживает “на жизнь”, что лишь усугубляет депрессию, а у самих этих денег нет оживляющей силы денег заработанных. Конечно же, я говорю не о бездельниках и смирившихся неудачниках, а о мужчинах с нормальным самолюбием и самоуважением.

Полагаю, что женщины, оказавшиеся в подобной ситуации, ведут себя иначе. Замечу попутно, что, рассуждая о людях, ставших лишними, мы почему-то не имеем в виду женщин. Да, редко можно увидеть женщину, стоящую в очереди за миской супа, а тем более нищенствующую. Вы не выделите их, как мужчин, в толпе по каким-либо очевидным признакам. Опять-таки речь не идет об уличных бродяжках что женского, что мужского пола; их, вероятно, одинаковое число. Речь идет о сравнительно молодых, достойных, интеллигентных женщинах. Их должно быть много, но они не выставляют на показ крах своей жизни. Может быть, они предпочитают самоубийство.

Человек, оказавшийся не у дел, имеет достаточно времени для размышлений. У него есть время поехать к черту на рога за обнаружившейся вакансией, чтобы узнать, что она занята, или о том, что надо продавать какую-нибудь дрянь, которую если купят, то из жалости, и ему придется жить на комиссионные. Отказавшись от столь “заманчивой” перспективы, он вдруг видит, что оказался на улице и ему можно идти “куда угодно”, что, впрочем, совершенно равнозначно “некуда идти”. И он идет, идет, идет. Он глазееет на витрины, на недоступную ему роскошь и чувствует себя человеком второго сорта;

он уступает место у витрин тем, кто смотрит на них с активным интересом. Затем он забредает в метро или библиотеку, чтобы дать отдых ногам и немного согреться. Но это не поиск работы — хотя он опять идет. Он этого не знает, но бессцельность поиска, даже если она еще не запечатлелась в его внешности, сама по себе чревата отказом. Его одежда, оставшаяся с хороших времен, еще неплохо сидит, но не может скрыть упадка духа.

Он видит тысячи людей, занятых своей работой, и завидует им в глубине души — всем этим киоскерам, клеркам, аптекарям, кондукторам. Те — независимы, в них бездна самоуверенности и достоинства, а он не может убедить себя, что тоже хороший человек, хотя постоянно спорит с собой и всегда приходит к благоприятному для себя выводу.

Именно деньги, точнее, их отсутствие так изменили этого человека.

Будь у него немного денег — он опять стал бы самим собой”.

Бойтесь ли вы критики?

Никто не сможет сказать определенно, откуда у человека взялся этот страх, но одно очевидно — он в нас присутствует и очень развит. Возможно, за страх критики ответственна та часть природы челове-

ка, которая побуждает его не только отобрать у ближнего пищу и имущество, но при этом и оправдать свои действия критикой характера ограбленного. Не секрет, что воры ругают тех, кого обчищают, а политики, добиваясь победы на выборах, не столько демонстрируют миру собственные достоинства и квалификацию, сколько очерняют оппонентов.

Посмотрите, как быстро оседлали страх критики основные производители одежды! Каждый сезон меняется множество деталей в том, что мы носим. Но кто заказывает моду? Естественно, не покупатель, а производитель одежды. Зачем так часто меняются стили? Ответ очевиден: чтобы больше продать. Или автомобили. Каждый сезон выпускаются новые, модные марки. И мало кто рискнет сесть за руль устаревшего автомобиля.

То, что мы сейчас описали, конечно же, мелочи. Давайте исследуем поведение человека под воздействием страха критики в более существенных обстоятельствах. Ну возьмите, например, любого человека, достигшего интеллектуальной зрелости (обычно это соответствует 35—40-летнему возрасту), и если вы умеете читать его тайные мысли, то обнаружите совершенно определенное неверие в большинство историй, услышанных им в детстве от священника. Но почему же человек, даже в наш просвещенный век, обычно избегает открыто говорить о своем неверии? Да потому, что он боится критики! Потому что немало мужчин и женщин в свое время сожгли на костре за то, что они посмели усомниться ну хотя бы в существовании привидений. Что ж, неудивительно, что мы унаследовали сознание, предрасположенное к страху. В конце концов, не так уж далеко отстоит от нас время, когда за критикой следовали суровые наказания. А в некоторых странах это практика и сегодняшнего дня.

Страх критики подрывает инициативу, разрушает силу воображения, ограничивает индивидуальность, лишает человека уверенности в себе и вообще вредит ему во множестве других случаев. Да... Часто незаживающей раной становится родительская критика. Мать одного из дружков моего детства пестовала его (буквально!), то есть воспитывала пестом, была почти ежедневно, каждый раз завершая сие священнодействие следующим заявлением: “Ой как по тебе тюрьма-то плачет, ты и до двадцати лет без нее на дотянешь”. И он таки попал в исправительную колонию... в 17 лет.

Критика — это вид сервиса, которого у нас более чем достаточно. Сколько же каждый из нас получил этих бесплатных подарочков! А родственники (собственно, ближайшие)! Я убежден, что родитель, вырастивший своей критикой не столько ребенка, сколько комплекс неполноценности в человеческой оболочке, должен признаваться преступником (а это и есть преступление наихудшего свойства!). Менеджеры, понимающие человеческую природу, извлекают все лучшее из своих подчиненных не критикой, а конструктивными взаимоотноше-

ниями. Тех же результатов могут достичь и родители. Критика вызывает в сердце чувство неполноценности или обиды. Но не привязанности. Но не любви.

Боязнь критики: семь симптомов

Этот вид страха почти так же универсален, как и страх нищеты, а его последствия так же фатальны для личности из-за того, что боязнь критики разрушает инициативу и делает бессмысленными любые усилия воображения. Итак, основные симптомы:

1. Застенчивость — обычно выражается в нервности, робости в разговоре и при встрече с незнакомыми, в неловкости движений, бегающих глазах.

2. Неуравновешенность — неумение контролировать свой голос, нервозность в присутствии посторонних, плохая осанка и память.

3. Слабохарактерность — нетвердость при принятии решений, отсутствие обаяния и умения четко объясниться; привычка “откладывать на завтра”; бездумное соглашательство с чужим мнением.

4. Комплекс неполноценности — самоутверждение языком; привычка говорить “громкие слова”, чтобы произвести впечатление (зачастую — при незнании истинного значения этих слов); подражательство в манере одеваться, говорить и вообще в манерах; страсти к сочинительству — в основном на тему о своих достижениях. Такие люди часто кажутся самоуверенными.

5. Экстравагантность — стремление к тому, чтобы все было “как у людей”, а это неизбежно оборачивается жизнью не по средствам.

6. Безынициативность — неумение использовать возможности для самопродвижения; боязнь высказывать свою точку зрения, неуверенность в своих идеях; уклончивость ответов в разговоре; неуклюжесть в манерах и речи; лживость.

7. Отсутствие самолюбия — лень души и тела; медлительность в решениях, внушаемость, неумение и нежелание самоутвердиться; пристрастие говорить гадости за спиной и льстить в глаза; непротивление неудачам, привычка бросать с легким сердцем любые начинания при малейшей оппозиции со стороны; безосновательная подозрительность; бестактность в разговоре; нежелание признавать свои ошибки.

Бойтесь ли вы болезней?

Этот страх может быть равно отнесен и к физическому, и к социальному наследию. Если говорить о его происхождении, то, смею утверждать, он тесным образом связан со страхом старости и смерти — этих двух предвестников “загробных ужасов”, о которых человек, по сути, ничего не знает, хотя напичкан всякими малоприятными историями с детства. Данное явление настолько распространено, что

находятся проходимцы, продающие “рецепты здоровья”, поддерживая таким образом страх смерти.

В целом человек боится болезней из-за посмертных страхов, внушенных в его сознание, и из опасения возможных экономических последствий.

Известный терапевт установил, что 75 процентов людей, обращающихся к врачу, страдают от... ипохондрии (воображаемых болезней). Было убедительнейше доказано, что страх болезни, даже самый безосновательный, дает реальные физические симптомы того заболевания, которого человек опасается. Вот ведь до чего могущественно человеческое сознание! И в созидании, и в разрушении.

Играя на этой человеческой слабости, отнюдь не один продавец “патентованных средств” сколотил себе состояние. Этот “налог” на человеческое безумие так вырос несколько десятилетий назад, что один популярный журнал даже провел кампанию против наиболее наглых продавцов разного рода “эликсиров жизни”.

Эксперименты, проведенные нами не так давно, доказали, что человеку можно внушить болезнь. К избранным нами “жертвам” три человека последовательно обращались с одним и тем же вопросом: “Что вас беспокоит? Вы ужасно выглядите”. На первый раз вопрос вызывал улыбку и безмятежное: “О нет, все в порядке”. Во второй раз ответ обычно бывал таким: “Я точно не знаю, но действительно чувствую себя паршиво”. Ну а в третий раз тот, к кому обращались с вопросом, прямо говорил, что болен.

Не смейтесь, а лучше проверните-ка эту штуку с кем-либо из своих знакомых. Только не усердствуйте, а то ведь в самом деле заболеть! Между прочим, существует секта, члены которой мстят своим врагам, делая то же, что и мы, только шесть раз (метод гексаэдра). Правда, они называют это “напускать чары”.

Есть потрясающие свидетельства, когда болезни начинались от плохих мыслей. Плохая мысль может быть внушена, а может и сама родиться в человеческом сознании.

Поэтому следуйте примеру одного мудрого человека, еще более мудрого, чем может показаться из следующих его слов: “Когда меня кто-нибудь спрашивает, как я себя чувствую, мне всегда хочется дать ему в морду”.

Доктора часто рекомендуют пациентам переменить (на время) климат, имея в виду смену обстановки. Клетки страха болезни присутствуют в сознании у каждого.

Беспокойство, боязнь, разочарование в любви и неудачи в делах оплодотворяют их и дают им жизнь.

Неудачи в любви и делах стоят вверху этого списка... Один юноша так страдал от неудачной любви, что попал в больницу. В течение месяца он находился между жизнью и смертью. Наконец позвали психотерапевта. Первым делом доктор сменил сиделку, приставив к

больному очаровательную молодую женщину. По предварительной договоренности с доктором она с первого же дня стала заниматься любовью с нашим юношей, и через три недели его выписали из госпиталя, все еще страдающего, правда, от совершенно другой болезни: он опять влюбился. И лекарством была вся эта мистификация, но впоследствии юноша и сиделка поженились.

Страх болезней: семь симптомов

Симптомы этого почти всеобщего страха таковы:

1. Самовнушение — поиск и предположение в себе симптомов всех мыслимых болезней, “наслаждение” воображаемыми недугами и рассуждение о них как о настоящих; страсть покупать все “-мицины” и “-фаты”, которые (все говорят!) чудесно помогают; постоянные разговоры об операциях, несчастных случаях и т. д.; экспериментирование без врачебного контроля со всяческими диетами, физическими упражнениями, способами похудения; использование домашних средств, патентованных лекарств и шарлатанских снадобий.

2. Ипохондрия — привычка так говорить о болезнях, так на них концентрироваться, так, почти сладостно, ожидать их прихода, что в конечном итоге это оборачивается нервным стрессом. Никакая микстура ни из какой бутылки (даже из той, из которой был выпущен джинн) такое не излечивает. Ипохондрия приходит вместе с плохими мыслями, и ничто, кроме мыслей хороших, от нее не избавит. Говорят, что ипохондрия приносит здоровью такой же ущерб, как принесла бы сама болезнь, будь она невообразенной. “Что вас беспокоит, мадам?” — “Нервы”. Чаше всего как раз нервы у мадам, как у лошади.

3. Вялость. Боязнь заболеть нередко препятствует занятиям физическими упражнениями: это обычно кончается избыточным весом и становится причиной малоподвижного, в основном домашнего образа жизни.

4. Впечатлительность. Страх болезней подрывает силы организма к сопротивлению и создает благоприятные условия для приобретения любого недуга. Страх болезней может неприятным образом соединиться со страхом нищеты, особенно у ипохондрика, постоянно беспокоящегося о том, что ему придется оплачивать счета за лечение. Да уж, такие люди тратят немало времени на подготовку к своим болезням. А ведь есть еще смерть — о ней им тоже надо поговорить, накопить денег для оплаты места на кладбище и похорон...

5. Самолелечение — свойство звать к сочувствию окружающих, используя воображаемую болезнь как приманку (к этому трюку прибегают также, чтобы избежать работы); стимуляция болезни для оправдания простейшей лени или же отсутствия амбиций.

6. Невоздержанность — привычка употреблять алкоголь или наркотики для избавления от головных болей, невралгий и т. д. вме-

сто устранения их причин.

7. Беспокойство — пристрастие к чтению медицинской литературы и всяких брошюрок, рекламирующих патентованные препараты, — и последующее естественное беспокойство, как бы не захворать...

Бойтесь ли вы неудачи в любви?

Этот страх восходит ко времени полигамной семьи с ее обычаем похищения женщин и привычкой предаваться свободной любви где только возможно.

Ревность и другие аналогичные виды невротизма вырастают из унаследованной боязни потерять объект своей любви; этот вид страха, пожалуй, самый болезненный из выделенных нами основных шести. Он вносит более всего беспорядка в жизнь тела и духа.

В каменном веке мужчины выкрадывали женщин с применением грубой силы. Они продолжают делать это и сейчас, правда, техника изменилась. Они используют убеждение, обещают хорошую одежду, красивые машины и прочие весьма искусительные вещи, что действует ощутимо эффективней физической силы. В сравнении со временем рассвета нашей цивилизации изменились не повадки мужчин, а способы их проявления.

Но тщательный анализ показывает, что женщины еще более подвержены этому страху. Они знают по опыту, что мужчины по своей природе полигамны и что, уж во всяком случае, их нельзя вверять в руки соперниц.

Боязнь неудачи в любви: три симптома

Отличительные симптомы ее таковы:

1. Ревность: привычка подозревать близких друзей и любимых безо всяких на то оснований; обвинение жены или мужа в неверности (конечно же, без причин); всеохватывающая подозрительность, абсолютное неверие.

2. Поиск промахов у всех. друзей, родственников, коллег, любимых (это, естественно, в первую голову) по малейшему поводу либо при отсутствии такового — все равно.

3. Авантюризм: склонность к рискованным предприятиям, воровству, жульничеству и другим опасным деяниям с целью добыть денег для любимых, с верой, что любовь можно купить; влезание в долги для покупки подарков, чтобы показать себя с лучшей стороны; бессонница, нервозность, отсутствие настойчивости, самоконтроля, самоуверенности, слабоволие, плохое настроение.

Бойтесь ли вы старости?

В сущности, этот страх происходит от двух источников. Во-первых, от мысли, что старость может принести с собой нищету. Во-вторых (и это гораздо более важный источник), от ложных и жесто-

ких учений прошлого, хорошенько приправленных “огнем и серой” и прочими страстями, бездушно нацеленных на порабощение человека через страх.

У человека есть еще две совершенно разумные причины для опасений, связанные со старостью. Одна — недоверие к ближнему, вполне способному присвоить любые земные блага, принадлежащие вам; вторая — жуткие картины потустороннего мира, внушенные в ваше сознание.

К этому страху примыкает более распространенная боязнь болезней. В причинное русло примешивается и эротический компонент, ибо не существует человека, которому бы нравилась мысль об утрате сексуальной привлекательности.

Не стоит забывать и о возможности нищеты. “Дом престарелых” — не самое приятное словосочетание.

Оно ударяет, как мороз, по сознанию любого, перед кем маячит возможность провести преклонные годы в богадельне.

Ну и наконец, старость не исключает потерю свободы и независимости, как физической, так и экономической.

Боязнь старости: четыре симптома

Наиболее распространенными являются следующие симптомы боязни старости:

1. Преждевременный спад. Имеется в виду тенденция к спаду в возрасте сорока лет (на самом деле это возраст интеллектуальной зрелости) с развитием комплекса неполноценности и ложного убеждения, что с возрастом человеческая личность деградирует.

2. “Простите мне, старику...” Именно так, извинительно, говорят многие люди, достигшие возраста сорока или пятидесяти лет. Вместо этого следовало бы произносить слова благодарности за счастье жить в возрасте мудрости и понимания.

3. Безынициативность. Инициатива, воображение, уверенность в себе пропадают у того, кто почему-то решил, что уже слишком стар для проявления этих качеств.

4. Стремление молодиться. Подражание в одежде и поведении молодежи, что, естественно, выглядит нелепым в глазах окружающих, близких и дальних.

Бойтесь ли вы смерти?

На некоторых из нас этот страх действует наиболее жестоко. Причина же очевидна. Внезапная острая боль, пронизывающая сердце при мысли о смерти, чаще всего может быть отнесена к религиозному фанатизму. Так называемые язычники меньше боятся смерти, чем более “цивилизованные” представители рода человеческого. В течение тысяч лет люди ставят так и остающиеся без ответа вопросы: “Отколь грядеши?” и “Камо грядеши?” — откуда я и куда я иду.

В темные времена прошлого находились бездушные и хитрые люди, предлагавшие — за деньги — ответ.

“Приди ко мне, прими мою веру, следуй моим догматам, и я дам тебе билет, по которому после смерти ты попадешь прямехонько в рай! — кричит руководитель сектантской общины. — Конечно, ты можешь оставаться не со мной, — продолжает он, — но тогда дьявол подхватит тебя и сожжет в аду”.

Мысль об адском наказании лишает интереса к жизни и делает счастье невозможным.

Хотя никакой религиозный лидер не в состоянии ни гарантировать вознесение в рай, ни устроить сошествие в ад (в связи с отсутствием такового), последний представляется столь ужасным, что сама мысль о нем тяжелым грузом ложится на воображение, причем столь явственно, что начисто парализует рассудок — и как раз формирует страх смерти.

Сейчас, к счастью, этот страх распространен не в такой степени, как в те времена, когда не было университетов и колледжей. Люди науки направили на человечество луч правды, и эта правда быстро освобождает мужчин и женщин Земли от боязни смерти. На юношей и девушек, посещающих университеты и колледжи, не так легко произвести впечатление образом “пламени и серы”. С помощью биологии, астрономии, геологии и других сопредельных наук страхи темных веков, тискавшими души людей, рассеялись.

Весь мир сотворен из двух составляющих — энергии и материи. Из начального курса физики мы знаем, что ни материя, ни энергия (две известные человеку реальности) не могут быть ни созданы, ни разрушены. Они видоизменяются, но не разрушаются.

Жизнь — энергия, что же еще? И, как другие формы энергии, она претерпевает различные трансформации и изменения. И смерть — тоже только трансформация. Но если это так, то, стало быть, после смерти наступает длинный, вечный, мирный сон, а сна — чего бояться? Задавите же в себе страх смерти!

Боязнь смерти: три симптома

1. Мысли о смерти. Эта привычка распространена среди пожилых людей, но даже молодые часто думают о небытии, вместо того чтобы наслаждаться жизнью. Нередко это происходит из-за отсутствия цели существования либо из-за неспособности (впрочем, второе слишком связано с первым) отыскать подходящую профессию. Наилучшее лекарство от страха смерти — страстное желание достичь чего-либо, подкрепленное осмысленным служением другим. Занятой человек о смерти не думает.

2. Связь со страхом нищеты. Боязнь приближения собственной нищеты либо нищеты, приходящей вследствие чьей-либо смерти.

3. Связь с болезнью или неуравновешенностью. Болезнь может

привести к депрессии. Разочарование в любви, религиозный фанатизм, сильный невроз или невменяемость также могут стать причиной страха смерти.

Беспокойство — тот же страх

Беспокойство — состояние сознания, происходящее от страха. Оно действует медленно, но настойчиво. Шаг за шагом оно “окапывается” в сознании, пока не парализует способность человека к здравому рассуждению, не разрушит его уверенность в себе и инициативность, беспокойство — это вид непрекращающегося страха, имеющего причиной нерешительность, и, стало быть, это также состояние сознания, которое можно и должно контролировать.

Расстроенное сознание беспомощно. Таковым его делает нерешительность. У большинства из нас недостает силы воли быстро принимать решение и уж потом (когда оно принято) держаться за него изо всех сил.

Мы и не думаем об обстоятельствах после того, как наметили для себя определенную линию действия.

Однажды мне довелось беседовать с человеком, которого через два часа должны были казнить на электрическом стуле. Этот осужденный был самым спокойным среди восьми сотоварищей по камере смертников. Его спокойствие побудило меня спросить, как он чувствует себя, зная, что через короткое время перейдет в вечность. “А неплохо. Только подумай, брат, — всем моим проблемам скоро наступит конец. У меня ведь ничего не было в жизни, кроме проблем. Мне всегда было трудно добыть еду и одежду. А скоро мне ничего этого не понадобится. Я стал чувствовать себя действительно хорошо, как только точно узнал, что должен буду умереть. Тогда я решил: я приму свою судьбу в хорошем настроении”.

Говоря это, он уплетал обед, которого вполне хватило бы на троих, очевидно, наслаждаясь каждым съедаемым кусочком, как будто ничто ужасное его не ожидало. Решение помогло этому человеку подчиниться судьбе! Но решение так же может уберечь вас от следования в русле нежелательных обстоятельств.

Именно с помощью нерешительности каждый из основных страхов преобразуется в беспокойство. Освободитесь раз и навсегда от страха смерти, признав ее неизбежной. Прогоните прочь страх нищеты, приняв решение преуспеть настолько, насколько это возможно без излишних волнений. Наступите на горло боязни критики, решившись не беспокоиться из-за того, что другие подумают или скажут о вас. Устраните из вашего сознания страх через новое к ней отношение — воспринимайте ее не как препятствие, а как благословенную пору, приносящую с собой мудрость, самоконтроль и уровень понимания жизни, недоступный юности. Избавьте себя от страха болезней, просто позабыв их симптомы. Управляйте боязнью неудачи в

любви, убеждая себя, что вы в конце концов можете при необходимости обойтись и без нее.

И вообще — отвыкайте беспокоиться! Примите одно для всех случаев решение: ничто, предлагаемое жизнью, не достойно ваших волнений. И вы увидите, что вместе с этим решением к вам придет уравновешенность, ясность интеллекта, спокойствие мысли, а это неизбежно приведет к счастью.

Человек, чье сознание заполнено страхами, не только разрушает собственные возможности к осмысленному действию, но и деструктивно воздействует на сознание всех, с кем общается, разрушая, таким образом, их возможности.

Даже собака или лошадь чувствуют, когда хозяин их боится. Более того, они улавливают флюиды страха, испускаемые человеком, и ведут себя соответственно. Между прочим, и среди животных, обладающих более низким уровнем интеллекта, обнаруживается эта способность — чувствовать чужой страх.

Мысль — фантом

Флюиды страха перетекают из сознания одного человека в сознание другого так же быстро и неотвратно, как колебания голоса — из радиопередатчика в радиоприемник.

Человек, высказывающий вслух негативные или деструктивные мысли, может быть уверен, что почувствует не менее разрушительную “отдачу”. Даже простое испускание негативных импульсов мысли приводит к “отдаче” сразу по нескольким направлениям. И пожалуй, важнее всего то, что у мозга, пульсирующего негативными мыслями, резко снижается способность к творческому воображению. Это следует помнить. Во-вторых, присутствие в сознании отрицательных эмоций негативно “заражает” человека, что отвращает от него людей, и зачастую они проявляют враждебность по отношению к такой личности. Третий же источник ущерба заключается в том немаловажном обстоятельстве, что негативно направленные вспышки мысли не только наносят вред окружающим, но и, укореняясь в подсознании продуцирующего их человека, становятся таким образом частью его характера.

Ваша деловая жизнь нацелена прежде всего на достижение успеха. Чтобы его добиться, вы должны умиротворить сознание, овладеть материальным благами и, сверх всего, обрести счастье. Но все эти внешние признаки успеха берут начало в мыслительных импульсах.

Вы можете контролировать сознание, вы обладаете силой фиксировать в нем любые мысли по своему выбору. Но эта привилегия предполагает и ответственность за то, как — конструктивно ли? — вы ею пользуетесь. Вы хозяин своей земной судьбы в той же степени, в какой обладаете властью над своими мыслями. Вы можете и отка-

заться от использования своей кровной привилегии, подчинившись жизненному порядку и таким образом обрекая себя на плавание в волнах “обстоятельств”, которые будут бросать вас вверх и вниз, как малую щепку, в огромном океане жизни.

Вы слишком чувствительны?

Чтобы вам не показалось мало вышеописанных шести основных страхов, назову еще одно зло, от которого страдают люди. Это весьма плодородная почва, дающая густые всходы разного рода неудач. Зло это столь неуловимо, что его присутствие зачастую нелегко установить. Строго говоря, оно не классифицируется как страх. За неимением лучшего названия определим это зло как подверженность отрицательным влияниям.

Люди, накапливающие состояние, всегда себя от него оберегают. Пришибленные нищетой — никогда! Если вы преуспеваете в какой-либо профессии, будьте готовы сопротивляться этому дьяволу. Если же вы знакомитесь с моей философией с целью накопления богатства, то вам тем более следует разобраться в себе на этот счет. Ну а если вы пренебрежете самоанализом, — что ж, тогда прости-прощай ваша затаенная мечта!

Проведите аналитический поиск. По прочтении вопросов, подготовленных для вашего самоанализа, настройтесь на максимальную, бухгалтерскую точность во время ответов. Выполняйте задание так же тщательно, как если бы вы искали врага, затаившегося в засаде, и отнеситесь к своим ошибкам не менее сурово, чем, предположим, к врагу во плоти.

Для вас не составит труда найти защиту от грабителя с большой дороги, поскольку закон предоставляет нам организованную систему общественной взаимопомощи, направленной ко всеобщему благу. Покончить же с вышеупомянутым злом гораздо сложнее, потому что оно бьет по воле, когда вы даже не подозреваете о его присутствии, причем независимо от того, спите вы или бодрствуете. Его оружие нематериально, ибо оно — состояние вашего собственного сознания. Иногда оно входит в вас со словами ваших родственников, из склада вашего ума. Но всегда оно — отрава, хотя, может быть, убивает и помедленней.

Защищайтесь!

Чтобы защищаться от отрицательного влияния, самого ли себя или дурных людей вокруг вас, вспомните, что у вас есть сила воли. Постоянно давайте ей ход, и она выстроит в вашем сознании стену иммунитета.

Признайтесь себе, что по натуре вы (как, впрочем, и все мы) ленивы, безразличны и восприимчивы к любому внушению, которое созвучно вашим слабостям.

Осознайте, что отрицательные импульсы проникают в вас через

подсознание, почему, собственно, их трудно обнаружить. Стало быть, “застегивайтесь на все пуговицы” с людьми, общение с которыми вызывает у вас депрессию или обескураженность.

Не забывайте, что по своей природе мы подвержены всем шести страхам, о которых шла речь, и у нас есть только один выход — выработать навыки противодействия им.

Для начала очистите вашу домашнюю аптечку, выбросьте ваши любимые баночки с пилюлями, перестаньте лелеять простуды, мигрени, боли и болезни, которые вы себе придумали.

Неуклонно стремитесь к общению с людьми, пробуждающими в вас мысль и активное действие.

Не назначайте свиданий волнениям — они ведь наверняка придут.

Без сомнения, наиболее распространенная человеческая слабость — открытость сознания для негативных воздействий. Она тем более разрушительна, поскольку большинство людей не признают, что подвержены ей, а если и признают, то отказываются или уклоняются от борьбы с этим злом, пока оно не становится неконтролируемой частью натуры.

Следующие вопросы подготовлены в помощь людям, желающим знать, что они собой представляют. Читайте и вопросы, и ответы вслух так, чтобы вы слышали свой голос. Это помогает быть более искренним с самим собой.

Сначала подумайте!

Часто ли вы жалуетесь на свое самочувствие? Если да, то по какой причине?

Ищите ли вы ошибки у других по малейшему поводу?

Часто ли вы допускаете ошибки в работе? Если да, то почему?

Как вы ведете беседу — саркастически, наступательно?

Избегаете ли вы общения с кем-либо умышленно. Если да, то почему?

Часто ли вы страдаете от несварения желудка? Если да, то по какой причине?

Кажется ли вам жизнь тщетной, а будущее безнадежным?

Нравится ли вам ваша профессия? Если нет, то почему?

Часто ли чувствуете к себе жалость? Если да, то почему?

Завидуете ли вы тем, кто в чем-то вас превосходит?

Чему вы уделяете больше времени — мыслям об успехе или о поражении?

Прибывает или убывает в вас уверенности в себе по мере взросления?

Извлекаете ли вы какой-либо прок из ошибок?

Позволяете ли вы родственникам или знакомым волновать вас?

Если да, то почему?

Бывает ли с вами так, что иногда вы парите в облаках, а временами погружаетесь в глубины безнадежности?

Кто более всего вдохновляет вас? Какова причина этого?

Терпите ли вы тех, кто влияет на вас негативно или обескураживающе, даже если этого можно избежать?

Безразличны ли вы к своей внешности? Если да, то в каких случаях и почему?

Умеете ли вы топить тревоги в делах, быть настолько занятым, что просто нет времени на них раздражаться?

Назвали бы вы себя бесхребетным и слабовольным, поскольку позволяете другим думать за себя?

Как часто волнения, которых можно избежать, беспокоят вас и почему вы их терпите?

Употребляете ли вы спиртное, наркотики или сигареты “для успокоения нервов”? Если да, то почему же вы вместо этого не задействуете силу воли?

“Придирается” ли кто-нибудь к вам? Если да, то на каком основании?

Есть ли у вас главная цель в жизни? Если да, то что это за цель? Какой план вы разработали для ее достижения?

Страдаете ли вы от какого-либо из шести основных страхов? Если да, то от какого (каких)?

Есть ли у вас метод защиты от отрицательных влияний?

Занимаетесь ли вы обдуманно и постоянно самовнушением, чтобы настроить ваше сознание на позитивную работу?

Чем вы больше дорожите — материальными ценностями или возможностью контролировать свои мысли?

Можно ли на вас легко повлиять даже вопреки вашему собственному суждению?

Прибавил ли сегодняшний день что-либо ценное к вашему знанию или умонастроению?

Смотрите ли вы в лицо обстоятельствам, делающим вас несчастливым, или предпочитаете уходить от ответственности?

Анализируете ли вы свои ошибки и неудачи с тем, чтобы извлечь из них пользу, или же вы придерживаетесь мнения, что этого делать не надо?

Можете ли вы назвать слабости, наносящие вам наибольший ущерб? Что вы делаете, чтобы избавиться от них?

Побуждаете ли вы других людей приходиться к вам за сочувствием со своими проблемами?

Что, по вашему жизненному опыту, помогает вам больше в продвижении вперед — собственные уроки или чье-то влияние?

Оказывает ли ваше присутствие на других устойчивое отрицательное воздействие?

Какие привычки в других раздражают вас более всего?

Составляете ли вы ваше мнение сами или позволяете себе находиться под посторонним влиянием?

Научились ли вы приходить в такое умонастроение, которое защищало бы вас от обескураживающих влияний?

Наполняет ли ваша профессия душу верой и надеждой?

Сознаете ли вы, что обладаете духовной силой, достаточной для поддержания умонастроения свободным от всяких страхов?

Настраивает ли религия вашу душу на положительные мысли?

Считаете ли вы своим долгом разделить чужое беспокойство?

Если да, то почему?

Если вы согласны с поговоркой “Два сапога — пара”, то что вы знаете о себе из наблюдения за вашими друзьями?

Видите ли вы какую-либо связь между людьми, с которыми вы общаетесь наиболее тесно, и любой из ваших неприятностей?

Возможно ли, что кто-то, кого вы считаете другом, является на самом деле вашим злейшим врагом в силу отрицательного влияния, которое он на вас оказывает?

По каким критериям вы определяете, кто вам полезен, а кто вреден?

Люди вашего ближайшего окружения интеллектуально выше или ниже вас?

Какое время каждый день вы уделяете: а) работе; б) сну; в) развлечениям и отдыху; г) получению полезных знаний; д) ничегонеделанию?

Кто из ваших знакомых более всех вас: а) вдохновляет; б) предостерегает; в) обескураживает?

Что беспокоит вас сильнее всего? Почему вы это терпите?

Когда кто-либо дает вам бесплатный совет, что вы делаете: следуете совету бездумно или анализируете его возможные мотивы?

Подумайте, чего вы больше всего желаете. Хотите ли вы реализовать ваше желание? Согласны ли вы подчинять все другие желания этому одному? Сколько раз в день вы думаете о достижении вашей цели?

Часто ли вы меняете мнение? Если да, то почему?

Завершаете ли вы обычно начатое вами дело?

Сильное ли впечатление производят на вас титулы, звания и богатство других людей?

Важно ли для вас то, что окружающие думают и говорят о вас?

Угождаете ли вы людям из-за их общественного или финансового положения?

Кого вы считаете величайшим из живущих людей? В каких отношениях этот человек превосходит вас?

Сколько времени вы посвятили изучению этих вопросов и ответов на них? (Для этого, как мне представляется, необходимо потратить по меньшей мере один день.)

Если вы честно ответили на все вопросы, то наверняка узнали о себе больше, чем подавляющее число людей. Изучите эти вопросы тщательным образом, возвращайтесь к списку раз в неделю в течение нескольких месяцев, и вам останется только поражаться количеству дополнительных знаний огромной важности, которые вы приобретете простым способом — искренними ответами. Если вы не уверены относительно ответов на некоторые вопросы, посоветуйтесь с теми, кто хорошо вас знает (главное, чтобы у этих людей не было оснований льстить вам), и посмотрите на себя их глазами. Уверю вас — это будет впечатляющий опыт!

Что дает самоконтроль

Человек в состоянии контролировать все, даже собственные мысли. Это наиболее значительный и вдохновляющий из всех известных человечеству фактов! Он отражает божественную природу человека. Эта Богом данная прерогатива — единственное средство управления своей судьбой. Если вы не контролируете свое сознание, поверьте мне, это означает, что вы не контролируете ничего. Сознание — ваш духовный капитал!

Оберегайте и используйте его с осторожностью, предопределенной вашим божественным величием. Для этой цели вам и дана сила воли.

К сожалению, закон не защищает нас от тех, кто, намеренно или по невежеству, отравляет сознание других людей внушением негативных мыслей. Людей, которые производят такие деструктивные действия, следует сурово наказывать, ведь они нарушают охраняемые законом права человека на овладение материальными благами.

Подобные “доброжелатели” попытались убедить Томаса Эдисона, что ему не удастся построить машину, записывающую и воспроизводящую человеческий голос, потому что, говорили они, никто никогда не создавал подобной машины. Но мистер Эдисон не поверил им. Он знал, что ум может сотворить все, что он в состоянии вообразить, все, во что он способен поверить, и это знание вознесло великого Эдисона над толпой.

Недоброжелатели говорили Ф. У. Вольворту, что он разорится на проведении распродаж с пяти- и десятипроцентными скидками. Он не поверил им, зная, что можно делать все, что разумно, если убежден в этом. Воспользовавшись своим естественным правом не поддаваться негативным внушениям, он нажил состояние, превышающее 100 000 000 долларов.

Сомневающиеся язвительно насмехались, когда Генри Форд вывел свой первый грубо сделанный автомобиль на улицы Бостона. Некоторые считали, что эта штука никогда не войдет в практику. Другие говорили, что никто не захочет платить деньги за это хитроумное новоизобретение. А Генри сказал так: “Моя цель — опоясать земной

шар управляемыми автомобилями”. И он это сделал! Пускай же понимают все, взыскующие богатства, что, пожалуй, единственная разница между Генри Фордом и большинством из нас сводится к тому, что у Форда был ум и он его контролировал. Ум-то, конечно, есть и у других, но мало кто его целенаправленно использует.

Подобного рода контроль есть результат самодисциплины и привычки. Или вы управляете сознанием, или оно вами, компромисса не бывает. Наиболее продуктивный из всех методов контроля над сознанием — занять его движением (по определенному плану) к какой-либо конкретной цели. Изучите послужной список любого человека, достигшего заметных успехов, и вы увидите, что он умел себя контролировать, более того, это саморуководство осуществлялось в русле осмысленного приближения к конкретным результатам. Неуправляемого успеха просто не бывает!

Любите ли вы оправдываться?

Все неудачники схожи в одном: они знают все причины неудач и представляют вам железное алиби, почему они сами ни в чем не преуспели. Некоторые из этих объяснений остроумны, а отдельные даже подтверждаются фактами. Но все эти алиби не заменяют денег. Миру интересен только успех!

Сейчас вы ознакомитесь со списком наиболее часто употребляемых алиби, составленных одним психологом. Всмотритесь в себя внимательно и отметьте, сколькими из них вы пользуетесь, полагая, что это ваше эксклюзивное изобретение. Помните также, что философия, представленная в моей книге, любое из них делает излишним.

Если бы у меня не было жены и семьи...

Если бы у меня была “рука”...

Если бы у меня были деньги...

Если бы у меня было хорошее образование...

Если бы я нашел работу...

Если бы у меня было хорошее здоровье...

Если бы у меня было время...

Если бы времена были другими...

Если бы меня понимали...

Если бы я жил в иных условиях...

Если бы я смог прожить жизнь заново...

Если бы я не опасался того, что скажут...

Если бы мне дали шанс...

Если бы сейчас у меня был шанс...

Если бы другие ничего не имели против меня...

Если ничто меня не остановит...

Если бы только я был помоложе...

Если бы я мог делать что хочу...

Если бы я родился богатым...

Если бы я встретил “правильных людей”...
Если бы у меня был талант, как у других...
Если бы я был напористым...
Если бы я раньше использовал свои возможности...
Если бы мне не действовали на нервы...
Если бы мне не надо было вести домашнее хозяйство и смотреть за детьми...

Если бы я мог хоть немного откладывать деньги...
Если бы я только нравился боссу...
Если бы только мне кто-то помог...
Если бы в семье меня понимали...
Если бы я жил в большом городе...
Если бы только я мог начать...
Если бы я был свободным...
Если бы у меня была индивидуальность...
Если бы я не был таким толстым...
Если бы люди знали о моих способностях...
Если бы мне дали передышку...
Если бы я мог расплатиться с долгами...
Если бы не было той неудачи...
Если бы я знал, как...
Если бы все не были настроены против меня...
Если бы у меня не было столько проблем...
Если бы я мог удачно жениться...
Если бы люди не были такими тупыми...
Если бы у меня была не такая экстравагантная семья...
Если бы я был уверен в себе...
Если бы удача не поворачивалась ко мне спиной...
Если бы я родился под счастливой звездой...
Если бы не эта жизнь, в которой “что суждено, то и будет”...
Если бы работа была полегче...
Если бы я не потерял деньги...
Если бы я жил в другом окружении...
Если бы не мое прошлое...
Если бы у меня было свое дело...
Если бы меня только выслушали...

Если бы... — и это самое существенное “если” — у меня было мужество увидеть себя таким, каков я есть, я бы понял, что во мне не так, и исправил бы это. Тогда бы у меня появился шанс извлечь урок из собственных ошибок и поучиться на примере других. Зная, что мне в себе надо исправить, я занял бы положение, которое неизбежно бы занял, занимаясь я больше самоанализом, а не самоизвинениями.

Фатальная привычка

Построение алиби для объяснения своих неудач — это нацио-

нальное развлечение, а точнее, национальное бедствие. Эта привычка стара как мир и фатальна для успеха! Но почему же люди так привязаны к своим алиби? Для меня ответ очевиден: потому что это их алиби. Алиби — дитя воображения. А человеческой натуре свойственно беречь свое дитя.

Конечно, это весьма глубоко укорененная привычка. А как известно, от привычек очень нелегко избавляться, особенно если они касаются чего-либо, оправдывающего наши действия. Платон имел в виду эту истину, когда говорил: “Главная победа — победа над своим “я”. Быть побежденным своим “я” — и стыдно, и низко”.

Об этом же думал и другой философ: “Велико же было мое удивление, когда я обнаружил, что уродства, замечаемые в других, суть отражение моей собственной природы”.

А Элберт Хаббард сказал так: “Для меня всегда оставалось загадкой, почему люди столько времени тратят на самообман, создавая алиби для покрытия своих слабостей. Этого времени как раз хватило бы на исправление недостатков, и алиби были бы не нужны”.

Попутно напомним и такую мысль: “Жизнь — шахматная доска, и противостоит вам время. Пока вы колеблетесь и уклоняетесь от хода, время ест фигуры. Вы играете с соперником, не прощающим нерешительности!”

Если раньше у вас еще было объяснение, почему не удастся заставить жизнь отдать то, что вы от нее хотите, то теперь в вашем распоряжении Ключ Управления Жизнью, открывающий дверь в ее сокровищницу.

Ключ этот неосязаем, но могуществен! В привилегии вашего сознания — породить желание богатства. Попытка — не попытка. Но за неиспользованные возможности всегда приходится платить: цена — неудача. Воспользуйтесь же Ключом Зажигания Успеха — и щедрой наградой вам будет удовлетворение. Удовлетворение, приходящее ко всякому, кто победил себя, кто потребовал сполна — и получил сполна!

Награда достойна усилий. Начнем? Убедимся?

Бессмертный Эмерсон сказал: “Нас тянет друг к другу. Значит, мы обречены встретиться”. Воспользуюсь же его мыслью: “Нас тянуло друг к другу, дорогой читатель. И мы встретились — на этих страницах”.

Мысли на заметку

Страхи есть у всех, и некоторые из них оправданны. Но иные страхи зарождаются и растут без нашего ведома. Они растут из нерешительности и сомнения. Вон их!

Расскажите мне ваше алиби — и я расскажу о вас. Алиби не нужно тому, кто думает — и (стало быть!) богатеет.

Не в деньгах счастье? Но именно деньги помогают обрести

счастье, долголетие, наслаждение и душевный покой.

*Здоровье — величайшее богатство. Победите страх — и вы
избавитесь от болезней, вызываемых страхом.*

Величайшие сокровища ждут, чтобы вы их взяли!

Смелость города берет.

Оглавление

НЕСКОЛЬКО СЛОВ О КНИГЕ И ЕЕ АВТОРЕ	3
ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Секрет успеха прошел проверку практикой	5
Имеющий уши — да услышит	6
Поворотный пункт в вашей жизни	8
МЫСЛЬ - ЭТО ВЕЩЬ!	9
И Эдисон посмотрел в его честные глаза...	9
Случай является с черного хода	10
Начал — не бросай	10
Успех за шаг до поражения	11
Дитя, повелевающее мужем	12
“Да”, спрятанное за “нет”	13
Успех - это одна глубокая идея	13
Хочу - значит будет	15
Поэт, прозревший истину	15
Юноша, увидевший судьбу	16
ПЕРВЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ЖЕЛАНИЕ	17
Отступлению — нет	18
И он сжег корабли	18
Шесть этапов превращения идеи в деньги	19
Принципы ценою в сто миллионов	20
Вчера великие мечты -завтра великое богатство	20
Мечту рождает желание	21
И невозможное возможно	22
Что остановит бурю	23
Провал слуха	24
О милые звуки!	25
Фокус за кулисами.....	26
ВТОРОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ВЕРА	27
Ищите — и обрящете	27
Невезение? Чепуха!	28
“Мысль без веры мертва есть”	29
Мысли-диктаторы	30
Пять этапов самоутверждения	31
Не накликайте на себя беду	32
Великий опыт любви	33
Блажен дающий	34
Богатство растет изнутри	39
ТРЕТИЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: САМОВНУШЕНИЕ	40
Волнующий звон металла	40
Представьте, что вы делаете деньги	41
И вдохновение поведет вас... ..	42
Подсознание заработало	42

Почему мы — хозяева своей судьбы	43
ЧЕТВЕРТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ	44
Блаженны нищие духом	45
Знание — это так легко	46
Алло! Знание?	46
Требуются специалисты	47
Практика в системе обучения	47
Штудии и самоконтроль	48
Учиться никогда не поздно	48
Бухгалтерия на колесах	49
Состояние под копирку	50
Десять лет, сохраненные для жизни	51
Победителей не судят	52
Не задерживайтесь на дне	52
Сам себе реклама	53
ПЯТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ВООБРАЖЕНИЕ	54
Синтетическое и творческое	55
Развивайте воображение	55
Природа знает, где скрыт успех	56
Идеи — это деньги	56
А не хватало мелочи	56
Миллион за неделю	58
Ясные намерения — ясный план	60
ШЕСТОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ПЛАНИРОВАНИЕ	61
На ошибках учатся	62
Продать можно все	63
С чего начинается руководство	64
Одиннадцать секретов управления	64
Ошибки руководителя	65
Руководители нужны всюду	67
Пять способов найти хорошую работу	68
Как подготовить запрос или заявление	69
Ищите работу по душе	71
Общественность вам поможет	72
Три способа самооценки	73
Эгоист или человеколюбец?	74
Тридцать три несчастья	74
Сам себе реклама?	79
Каковы ваши условия?	80
Двадцать восемь вопросов тет-а-тет	80
Деньги? Не ленитесь подбирать	82
Верьте в капитал	84
Цивилизация построена на капитале	85
Где изобилие — там и возможности	86
Итак, вы все поняли?	87

СЕДЬМОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: РЕШЕНИЕ	88
Они говорят, а жить ВАМ	88
Как делается история	89
Случай в Бостоне	90
Ум хорошо, а два лучше	91
Решение, изменившее ход истории	91
Томас Джефферсон читает вслух	93
Сила воспитанного ума	94
ВОСЬМОЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: НАСТОЙЧИВОСТЬ	95
Слабость — в слабости	96
Если мыслить — то категориями денег	97
Ваш тайный друг	97
Поражение — это ненадолго	98
Настойчивым может стать каждый	99
“Изоощренная настойчивость” — в восьми переменах	100
Критиковать — дело нехитрое	101
Не упускайте свой шанс	102
Нам не хватало друг друга	103
Четыре шага в воспитании настойчивости	104
Кому помогает Высший Разум?	105
ДЕВЯТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: “МОЗГОВОЙ ЦЕНТР”	108
Секрет Эндрю Карнеги	109
Не гнушайтесь хороших советов	110
Нищета не строит планов	111
ДЕСЯТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ТАЙНА СЕКСА И СУБЛИМАЦИИ	112
Движущая сила пола	113
Стимулы сознания — не по Заратустре	114
Воображение — шестое чувство	115
“Четвертое измерение” мысли	115
Внутренний голос	116
Идея зреет	117
Откройте в себе гения	118
Сублимация	119
Пустая трата энергии	120
Природа — вторая натура	121
Секс и торговля	122
Секс и предрассудки	123
Урок плодотворных лет	124
Поверьте в свою гениальность	125
Могучий опыт любви	126
Мелочи брака	127
Власть женственности	128
ОДИННАДЦАТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ПОДСОЗНАНИЕ	129
В начале было слово	130

О коне и о трепетной лани	131
Подсознание и молитва	133
ДВЕНАДЦАТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ИНТЕЛЛЕКТ	134
Во власти невидимых сил	135
Мозг в мозг	135
Что такое телепатия?	136
Согласованный хор умов	137
ТРИНАДЦАТЫЙ ШАГ К БОГАТСТВУ: ШЕСТОЕ ЧУВСТВО ..	138
Великий Первотолчок	139
Вы можете нанять “невидимых советников”	139
Время для самовнушения	140
Воображаемый “кабинет”	141
Как пробудить шестое чувство	142
Шестое чувство — второе дыхание	142
ШЕСТЬ ПРИЗРАКОВ СТРАХА	144
Страх — это только состояние	144
На распутье	145
Откуда приходит страх	146
Боязнь нищеты: шесть симптомов	147
“Именно деньги”	148
Бойтесь ли вы критики?	149
Боязнь критики: семь симптомов	151
Бойтесь ли вы болезней?	151
Страх болезней: семь симптомов	153
Бойтесь ли вы неудачи в любви?	154
Бойтесь ли вы старости?	154
Боязнь старости: четыре симптома	155
Бойтесь ли вы смерти?	155
Боязнь смерти: три симптома	156
Беспокойство — тот же страх	157
Мысль — фантом	158
Вы слишком чувствительны?	159
Защищайтесь!	159
Сначала подумайте!	160
Что дает самоконтроль	163
Любите ли вы оправдываться?	164
Фатальная привычка	165