НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Закон успеха

ПОЛНОЕ
КЛАССИЧЕСКОЕ
ИЗДАНИЕ

16 УРОКОВ
НАПОЛЕОНА ХИЛЛА,
НА КОТОРЫХ ОСНОВЫВАЕТСЯ
ЛЮБОЙ УСПЕХ

Наполеон Хилл

ЗАКОН УСПЕХА

«Закон успеха» — главный труд Наполеона Хилла, автора популярных книг о том, как преуспеть в жизни, среди которых особенно известен его бестселлер «Думай и богатей», тоже включенный в это издание. Анализируя в «Законе успеха» жизнь и достижения виднейших бизнесменов Америки, часто начинавших с нуля, черпавших опыт в «университетах ударов судьбы», Хилл подчеркивает, что «успех нельзя поймать», его достигают, «усваивая и применяя законы, которые так же неизменны, как законы всемирного тяготения». Исследованию этих законов, помогающих «победить в битве жизни», и посвящена книга, где читатель найдет целую философию успеха. В основе ее — «стратегия преодоления собственных слабостей — главных преград на пути к успеху», и автор дает массу полезных советов по самовоспитанию, выстраивая их в последовательную психологическую систему. Хилл призывает тех, кто «бесцельно дрейфует по морю жизни» пробудить «дремлющие в каждом семена возможностей», стать капитанами своей судьбы, ибо «битва за успех наполовину выиграна, когда человек знает, чего хочет». Приводя множество наглядных примеров, автор повествует и о собственных злоключениях, которые в конечном счете помогли ему «открыть себя», найти свое призвание. «То, что вы считаете неудачей часто лишь испытательный срок, которым судьба проверяет вашу жизнестойкость, — пишет Хилл. — Неудача — это печь, в которой природа выжигает шлак из человеческого сердца, побуждая нас удваивать усилия».

Если «Закон успеха» — универсальный компас, указывающий «дорогу к победам в жизненной борьбе», то «Думай и богатей» — это, говоря словами автора, «книга о том, как превратить мысли в деньги». Перед нами своего рода практическое пособие для тех, кто хочет стать богатым. При этом Хилл убежден, что разбогатеть может почти каждый, кто по-настоящему захочет, ибо «для наших стремлений нет иных пут, кроме тех, которыми мы сами себя стреножим». Автор наглядно показывает, что «деньги своенравны и легко ускользают, — за ними надо ухаживать, как настойчивый влюбленный ухаживает за своей избранницей». Читатель найдет в книге немало конкретных примеров таких «ухаживаний».

«Закон успеха», «Думай и богатей», так же как и другие книги Н. Хилла, посвященные миру бизнеса, переведены на многие языки, стали «учебниками достижений» для многих тысяч людей на всей планете.

Закон успеха

ЛИЧНОЕ ЗАЯВЛЕНИЕ АВТОРА

Каждая железная дорога, каждый выдающийся финансовый институт, каждое гигантское деловое предприятие, каждое великое изобретение — все это зарождалось в воображении одного человека.

Ф.У. Вулворт создал свой «План пяти и десяти центов» вначале в своем «воображении», и только потом этот план, претворившийся в действительность, сделал его миллионером. Томас А. Эдисон в своем воображении создал говорящую машину, аппарат, подаривший миру движущиеся картинки, необыкновенно яркую электрическую лампочку и десятки других полезных изобретений, прежде чем они стали реальностью.

Во время пожара в Чикаго десятки торговцев стояли возле дымящихся останков своих магазинов, предаваясь горести. Многие решили переехать в другие города и начать заново. В этой группе был и Маршалл Филд, который в своем воображении увидел крупнейший в мире универмаг на том самом месте, где стоял его прежний магазин, к этому времени представлявший собой тлеющую груду. И этот замысел стал реальностью.

Счастлив молодой человек, который в самом начале жизненного пути научится использовать свое воображение, особенно в наш век великих возможностей.

Воображение — это такое свойство ума, которое может быть культивировано, развито, усилено и расширено. Если бы это было не так, настоящий курс из пятнадцати законов успеха никогда не был бы создан, потому что вначале возник в воображении автора, где зародился благодаря случайной ремарке покойного Эндрю Карнеги.

Где бы вы ни были, кем бы вы ни были, чем бы ни занимались, у вас всегда есть возможность стать более полезным, более продуктивным — благодаря развитию вашего воображения.

Успех — всегда результат индивидуальных усилий, но вы обманываете себя, если считаете, что можете достигнуть успеха без сотрудничества с другими людьми. Успех — результат индивидуальных усилий только в том отношении, что каждый должен для себя решить, чего он хочет. Такое решение связано с использованием воображения. С этого момента достижение успеха — дело искусного и тактичного воздействия на окружающих с целью добиться их сотрудничества.

Но прежде чем добиться сотрудничества со стороны окружающих, нет, еще до того, как просить их об этом, вы сами должны проявить способность к сотрудничеству. Именно поэтому девятый урок курса — ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ТОГО, ЗА ЧТО ТЕБЕ ПЛАТЯТ ,— должен особенно привлечь ваше внимание. Применение закона, на котором основан этот урок, само по себе обеспечит успех во всех предприятиях.

В конце первого урока вы найдете Карту личного анализа, в которой для изучения и сопоставления проанализированы качества десяти хорошо известных людей. Внимательно изучите эту карту и отметьте «пункты опасности», которые означают неудачу для тех, кто не обращает внимания на эти сигналы. Из десяти проанализированных восемь добились большого успеха, а двух можно считать неудачниками. Внимательно изучите причины их неудач.

Затем изучите себя самого. Для этой цели оставлены две пустые колонки; проставьте в них себе оценку каждого из пятнадцати уроков успеха в начале изучения курса и в конце изучения и отметьте, в чем проявилось улучшение.

Цель курса «Закон успеха» — дать вам возможность понять, как стать более способным в избранной вами сфере деятельности. С этой целью вы должны проанализировать свои данные, оценить и классифицировать их, чтобы использовать как можно лучше.

Вам может не понравиться дело, которым вы начинаете заниматься.

Есть два способа покончить с этой работой. Первый — мало интересоваться тем, что вы делаете, лишь бы только «избавиться». И вы очень скоро со всем покончите, потому что ваши услуги перестанут требоваться.

Второй и лучший способ — сделаться полезным и эффективным в том, чем вы сейчас заняты,

и тем самым привлечь благоприятное внимание тех, кто обладает возможностью продвинуть вас и предложить более ответственную работу, которая вам больше понравится.

Вы сами должны выбрать путь.

Я снова напоминаю вам о значении девятого урока курса; с его помощью вы можете вступить на этот «лучший путь» продвижения.

Тысячи проходили над местом, где расположена медная шахта Калумет, и ничего не замечали. Только один человек использовал свое воображение, углубился на несколько футов в землю, исследовал найденное и обнаружил богатейшие в мире залежи медной руды.

Вы — и каждый человек — время от времени проходите над собственной «шахтой Калумет». Открытие — дело исследования и использования воображения. Курс «Пятнадцать законов успеха» может привести вас к вашей шахте, и вы будете поражены, увидев, что все время стояли над богатейшими залежами, которые сейчас разрабатываете. В своей лекции «Акры бриллиантов» Расселл Конвелл говорит нам, что не нужно далеко ходить, чтобы отыскать возможность: она прямо там, где мы стоим! **ЭТУ ИСТИНУ СТОИТ ХОРОШО ЗАПОМНИТЬ!**

Этот курс — результат тщательного анализа жизни и деятельности свыше ста человек, которые в своем деле достигли выдающихся успехов.

В наибольшей степени автор обязан Генри Форду и Эндрю Карнеги. Карнеги первым предложил написать курс, а жизнь и деятельность Генри Форда дали для него больше всего материала.

Некоторые из перечисленных людей уже скончались, но тех, кто жив, автор искренне хочет поблагодарить за помощь, без которой курс никогда не был бы создан. Большинство из этих людей автор изучал лично, с близкого расстояния. Со многими из них он дружил и дружит до сих пор, и в других условиях ему не удалось бы собрать необходимые факты.

Эти люди составляют фундамент, основу, костяк американского бизнеса, финансов, промышленности и торговли.

«Закон успеха» резюмирует философию и правила действия, которые позволили каждому из этих людей достичь огромного влияния в избранном поле деятельности.

Тот, кто приступает к изучению курса с открытым умом, кто постарается держать ум «открытым» все время чтения, будет вознагражден, приобретя более широкий и точный взгляд на жизнь.

Наполеон Хилл

Урок первый

СВЕРХРАЗУМ

Вы сможете это сделать, если поверите, что можете!

Этот курс посвящен основаниям успеха.

Наполеон Хилл

Успех — это во многом умение в духе гармонии и равновесия приспособиться к разнообразным и постоянно изменяющимся условиям жизни. Гармония основана на понимании сути сил, составляющих окружение; поэтому данный курс — по существу, план, исполнение которого ведет прямо к успеху, потому что он помогает изучающему интерпретировать, понимать и использовать эти силы жизни.

Прежде чем начать изучение, вы должны кое-что узнать об истории курса «Закон успеха». Вы должны точно знать, что обещает курс тем, кто будет ему следовать, пока они не овладеют законами и принципами, на которых он основан. Вы должны знать границы возможностей курса и какую помощь он вам окажет в борьбе за свое место в мире.

Люди, достигшие самого большого успеха, должны были преодолеть свои слабости, прежде чем добиться результата. Самые очевидные слабости, стоящие между человеком и успехом, это НЕТЕРПИМОСТЬ, АЛЧНОСТЬ, КОРЫСТОЛЮБИЕ, РЕВНОСТЬ, ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ, МЕСТЬ, ЭГОИЗМ, ОБМАН, ТЕНДЕНЦИЯ ЖАТЬ, ГДЕ НЕ СЕЯЛ, и ПРИВЫЧКА ТРАТИТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕШЬ.

Все эти распространенные недруги человечества и многие другие, здесь не упомянутые, рассматриваются в курсе «Закон успеха» таким образом, что любой желающий, даже с ограниченным интеллектом, может овладеть курсом с небольшими усилиями.

С самого начала вы должны знать, что курс «Закон успеха» давно миновал стадию экспериментов, что он помог многим добиться достижений, которые стоит осмыслить и проанализировать.

Курс «Закон успеха» вначале преподносился в виде лекций, которые были прочитаны автором практически во всех городах Соединенных Штатов в течение более чем семи лет. Возможно, вы были в числе тысяч слушателей этих лекций.

Во время этих лекций ассистенты автора размещались в аудитории, отмечая реакцию слушателей, и таким образом автор точно знал, каково воздействие его лекций. В результате изучения этих материалов в курс было внесено немало изменений.

Первую большую победу философия «Закона успеха» одержала, когда автор использовал ее как основу курса, прочитанного для трех тысяч человек, готовившихся стать торговцами. Большинство из этих людей не имело никакого опыта в области торговли. Благодаря обучению они сумели за шесть месяцев заработать больше миллиона долларов и заплатить автору за его услуги тридцать тысяч.

Философия «Закона успеха» привлекла внимание покойного Дона Р. Меллетта, издателя «Дейли ньюс» в Кантоне, штат Огайо, который стал партнером автора и готовился отказаться от руководства кантонской «Дейли ньюс», чтобы заниматься делами автора, когда, увы, был убит.

Незадолго до смерти мистер Меллетт договорился с судьей Элбертом Х. Гэри, который тогда возглавлял совет директоров «Юнайтед Стейт Стал Корпорейшн», о том, что с курсом познакомятся все служащие корпорации — за сто пятьдесят тысяч долларов. Из-за смерти судьи Гэри план этот был приостановлен, но то, что он готов был вложить в него такую сумму — сто пятьдесят тысяч, — доказывает полезность курса.

В начале курса вы встретите несколько технических терминов, которые вам, возможно, незнакомы. Пусть это вас не тревожит. Начало должно послужить только фоном для

пятнадцати уроков курса, и именно так вы его должны воспринимать. Никакого экзамена по этому разделу вы сдавать не будете, но вы должны прочесть его несколько раз, и при каждом прочтении у вас возникнут новые мысли и идеи.

В этом уроке вы встретите описание закона психологии, который служит фундаментом всех личных достижений. Автор называет этот законом Сверхразума, имея в виду разум, возникающий в результате гармоничного сотрудничества двух и большего количества людей, которые прилагают совместные усилия для решения какой-либо задачи.

Если вы заняты в торговле, можете в своей повседневной работе провести эксперимент с законом Сверхразума, и этот эксперимент принесет вам выгоду. Было установлено, что группа из шести или семи торговцев может использовать этот закон так эффективно, что продажа товаров резко возрастет.

Труднее всего на земле продавать страхование жизни. Так не должно быть, но так есть. Несмотря на это, небольшое число сотрудников страховой компании «Благоразумная жизнь» («Пруденшл лайф»), которым раньше удавалось продать немного страховых полисов, объединилось для экспериментирования с законом Сверхразума, и в результате каждый член группы за три последующих месяца продал больше полисов, чем за весь предыдущий год.

Самый оптимистично настроенный и наделенный богатым воображением человек будет поражен тем, какие достижения возможны для небольшой группы, научившейся применять этот принцип. Не забывайте об этом, читая вступление к «Закону успеха», и вполне можно ожидать, что оно само по себе даст вам понимание закона, способного изменить всю вашу жизнь.

Успех дела определяется личностью того, кто этим делом занят. Измените личность так, чтобы она была привлекательна для клиентов, и ваше дело будет процветать. В любом из больших городов Соединенных Штатов одинаковые товары за одинаковую цену можно купить в десятках магазинов, но вы всегда найдете магазин, дела которого идут лучше, чем у других, и причина в том, что там есть человек или группа людей, внимательных к личностям тех, кто имеет дело с покупателями. Люди покупают не только товары, но и личности, и еще неясно, что действует на них больше: товар или личность продавца.

Страхование жизни поставлено на такую научную основу, что цена его не очень меняется в разных компаниях, но из числа сотен компаний, занимающихся таким страхованием, всего на десять приходится основная масса договоров в Соединенных Штатах.

Почему? Личности! Девяносто девять человек из ста, приобретающих страховой полис, не знают, что в нем написано, и что еще поразительней — им это неинтересно. На самом деле они покупают привлекательную личность тех, кто понимает, как культивировать такие качества личности.

Ваша задача в жизни — по крайней мере ее значительная часть — добиться успеха. В понимании настоящего курса успех — это «достижение вашей главной цели без нарушения прав других людей». Независимо от того, какова эта ваша цель в жизни, вы достигнете ее с гораздо меньшими трудностями, если научитесь культивировать в себе качества привлекательной личности и усвоите тонкое искусство объединения с другими для решения определенной задачи без трений и зависти.

Одна из важнейших проблем жизни, если не самая важная, — овладение искусством установления гармоничных отношений с другими. Курс создан для того, чтобы облегчить

людям продвижение по жизни с гармонией и уравновешенностью, освободить от деструктивных последствий разногласий и трений, которые миллионам людей приносят несчастья, нужду и неудачи.

Вы не добьетесь вьщающегося успеха в жизни без влияния, а *влияния у вас не будет, если вы не настолько сильная* **личность, чтобы** *воздействовать на других и сотрудничать с* **ними** *в духе* **гармонии.** Этот **курс покажет вам, как шаг за шагом развивать такую личность.**

Урок за уроком вы будете усваивать из курса «Закон успеха» следующее:

1. ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ научит вас, как экономить усилия, которые большинство тратит, стараясь найти цель жизни. Этот урок поможет вам покончить с бесцельностью и позволит закрепиться на какой-то определенной, хорошо осмысленной главной цели вашей жизни.

2. УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ позволит вам справиться с шестью главными страхами, которыми проклято человечество: страхом нищеты, страхом болезни, страхом старости, страхом критики, страхом утраты чьей-либо любви и страхом смерти. Урок научит вас отличать подлинную уверенность в себе, основанную на определенных, полезных знаниях, от эготизма.

3. ПРИВЫЧКА К ЭКОНОМИИ научит вас систематически распределять свой доход, так чтобы его определенный процент постоянно накапливался, образуя один из источников личного влияния. Никто не преуспеет в жизни без привычки экономить деньги. Из этого правила нет исключений, и избежать его невозможно.

4. ИНИЦИАТИВА И ЛИДЕРСТВО научат вас, как перестать бьпъ последователем в избранной вами сфере и стать лидером. У вас выработается инстинкт лидерства, который постепенно поднимет вас на самый верх дела, которым вы заняты.

5. ВООБРАЖЕНИЕ стимулирует ваш мозг так, что вы сможете генерировать новые идеи и разрабатывать новые планы, которые помогут вам достичь вашей главной цели. Этот урок научит вас «строить новые дома из старых камней». Он покажет, как создавать новые концепции из старых, хорошо известных и как использовать старые идеи в новых целях. Сам по себе один этот урок эквивалентен целому курсу торгового дела и окажется настоящей золотой шахтой для тех, кто серьезно его изучит.

6. ЭНТУЗИАЗМ научит вас «насыщать» всех окружающих интересом к вам и вашим идеям. Энтузиазм — это основание привлекательной личности, а вы должны стать

. такой личностью, чтобы повлиять на окружающих и убедить их сотрудничать с вами.

7. САМОКОНТРОЛЬ — это рулевое колесо, с помощью которого вы управляете своим энтузиазмом и направляете его туда, куда желаете. Этот урок научит вас самым практичным образом становиться «хозяином своей судьбы, капитаном своей души».

8. ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ТОГО, ЗА ЧТО ТЕБЕ ПЛАТЯТ, — один из важнейших уроков курса «Закон успеха». Он позволит вам овладеть преимуществами закона увеличения возврата, и постепенно вы сможете получать больше денег за оказываемые вами услуги. Никто не сможет стать лидером в любой области, если у него нет привычки делать больше, чем то, за что ему платят.

9. ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ есть «точка опоры», к которой вы должны приложить «лом» своих усилий; правильно приложив его и действуя с умом, вы уберете множество препятствий. Один этот урок дал десятки превосходных торговцев. Он порождал лидеров за один вечер. Урок научит вас, как преобразовать свою личность так, чтобы вы могли приспособиться к любому окружению или к любой другой личности таким образом, чтобы доминировать.

10. ТОЧНОЕ МЫШЛЕНИЕ — один из краеугольных камней постоянного успеха. Этот урок научит вас отделять «факты» от простой «информации». Он научит вас распределять известные факты по двум классам: «важные» и «неважные». Он научит определять, что такое важный факт. Научит на основе ФАКТОВ разрабатывать планы действий для достижения цели.

11. КОНЦЕНТРАЦИЯ научит вас сосредоточивать внимание на какой-то одной задаче, пока вы не разработаете план ее решения. Урок научит вас сотрудничать с другими таким образом, чтобы вы смогли использовать их знания для подкрепления своего плана и достижения своей цели. Он даст вам практичное действенное знание окружающих вас сил и покажет, как овладеть этими силами и использовать их в своих интересах.

12. СОТРУДНИЧЕСТВО научит вас ценить коллективную работу. В этом уроке вы научитесь применять закон Сверхразума. Урок научит вас координировать ваши усилия с усилиями других так, чтобы исключить трения, ревность, разногласия, зависть и алчность. Вы научитесь пользоваться знаниями других людей о деле, которым вы заняты.

13. УЧИТЫВАТЬ УРОКИ НЕУДАЧ - этот урок научит вас, как превращать собственные ошибки и неудачи в опору на своем пути. Он научит вас различать «неудачи» и «временные поражения», а между ними очень большая и важная разница. Он научит вас извлекать пользу из своих неудач и из неудач других людей.

14. ТЕРПИМОСТЬ научит вас избегать разрушительных последствий расовых и религиозных предрассудков, которые приносят беды миллионам людей, отравивших свой мозг и закрывших себедверь к разуму. Этот урок — двойник урока ТОЧНОГО МЫШЛЕНИЯ: никто не может мыслить точно, не практикуя терпимость. Нетерпимость закрывает книгу знаний и пишет на переплете: «Конец! Я все узнал!» Нетерпимость делает врагов из тех, кто мог бы стать друзьями. Она уничтожает возможности и наполняет разум сомнениями, недоверием и предрассудками.

15. ПРИМЕНЕНИЕ ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА научит вас использовать великий закон человеческого поведения таким образом, чтобы вы могли добиться сотрудничества от любого индивида или группы индивидов. Непонимание закона, на котором основана философия Золотого Правила, является одной из главных причин того, что миллионы людей всю жизнь тонут в несчастьях, нищете и нужде. Этот урок не имеет ничего общего с религией или сектантством в любой форме, точно так же, как остальные уроки курса.

Цель этих пятнадцати законов — помочь вам получить и организовать все имеющиеся у вас знания и все знания, которые вы приобретете в будущем, чтобы вы могли превратить их — во ВЛИЯНИЕ.

ВЛИЯНИЕ есть один из трех основных объектов человеческих стремлений.

ВЛИЯНИЕ бывает двух разновидностей: то, которое достигается примененем законов природы, и то, что развивается путем организации и классификации ЗНАНИЙ.

ВЛИЯНИЕ, возникающее из организованного знания, наиболее важно, потому что вкладывает в руки человека орудие, с помощью которого он может трансформировать, перенаправлять другие виды влияния и до определенной степени овладевать ими.

Цель настоящего курса — наметить маршрут, по которому изучающий может безопасно пройти свой путь, собирая факты и вплетая их в ткань своего ЗНАНИЯ.

КАЖДЫЙ МОЗГ - ОДНОВРЕМЕННО ПЕРЕДАЮЩАЯ И ПРИНИМАЮЩАЯ СТАНЦИЯ. Автор много раз - слишком много, чтобы посчитать, — доказывал, по крайней мере самому себе, что каждый человеческий мозг одновременно передает и принимает колебания на частоте мысли.

Если эта теория окажется справедливой и будут разработаны разумные методы контроля, представьте себе, какую роль они будут играть в собирании, классификации и организации знаний. Возможность и даже вероятность такой реальности поражает сознание!

Каждый мозг, или каждое сознание, непосредственно связаны с другими с помощью эфира. Каждая мысль, произведенная мозгом, может быть немедленно уловлена и интерпретирована мозгом другого человека, который настроен на посылающий мозг. Автор так же уверен в этом, как в том, что химическая формула воды — H_2O. Представьте себе, если сможете, какую роль играет этот принцип во всех областях жизни.

Автор полагает, что каждое колебание мысли, излученное мозгом, подхватывается эфиром и поддерживается в постоянном движении на длине волны, соответствующей энергии, с которой эта мысль была произведена; эти колебания находятся в движении вечно; именно они являются одним из источников неожиданного появления мысли в сознании; другой источник — прямой и немедленный контакт через эфир с мозгом, пославшим мысль.

Если эта теория справедлива, бесконечное пространство можно считать гигантской сокровищницей, в которой можно найти все мысли, когда-либо произведенные человечеством.

СВЕРХРАЗУМ. Мы подошли к следующей ступени в описании способов и средств, с помощью которых можно собирать, классифицировать и огранизовывать полезные знания; Сверхразум возникает из гармоничного союза двух и больше умов.

Термин «Сверхразум» — абстракция и имеет смысл только для небольшого количества людей, которые внимательно изучали воздействие одного мозга на другие.

Автор внимательно прочитал все имеющиеся учебники и статьи о человеческом мозге, но нигде не нашел даже легкого упоминания принципа, описанного здесь под названием «Сверхразум». Этот термин впервые привлек внимание автора во время разговора с Эндрю Карнеги, описанного во втором уроке.

ХИМИЗМ МОЗГА. Ученым и просто внимательным людям хорошо известно, что иногда мозг одного человека, едва соприкоснувшись с мозгом другого, тотчас вступает с ним в конфликт, в то время как в других случаях сразу возникает естественная близость друг к другу. Между этими двумя крайностями: естественным антагонизмом и естественной близостью при встрече и контакте — находится широкий спектр возможностей взамодействия мозга с мозгом.

Некоторые умы так естественно настроены друг на друга, что при первом же контакте неизбежно возникает «любовь с первого взгляда». Кому не знакомо подобное состояние? В других случаях умы настолько враждебны, что с первой же встречи становится очевидной взаимная нелюбовь. Такой результат возникает без слов и без малейших признаков того, что способствует в других случаях любви или ненависти.

Вполне вероятно, что мозг это тоже в своем роде энергетическая субстанция — называйте ее, как хотите, — аналогичная эфиру. Когда два ума оказываются настолько близко, что между ними возникает контакт, смешение единиц этого «мозгового вещества» (назовем его электронами эфира) приводит к химической реакции и вызывает колебания, которые приятно или неприятно действуют на две личности.

Результаты встречи двух умов очевидны даже для неопытного наблюдателя. Но каждый результат должен иметь причину! Что может быть разумней предположения, что причина изменения мысленных отношений двух умов, только что вступивших в контакт, есть не что иное как возмущения электронов или единиц каждого мозга в процессе приспособления к новому полю, созданному контактом?

Встреча или вступление в контакт двух умов вызывает в каждом из них «последствия» или состояние ума, отличное от того, что было непосредственно перед контактом. То, что такая реакция имеет место, — установленный факт, и, отталкиваясь от него, мы можем выяснить, что понимается под термином «Сверхразум».

Сверхразум возникает путем встречи или слияния двух или более умов в духе совершенной гармонии. Из этого слияния химизм мозга создает третий ум, который может быть использован одним или всеми индивидами. Этот Сверхразум существует до тех пор, пока между индивидами сохраняется дружеский гармоничный союз. Но как только этот союз распадается, Сверхразум тоже распадается и свидетельства его существования исчезают.

Принцип химизма мозга — основа и причина так называемых случаев «родства душ» и «вечных треугольников», многие из которых, к несчастью, заканчиваются в судах по разводу и встречаются насмешками со стороны невежественных и необразованных людей, извлекающих только вульгарность и скандалы из величайшего закона природы.

Весь цивилизованный мир знает, что первые два-три года брачной жизни связаны с многочисленными разногласиями более или менее мелкой природы. Это годы взаимной «притирки». Если брак их выдержит, то становится более или менее постоянным союзом. Ни один опытный человек, состоящий в браке, не станет отрицать эти факты.

Хотя есть и другие причины, но в основном отсутствие гармонии в первые годы брака связанно с медленным приспособлением химизма мозга к гармоничному слиянию. Выражаясь по-другому, электроны или единицы энергии, которую мы называем мозгом, при первом контакте не настроены ни крайне дружественно, ни крайне враждебно; но при постоянной связи они постепенно гармонично сливаются, за исключением случаев, когда контакт вызывает противоположный эффект и ведет к открытой враждебности между единицами.

Хорошо известно, что после десяти или пятнадцати лет совместной жизни мужчина и женщина становятся необходимы друг другу, даже если нет ни малейших свидетельств состояния мозга, которое мы называем любовью. Больше того, такая связь и сексуальные взаимоотношения не только усиливают естественную склонность друг другу, но вызывают

схожее выражение лица и сходство во многих других отношениях. Любой знаток человеческой природы может легко найти в многолюдном помещении жену, будучи представлен ее мужу. Выражение глаз, черты лица и тон голоса у тех, кто долго живет в браке, становятся заметно сходными.

Действие химизма мозга настолько заметно, что любой опытный оратор способен сразу понять, как аудитория встречает его утверждения. Антагонизм мозга одного человека в тысячной аудитории определяется говорящим, который привык «чувствовать» и регистировать этот антагонизм. Больше того, опытный оратор может сделать такой вывод, не наблюдая за лицами слушателей. И именно так аудитория позволяет оратору подняться до вершин искусства или вызывает его неудачу, не издавая ни звука и никак не отражая на лицах одобрение или неодобрение.

Все опытные торговцы узнают наступление «психологического момента завершения» — не по словам перспективного покупателя, но по воздействию химизма его мозга, которое воспринимает или «чувствует» продавец. Слова часто противоречат намерениям говорящих, но правильная интерпретация химизма мозга не оставляет места для ошибок. Каждый компетентный продавец знает, что большинство покупателей до самого завершения сделки высказывают отрицательное к ней отношение.

Каждый способный юрист обладает шестым чувством, которое с помощью химизма мозга позволяет ему распутать самые тщательно подобранные слова умного лжесвидетеля, понять, что на самом деле происходит в сознании свидетеля. Многие юристы развивают эту способность, не зная ее реальный источник; они владеют техникой без научного понимания ее оснований. То же самое бывает со многими продавцами.

Тот, кто одарен искусством правильно интерпретировать химизм мозга других, может, фигурально выражаясь, зайти через парадный вход в дом сознания и неторопливо осмотреть все здание, отметить все подробности и выйти со знанием полной картины интерьера, причем владелец здания даже не подозревает, что принимал посетителя. В уроке «Практичное мышление» мы покажем, как практически использовать этот принцип (имеющий отношение к принципу химизма мозга). Здесь мы его упоминаем только в качестве подхода к главным положениям урока.

Сказано достаточно, чтобы представить принцип химизма мозга и с помощью повседневных наблюдений самого изучающего курс доказать, что в момент контакта двух умов в обоих происходит заметное мысленное изменение, которое иногда проявляется в антагонизме, а иногда в дружелюбии. Каждый мозг обладает тем, что можно назвать электрическим полем. Природа этого поля меняется в зависимости от «настроения» мозга индивида и от химизма мозга, создавшего это поле.

Автор полагает, что нормальное, или естественное, состояние химизма мозга индивида определяется его физической наследственностью плюс природа мыслей, доминирующих в сознании; что каждый мозг постоянно изменяется, поскольку взгляд на мир индивида и мыслительные привычки постоянно изменяют химизм его мозга. Автор считает эти принципы верными. То, что каждый индивид может по собственной юле изменить химизм своего мозга и тем самым привлечь или оттолкнуть тех, с кем он вступил в контакт, является УСТАНОВЛЕННЫМ ФАКТОМ! Иными словами, любой человек может усвоить мысленное отношение, которое будет привлекать других и будет им приятно, или которое оттолкнет их и настроит враждебно, и все это без помощи слов, выражения лица или движений тела и форм поведения.

Теперь вернитесь к определению Сверхразума — разума, который вырастает из слияния и сотрудничества двух и более умов В ДУХЕ ПОЛНОЙ ГАРМОНИИ, и вы поймете все значение использованного здесь слова «гармония». Два ума не могут слиться, они не могут сотрудничать, если отсутствует элемент полной гармонии, и именно в этом тайна успеха или неудачи практически всех случаев делового или социального партнерства.

Каждый менеджер, каждый военный командир, вообще каждый лидер в любом деле хорошо осознает необходимость «esprit de corps» (честь мундира, корпоративный дух) — общего взаимопонимания и сотрудничества — для достижения успеха. Этот массовый дух гармонии цели достигается путем дисциплины, добровольной или насильственной, при этом индивидуальные умы сливаются в Сверхразум; под этом понимается такая модификация индивидуальных умов, которая приводит их к слиянию и единым действиям.

Методы достижения этого слияния так же многочисленны, как многочисленны индивидуальные формы лидерства. У каждого лидера свой метод достижения координации умов сотрудников. Один использует силу. Другой — убеждение. Один играет на страхе наказания, другой — на вознаграждениях — и все это для того, чтобы умы группы индивидов слились в единый разум. Изучающий курс должен глубоко исследовать вопросы государственного управления, политики, бизнеса или финансов, чтобы выяснить технику, используемую лидерами в этих областях для слияния индивидуальных умов в массовый разум.

Группа индивидов не может слиться в Сверхразум, если один из членов группы обладает крайне негативным, отталкивающим разумом. Негативный и-позитивный умы не могут слиться в смысле, который мы вкладываем в термин «Сверхразум». Непонимание этого факта привело к поражению многих способных в иных отношениях лидеров.

Лидер, осознающий этот принцип химизма мозга, может временно объединить умы практически любой группы людей, так что в результате образуется сверхразум, но как только лидер выходит из группы, композиция немедленно распадается. Наиболее успешные страховые компании и многие фирмы созывают встречи сотрудников не реже раза в неделю и даже чаще — ради чего?

РАДИ СЛИЯНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ УМОВ В СВЕРХРАЗУМ, КОТОРЫЙ В ТЕЧЕНИЕ ОГРАНИЧЕННОГО КОЛИЧЕСТВА ДНЕЙ СЛУЖИТ СТИМУЛОМ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ УМОВ.

Возможно — и даже часто, лидеры таких групп не понимают, что на самом деле происходит во время этих встреч, которые обычно называются стимулирующими. В расписание встречи входит выступление лидера, кого-либо из членов, иногда человека извне, а тем временем умы индивидов контактируют и подзаряжаются.

Мозг человека можно сравнить с электрическим аккумулятором; он может истощаться, и тогда его владелец чувствует себя подавленным, впадает в уныние и нуждается в стимулировании. Есть ли счастливцы, никогда не испытывавшие таких чувств? Истощенный мозг должен подзарядиться, и достигается эта подзарядка путем контакта с умами, более полными жизни. Великие лидеры понимают необходимость такой подзарядки; больше того, они понимают, как достичь этого. ЭТО ЗНАНИЕ СЛУЖИТ ГЛАВНЫМ ОТЛИЧИЕМ ЛИДЕРА ОТ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ!

Счастлив человек, понимающий этот принцип настолько, чтобы постоянно «подзаряжать» свой мозг, периодически входя в контакт с более жизненным умом. Один из самых

эффективных способов подзарядки — сексуальный контакт, при условии, что в контакт вступают мужчина и женщина, искренне привязанные друг к другу. Любой другой вид сексуального контакта разряжает мозг. Каждый компетентный психотерапевт за несколько минут способен «подзарядить» мозг.

Прежде чем покончить с кратким упоминанием сексуальных контактов как средства оживления истощенного мозга, кажется полезным обратить внимание на то, что великие лидеры во всех сферах жизни были людьми ярко выраженной сексуальной природы.

Среди наиболее образованных медиков все большее распространение получает теория о том, что все болезни начинаются с истощения мозга. Иными словами, человек, обладающий мозгом большой жизненной силы, практически неподвластен любым болезням.

Каждый разумный медик любой школы прекрасно понимает, что излечивает болезнь «природа» или мозг. Медицина, вера, возложение рук, хиропрактика, остеопатия и все остальные формы внешнего стимулирования есть не что иное, как искусственная помощь ПРИРОДЕ или, выражаясь точнее, способы приведения в действие химизма мозга, чтобы он приспособил клетки и ткани тела, перезарядился сам и обеспечил нормальное функционирование организма. Истинность этого утверждения подтвердит самый ортодоксальный практик.

Каковы же в таком случае возможности будущего развития в области химизма мозга?

Благодаря применению принципа гармоничного слияния разумов может быть достигнуто полное здоровье. С помощью этого же принципа можно решить проблемы экономического давления, которому подвергается каждый индивид.

Можно представить себе будущие возможности химизма мозга, изучив его достижения в прошлом и не забывая, что эти достижения были по большей части случайным открытием, результатом случайного объединения умов. Мы приближаемся ко времени, когда профессора университетов будут учить принципам химизма мозга, как сейчас учат другим предметам. Тем временем индивидуальное изучение и эксперименты, связанные с этой темой, откроют широкие перспективы и возможности перед каждым обучающимся.

ХИМИЗМ МОЗГА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЛИЯНИЕ. Можно продемонстрировать, что химизм мозга правильно используется в повседневных делах мира экономики и финансов.

Благодаря слиянию двух и большего количества умов в духе СОВЕРШЕННОЙ ГАРМОНИИ, принцип химизма мозга позволяет индивидам, чей разум испытал такое слияние, совершать сверхчеловеческие подвиги. Влияние есть сила, с помощью которой человек добивается успеха в любом предприятии. Влияние в неограниченных количествах доступно любой группе людей, которые понимают необходимость объединения личностей и интересов путем слияния умов в духе совершенной гармонии.

Обратите внимание на то, как часто в этом уроке встречается слово «гармония»! Возникновение сверхразума невозможно, если не существует элемент СОВЕРШЕННОЙ ГАРМОНИИ. Мозг индивида не сольется с мозгом другого индивида до тех пор, пока ЭТИ ДВА МОЗГА НЕ РАЗОГРЕЛИСЬ И НЕ ВОЗБУДИЛИСЬ В ДУХЕ ПОЛНОЙ ГАРМОНИИ ЦЕЛИ. Как только интересы этих двух умов расходятся, слияние заканчивается, и третий элемент, который мы называем «Сверхразумом» и который возникает из дружественного и гармоничного союза, распадается.

Мы подходим к изучению опыта некоторых очень известных людей, добившихся большого влияния (и накопивших большие состояния) путем использования принципа химизма мозга.

Начнем с трех человек, которые известны своими достижениями в области экономики, бизнеса и профессионального поведения. Эти люди Генри Форд, Томас А. Эдисон и Харви С. Файерстоун.

Если иметь в виду экономическое и финансовое влияние, то из этих троих самый влиятельный человек Генри Форд. Многие изучавшие Форда считают, что он вообще самый влиятельный человек из всех живших на Земле. Форд собирает миллионы долларов с такой же легкостью, с какой ребенок заполняет ведерко песком, играя на пляже. Знающие люди говорят, что Форд может в случае необходимости за неделю собрать миллиард долларов. Люди, знающие о достижениях Форда, в этом не сомневаются. Они считают, что он сделает это с такой же легкостью, с какой обычный человек собирает деньги на уплату месячной аренды квартиры. И получает он деньги в результате разумного применения принципов, на которых основан настоящий курс.

Говорят, что когда новый автомобиль Форда еще не был окончательно разработан, он получил заказы с предварительной оплатой больше чем на 375 тысяч машин. При средней цене машины в 600 долларов он получил 225 миллионов до изготовления первой машины. Такова сила уверенности в способностях Форда.

Как всем известно, мистер Эдисон — философ, ученый и изобретатель. Он, возможно, самый прилежный ученик, изучающий библию; но изучает он не мириады изготовленных людьми библий, а библию природы. Эдисон настолько глубоко проник в библию матери-природы, что использовал с пользой для человечества больше законов природы, чем любой другой человек. Это он соединил острие иглы и кусок вращающегося воска, чтобы иметь возможность с помощью механизмов записывать и воспроизводить человеческий голос.

(И может быть, какой-то новый Эдисон со временем сделает человека способным принимать и правильно интерпретировать колебания мысли, которые сейчас записаны в безграничном эфире вселенной, точно так же как великий Томас научил записывать и воспроизводить человеческое слою.)

Именно Эдисон первым покорил молнию и заставил ее служить человеку в виде света — с помощью ярких электрических ламп.

Эдисон дал миру современный киноаппарат.

Это лишь несколько из его выдающихся достижений. «Чудеса», которые он совершил (не путем мошенничества, под фальшивым предлогом сверхъестественной силы, а в ярком свете науки), превосходят многие так называемые «чудеса», описанные в фантастических книгах.

Мистер Файерстоун — душа грандиозной компании «Файерстоун тайер», в городе Акроне, штат Огайо. Его достижения в области промышленности хорошо известны везде, где есть автомобили, и не нуждаются в специальных разъяснениях.

Все трое начинали свою деловую и профессиональную карьеру без первоначального капитала и почти без того, что обычно называют «образованием».

Все трое сейчас высокообразованны и очень богаты. Все трое влиятельны. Попробуем выяснить источник их богатства и влияния. До сих пор мы имели дело лишь с

последствиями; истинный философ всегда стремится понять причину данных последствий.

Хорошо известно, что мистер Форд, мистер Эдисон и мистер Файерстоун — близкие друзья, и дружба их длится много лет; что в прежние времена у них была привычка раз в год уединяться в лесу для отдыха, размышлений и восстановления сил.

Но гораздо меньше известно — и я серьезно сомневаюсь, знают ли об этом они сами, — что между этими тремя существует гармония, которая позволила их умам слиться и превратиться в Сверхразум — истинный источник силы каждого из них. Этот общий разум, вырастающий из сотрудничества индивидуальных разумов Форда, Эдисона и Файерстоуна, позволил этим людям «настроиться» на силы (и источники знаний), с которыми незнакомо большинство.

Если изучающий курс сомневается в принципе или последствиях, здесь описанных, пусть вспомнит, что большая часть изложенной теории есть установленный факт. Например, известно, что эти три человека обладают огромный влиянием. Известно, что они богаты. Известно, что начинали они без капитала и со скромным образованием. Известно, что у них гармоничные и дружественные отношения. Известно, что их выдающиеся достижения невозможно даже сравнивать с достижениями других людей в тех же отраслях.

Относительно *причины* достижений Эдисона, Форда и Файерстоуна известно, что эти достижения не основаны на обмане, мошенничестве, на «сверхъестественном», на так называемых «откровениях» или любой другой форме законов, не принадлежащих природе. Эти люди не обладают ловкостью рук. Они действуют на основании законов природы, законов, которые по большей части хорошо известны экономистам и лидерам в области науки, за возможным исключением закона химизма мозга. Этот последний закон до сих пор недостаточно изучен, чтобы быть включенным в каталог законов природы.

Сверхразум может возникнуть у любой группы людей, соединяющих свои разумы в духе совершенной гармонии. Группа может состоять из любого количества участников — от двух и больше. Наилучшие результаты достигаются при слиянии шести или семи разумов.

Предполагается, что Иисус Христос открыл способ использования принципа химизма мозга и что Его чудеса вырастали из силы, которую Он получил, слив воедино умы своих двенадцати учеников. Указывается, что когда один из этих учеников (Иуда Искариот) предал учителя, Сверхразум немедленно распался и Иисус встретился с высшей катастрофой Своей жизни.

Когда два или больше человека гармонизируют свои умы и производят то, что известно как Сверхразум, каждый из них получает способность использовать знания остальных через «подсознание». Эта способность приводит к усилению колебаний мысли и проявляется в более ярком воображении и появлении того, что кажется шестым чувством. Именно с помощью этого шестого чувства в мозгу «вспыхивают» новые идеи. Эти идеи связаны с темой, доминирующей в сознании индивида. Если вся группа встретилась для обсуждения определенной темы, идеи, связанные с этой темой, будут возникать в сознании всех присутствующих, словно кто-то извне диктует их. Умы тех, кто участвует в «сверхразуме», уподобляются магнитам, притягивающим идеи и мысленные стимулы высокоорганизованной и практичной природы — и никто не знает откуда!

Процесс слияния умов, описанный как Сверхразум, может быть сопоставлен с действиями человека, который соединяет множество электрических аккумуляторов единым проводом, тем самым усиливая ток в этом проводе. Каждый аккумулятор добавляет количество энергии, которой он заряжен. То же самое происходит при слиянии индивидуальных умов в

Сверхразум. Каждый разум при посредстве принципа химизма мозга стимулирует все остальные умы в группе, и общая энергия становится настолько велика, что вступает в контакт с универсальной энергией, известной как эфир, которая, в свою очередь, пронизывает каждый атом вселенной.

Радио до известной степени подкрепляет описанную теорию. Необходимо соорудить мощные передающие станции для того, чтобы усилить колебания, которые затем подхватываются эфиром и разносятся во всех направлениях. Сверхразум, состоящий из множества индивидуальных умов, слившихся настолько, что они производят энергию мощных колебаний, почти точно соответствует радиопередающей станции.

Каждый публичный оратор на себе испытывал действие химизма мозга, потому что хорошо известно: как только устанавливается контакт аудитории с говорящим (умы слушателей настраиваются на колебания мозга говорящего), говорящий ощущает прилив энтузиазма и часто достигает вершин ораторского мастерства, поражающих слушателей и его самого.

Первые пять-десять минут обычной речи посвящены тому, что известно как «разогрев» аудитории. Под «разогревом» понимается процесс, в результате которого умы говорящего и слушателей сливаются в духе СОВЕРШЕННОЙ ГАРМОНИИ.

Каждый оратор знает, что происходит, если часть аудитории не участвует в этом процессе.

Теория о том, что колебания мысли сохраняются в эфире, основана на известном факте, что ни материя, ни энергия не могут ни создаваться, ни уничтожаться. Разумно предположить, что все колебания, настолько сильные, что их подхватывает и поглощает эфир, сохраняются в нем вечно. Колебания более низкие, которые не сливаются и не контактируют другим способом с эфиром, вероятно, проживают естественную жизнь и умирают.

Все так называемые гении, вероятно, заслужили свою репутацию, потому что — случайно или нет — образовали союз с другими умами, и этот союз позволил им усилить колебания своего мозга и вступить в контакт с обширным Храмом Знаний, записанных и сохраненных в эфире вселенной. Все гении, насколько сумел установить автор, обладали высоко сексуальной натурой. Тот факт, что сексуальный контакт является самым сильным из всех известных стимуляторов мозга, усиливает правдоподобие изложенной теории.

Исследуя источники экономического влияния, проявляющиеся в достижениях бизнесменов, рассмотрим случай с чикагской группой — так называемой «Большой шестеркой», состоящей из Уильяма Ригли-младшего, владельца фирмы по производству жевательной резинки, носящей его имя, и чей индивидуальный доход составляет больше пятнадцати миллионов долларов ежегодно; Джона Р. Томпсона, владельца сети ресторанов его имени; мистера Ласкера, хозяина рекламного агентства «Лорд энд Томас»; мистера Маккаллога, которому принадлежит «Пармали Экспресс Компани», самая крупная в Америке фирма грузоперевозок; и мистеров Ричи и Герца, которые владеют «Йеллоу Тэксикаб».

Анализ шестерки показывает, что ни у одного из ее членов нет премущества в образовании; что все они начинали без капитала или большого кредита; что их финансовые достижения — результат исключительно их усилий, а не какой-то счастливой случайности.

Много лет назад эти шестеро образовали дружеский союз, они регулярно встречались, помогая друг другу идеями и предложениями в разных видах бизнеса.

Финансовый успех этих шести достоин изучения, анализа и даже подражания, потому что

они научились соединять индивидуальные умы, сливать их в духе совершенной гармонии, тем самым создавая «сверхразум», который перед всеми членами группы раскрывает двери, закрытые перед другими людьми.

«Юнайтед Стейтс Стал Корпорейшн» — одна из самых сильных и влиятельных промышленных организаций в мире. Идея, из которой возник этот индустриальный гигант, зародилась в мозгу Элберта Х. Гэри, обычного адвоката средней руки, родившегося и выросшего в небольшом городке в штате Иллинойс, вблизи Чикаго.

Мистер Гэри окружил себя группой людей, умы которых он соединил в духе совершенной гармонии, создав тем самым «сверхразум», который стал душой великой «Юнайтед Стейтс Стал Корпорейшн».

Проверьте любые случаи выдающегося успеха в бизнесе, финансах, промышленности или в любой другой профессии, и можете быть уверены, что основой успеха стал некий индивид, который сумел применить принцип химизма мозга и создать «сверхразум». Часто кажется, что выдающийся успех — результат работы только одного человека, но при более тщательном изучении всегда можно найти других, объединивших свой разум. Помните, что два и больше человека могут на основе принципа химизма мозга создавать «сверхразум».

ВЛИЯНИЕ есть ОРГАНИЗОВАННОЕ ЗНАНИЕ, ВЫРАЖЕННОЕ С ПОМОЩЬЮ УСИЛИЙ РАЗУМА!

Усилие не может быть названо ОРГАНИЗОВАННЫМ, если индивиды не соединили свои знания и энергию в духе совершенной гармонии. Отсутствие такого гармоничного сотрудничества — главная причина практически всех неудач в бизнесе.

Автор с помощью студентов одного известного колледжа провел любопытный эксперимент. Каждый студент должен был написать сочинение на тему «Как и почему разбогател Генри Форд».

Студенты в сочинении должны были, в частности, описать, в чем состоит, из чего складывается богатство Форда.

Большинство студентов использовали финансовые отчеты и перечни собственности Форда как основу для своей оценки его богатства.

«Источниками богатства Форда» назывались банковские вклады, запасы сырья и готовых товаров, недвижимость и здания и сила воли, которая оценивалась от десяти до двадцати процентов стоимости материальных богатств.

Лишь один студент из нескольких сотен написал: «Состояние Генри Форда складывается из двух частей:

1) действующий капитал, сырье и законченные продукты;

2) знания, полученные в опыте самим Генри Фордом и в сотрудничестве с другими организациями, умение применить эти знания с наибольшей, с точки зрения Форда, выгодой. Невозможно сколько-нибудь точно оценить в долларах и центах стоимость этих двух составляющих, но, по моему мнению, относительная стоимость их составляет:

организованные знания……75%

наличность и материальные вклады любой природы, включая сырье и законченные продукты……25%».

Автор полагает, что это утверждение выражено молодым человеком, подписавшим сочинение, с помощью какого-то аналитического и опытного ума или умов.

Бесспорно, величайшее достояние Генри Форда есть его ум. На втором месте ум его ближайших сотрудников, ибо именно с их помощью накоплены все материальные богатства.

Нет сомнений и в том, что использование Фордом принципа химизма мозга стало результатом случайного союза с другими умами, в особенности с умом Эдисона. Более чем вероятно, что удивительная проницательность Форда, его познание законов природы стали результатом дружеского союза с женой задолго до встречи с мистером Эдисоном или мистером Файерстоуном.

Нисколько не принижая достижений Форда, следует упомянуть, что на ранних этапах своей жизни ему пришлось преодолевать сопротивление сильных противников — неграмотности и невежества, — в отличие от Эдисона или Файерстоуна, которые от природы наделены счастливой склонностью к приобретению и усвоению знаний. Форду приходилось вырубать свой талант из грубого сырого материала.

За невероятно короткое время Форд победил трех самых могущественных врагов человечества и превратил их в основания своего успеха.

Эти три врага: невежество, неграмотность и бедность!

Всякий, кто устоял перед этими свирепыми силами, а тем более обуздал их и использовал с выгодой, достоин изучения менее удачливыми индивидами.

Мы живем в век ГОСПОДСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ!

Источником этой силы являются ОРГАНИЗОВАННЫЕ УСИЛИЯ. Управляющие промышленными предприятиями не только успешно организуют рабочих, но во многих случаях, благодаря слиянию (как с «Юнайтед Стейтс Стал Корпорейшн»), приобретают буквально неограниченное влияние.

В ежедневных новостях обязательно встретятся сообщения о новых деловых, финансовых или промышленных объединениях, которые приводят под единое управление огромные ресурсы и тем умножают свои силы.

Сегодня это группа банков, завтра — сеть железных дорог, послезавтра — комбинация сталелитейных заводов, и все это делается для объединения высокоорганизованных и координированных усилий.

Знания, общие по своей природе и неорганизованные, не есть СИЛА; это лишь потенциальная сила — материал, из которого может быть создана подлинная сила. Любая библиотека содержит в неорганизованном виде все знания, наследником которых является современное человечество, но эти знания не являются силой, потому что они неорганизованны.

Проницательный бизнесмен не только понимает важность закона организованных усилий, но и делает его основой своего ВЛИЯНИЯ.

Без знания принципов химизма мозга, даже не зная, что такой принцип существует, многие сосредоточили огромные богатства, просто организуя знания, которыми обладали. Большинство из тех, кто обнаружил принцип химизма мозга и способствовал выработке Сверхразума, наткнулись на это знание случайно; и часто не могли распознать истинную природу своего открытия и понять источник своей силы.

Автор полагает, что всех ныне живущих людей, которые сознательно применяют принцип химизма мозга, чтобы обрести влияние путем слияния умов, можно пересчитать по пальцам двух рук, причем несколько пальцев еще останется.

Если это правда, изучающие курс поймут, что нет ни малейшей опасности того, что эта область будет перенаселена.

Хорошо известно, что самая трудная задача, с которой сталкивается каждый бизнесмен, заключется в том, чтобы объединить всех своих сотрудников в духе совершенной гармонии. Организовать постоянное сотрудничество в любом деле почти невозможно.

Влияние и успех — практически синонимы!

Не следует полагать, что Сверхразум вырастет, как гриб, из всякой группы умов, делающих вид, что они сотрудничают в духе ГАРМОНИИ!

Гармония в подлинном смысле слова так же редка среди групп людей, как истинное христианство среди тех, кто провозглашает себя христианином.

Гармония — это ядро, вокруг которого конденсируется состояние, известное как Сверхразум. Без элемента гармонии не может быть Сверхразума — эту истину нельзя повторять слишком часто.

Автор помогал Гаррисону Паркеру, основателю «Кооперативного общества» в Чикаго, проводить занятия торговых школ и с помощью того самого принципа химизма мозга, который религиозные лидеры называют Господним духом, так преобразовал природу группы из трех тысяч человек (ни-кто из них не имел опыта в торговле), что они меньше чем за 9 месяцев продали страховых полисов более чем на 10 миллионов и заработали для себя свыше миллиона.

Было установлено, что средний посетитель школы достигает пика своих торговых способностей в течение недели, после чего становится необходимым подзаряжать мозг этого индивида во время групповых встреч. Эти встречи были организованы почти так же, как религиозные встречи возрождения, с тем же сценическим оборудованием, включающим музыку и «вдохновенного» оратора, который «заряжает» слушающих торговых работников в той же манере, что и современные религиозные деятели.

Назовите это религией, психологией, химизмом мозга или как угодно (все это основано на одном и том же принципе), но несомненно, что как только несколько умов вступают в контакт в духе СОВЕРШЕННОЙ ГАРМОНИИ, каждый ум в этой группе сливается и подкрепляется энергией, которая называется Сверхразумом.

Насколько автору известно, эта неисследованная энергия вполне может быть и Господним духом, но она действует так же благоприятно, если ее называют по-другому.

Как только беспорядок входит в парадную дверь, гармония выскальзывает через боковой

вход, — относится ли это к деловому партнерству или упорядоченному движению планет в небе.

Если у изучающегося складывается впечатление, что автор излишне подчеркивает важность ГАРМОНИИ, пусть вспомнит, что отсутствие гармонии есть первая, а часто и последняя и единственная причина НЕУДАЧИ!

Никакая поэзия, музыка или ораторское искусство невозможны без гармонии.

Хорошая архитектура — это в основном вопрос гармонии. Без гармонии дом — это более или менее уродливая груда строительных материалов.

Каждый хорошо одетый человек есть живая картина и движущийся пример гармонии.

С учетом всех этих повседневных примеров того, какую роль играет гармония в делах мира — нет, всей вселенной, — можно ли представить себе разумного человека, исключившего гармонию из своей главной жизненной цели? Гармония есть краеугольный камень главной цели.

Лидер, успешно развивающий и направляющий энергию Сверхразума, должен обладать терпением, настойчивостью, уверенностью в себе, хорошим пониманием химизма мозга и способностью самому приспособляться (в духе полной уравновешенности и гармонии) к быстро меняющимся обстоятельствам, не проявляя при этом ни малейших признаков раздражения.

Много ли найдется людей, способных удовлетворить этим требованиям?

Хороший лидер должен уметь, подобно хамелеону, менять цвет своего мозга, приспосабливаясь к обстоятельствам, возникающим в связи с объектом его лидерства. Больше того, он должен обладать способностью переходить от одного настроения к другому без малейших признаков гнева или утраты самоконтроля. Хороший лидер должен понимать пятнадцать законов успеха и быть способным пустить в ход любую комбинацию этих законов, какой потребуют обстоятельства.

Без такой способности лидер не обладает влиянием на последователей, а без такого влияния не может существовать никакой лидер.

ЗНАЧЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ. Очень давно существует неправильное понимание смысла слова «образование». Словари не помогают ликвидировать это непонимание, потому что определяют образование как получение знаний.

«Получать образование» — по-английски *educate* — восходит к латинскому *educo,* что означает развиваться ИЗНУТРИ; развивать; извлекать; расти в ИСПОЛЬЗОВАНИИ чего-то.

Природа ненавидит бездеятельность во всех формах. Она дает длительную жизнь только тем элементам, которые постоянно используются. Подвяжите руку или любую другую часть тела, перестав ею пользоваться, и через какое-то время эта часть атрофируется и лишится жизни. Напротив, используйте руку больше нормы, как кузнецы, которые целый день работают тяжелым молотом, и рука (развиваясь изнутри) станет очень сильной.

Сила вырастает из ОРГАНИЗОВАННОГО ЗНАНИЯ, но — обратите внимание — «вырастает из него» путем применения и использования!

Человек может стать ходячей энциклопедией и при этом не обладать никакой силой. Знание становится силой только тогда, когда оно организовано, расклассифицировано и приведено в действие. Некоторые самые образованные люди, каких только знал мир, обладали гораздо меньшими общими знаниями, чем те, кто считается глупцом; разница в том, что первые использовали свои знания, а вторые нет.

Образованный человек — это тот, кто знает, как получить все необходимое для достижения своей главной цели в жизни, не нарушая права других. Многие так называемые «ученые люди» очень удивились бы, узнав, что не подходят под определение «образованных». Многие считающие, что им не хватает знаний, также удивятся, узнав, что они хорошо образованны.

Удачливый юрист не обязательно тот, кто запомнил наибольшее количество законов. Напротив, удачливый юрист должен уметь применить принцип закона и привести множество мнений в поддержку этого принципа в соответствии с потребностями данного конкретного случая.

Иными словами, удачливый юрист тот, кто умеет найти необходимый в данном случае закон.

Этот принцип применим и к промышленности и бизнесу.

Генри Форд получил самое элементарное образование, однако стал одним из самых образованных людей, потому что приобрел способность объединять законы природы и экономики, не говоря уже об умах людей, и в его силах оказалось получать любые материальные ресурсы.

Во время мировой войны Форд предъявил иск газете «Чикаго трибюн», обвиняя ее в клеветнических утверждениях; одно из этих утверждений заключалось в том, что Форд «невежа», невежественный пацифист и т. д.

Когда дело рассматривалось в суде, юристы газеты попытались доказать, что это утверждение справедливо, то есть что он невежествен, и с этой целью принялись экзаменовать Форда по самым разным предметам.

Один из их вопросов звучал так:

«Сколько солдат послала Британия, чтобы подавить революцию в колониях в 1776 году?»

С сухой улыбкой на лице Форд небрежно ответил:

«Не знаю сколько, но слышал, что гораздо больше, чем вернулось назад».

Ответ был встречен громким смехом судьи, членов жюри, присутствовавших в зале зрителей и даже самого расстроенного адвоката, который задал вопрос.

Допрос продолжался больше часа, и Форд сохранял полное спокойствие. Наконец самоуверенные адвокаты ему надоели, и, отвечая на один особенно ядовитый и оскорбительный вопрос, Форд выпрямился, указал пальцем на спрашивавшего адвоката и ответил:

«Если бы я на самом деле хотел ответить на глупый вопрос, который вы только что задали, или на любой другой, позвольте напомнить, что у меня на столе есть несколько электрических кнопок; нажав нужную кнопку, я вызову человека, который даст верный ответ

на все заданные вами вопросы и на многие другие, на которые у вас не хватило ума. А теперь будьте добры, скажите мне, зачем мне забивать голову ненужными подробностями, чтобы отвечать на глупые вопросы, если у меня есть компетентные люди, которые предоставят мне все нужные сведения?»

Я цитирую ответ по памяти, но в нем передана суть слов Форда.

Ответ Форда нокаутировал спрашивавшего.

До этого момента адвокат развлекался, как он считал, за счет Форда, искусно демонстрируя свои обширные запасы знаний и сопоставляя их с тем, что он считал невежеством Форда относительно различных событий и тем.

Но ответ опрокинул все его развлечение!

И еще раз доказал (всем, кто в состоянии воспринять это доказательство), что подлинное образование означает развитие ума, а не просто собирание и классификацию знаний.

Скорее всего Форд не сумел бы назвать столицы всех штатов США, но в его распоряжении была возможность «поворачивать множество колес» в каждом из этих штатов. Человек, который с толком может распорядиться знаниями других, гораздо более образован, чем тот, кто обладает знаниями, но не знает, что с ними делать.

Президент известного колледжа получил по наследству большой участок бесплодной земли. На участке не было леса, который имел бы коммерческую ценность, не было залежей полезных ископаемых, поэтому для наследника он был связан только с затратами: за него приходилось платить налоги. Штат провел по этой земле шоссе. «Необразованный» человек, проезжавший по этому шоссе, подметил, что участок расположен на холме, с вершины которого во всех направлениях открывается замечательный вид на много миль вокруг. Он (тот самый «необразованный») заметил также, что земля поросла молодыми соснами и другими деревьями. Он купил 50 акров этой земли по 10 долларов за акр. Потом построил рядом с шоссе большой бревенчатый дом с просторным обеденным залом. Возле дома поставил заправку. Построил вдоль дороги дюжину небольших однокомнатных домиков и стал сдавать их туристам по 3 доллара за ночь. В первый же год обеденный зал, заправочная станция и домики вдоль дороги принесли ему доход в 15 тысяч долларов. На следующий год он добавил еще 50 бревенчатых домов, на три комнаты каждый, и стал сдавать их на лето жителям ближайшего города по 50 долларов за сезон.

Строительный материал ничего ему не стоил, потому что в изобилии рос на его земле (той самой земле, которую президент колледжа посчитал бесполезной).

Больше того, необычный внешний вид домов послужил дополнительной рекламой плана, а ведь многие считали нелепостью строительство домов из таких грубых материалов.

В пяти милях от домиков тот же самый человек купил старую выработанную ферму — участок в 150 актров по 25 долларов за акр. Продавец счел эту цену необыкновенно высокой.

Построив плотину в сто футов длиной, покупатель повернул ручей и образовал на своей земле озеро в 15 акров, в этом озере он развел рыбу; затем разделил землю фермы на участки для строительства и стал продавать тем, кто хотел бы построить летнюю дачу у озера. Эта простая операция принесла общий доход в 25 тысяч долларов за одно лето.

И однако этот умный и проницательный человек не был образованным в обычном значении этого слова.

Эти простые примеры должны напомнить, что только с использованием организованного знания можно стать образованным и влиятельным человеком.

По этому поводу президент колледжа, продавший 50 акров бесполезной (!) земли за 500 долларов, сказал:

«Только подумать! Этот человек, которого большинство из нас назвало бы невежественным, смешал свое невежество с пятьюдесятью акрами бесполезной земли, и эта комбинация приносит ему ежегодно большую прибыль, чем я получаю за пять лет применения своего так называемого образования».

Сегодня шоссе пересекают всю территорию Соединенных Штатов. Практически вдоль каждого из этих шоссе есть места для строительства «дачного городка» для туристов, и человек, обладающий ВООБРАЖЕНИЕМ и УВЕРЕННОСТЬЮ В СЕБЕ, в состоянии превратить такое место в настоящий монетный двор.

Вокруг вас множество возможностей, чтобы делать деньги. Настоящий курс должен помочь вам «увидеть» эти возможности и научить, что делать с ними, когда вы их увидите.

РЕЗЮМЕ ВСТУПИТЕЛЬНОГО УРОКА

Все новые идеи, особенно абстрактной природы, усваиваются человеком только после многократного повторения; именно поэтому мы в резюме еще раз описываем принцип, известный как Сверхразум.

Сверхразум возникает, когда устанавливается дружеский союз в духе гармонии цели — союз двух и более умов.

Некоторые умы, как утверждалось в ходе урока, не могут сливаться в духе совершенной гармонии. Этот принцип имеет аналог в химии, и с помощью этого сравнения изучающие легче усвоят описываемый принцип.

Например, химическая формула H_2O (означающая комбинацию двух атомов водорода и одного атома кислорода) превращает два этих элемента в воду. Один атом водорода и один атом кислорода не произведут воду; больше того, они вообще не могут соединиться в гармонии!

Известно множество элементов, которые, будучи соединены, превращаются из безвредных в смертельно ядовитые вещества. Иными словами, многие хорошо известные яды нейтрализуются и делаются безвредными при соединении с определенными элементами.

Точно так же как соединение определенных элементов изменяет всю их природу, соединение определенных умов меняет природу этих умов, производя в известной степени то, что мы называем Сверхразумом, или же его крайне разрушительную противоположность.

Любой мужчина, который считает свою тещу невыносимой, на себе испытал отрицательные приложения принципа «сверхразума». По какой-то причине, все еще не установленной исследователями мыслительного поведения, большинство тещ крайне отрицательно воздействуют на мужей своих дочерей; встреча их ума с умом зятя создает не Сверхразум, а

его противоположность — крайне отрицательное влияние.

Этот факт настолько хорошо известен, что всякие пространные комментарии излишни.

Некоторые умы не могут быть гармонизированы и не сливаются в Сверхразум — этот факт должны помнить все лидеры. Обязанность лидера так сгруппировать своих людей, чтобы самые важные стратегические пункты организации занимали индивиды, сознание которых может сливаться в духе дружбы и гармонии.

Способность так размещать людей является самым выдающимся качеством лидера. Именно эта способность стала главным источником влияния и состояния, созданных покойным Эндрю Карнеги. Ничего не зная о технической стороне стального бизнеса, Карнеги так соединил и сгруппировал людей, из которых состоял его Сверхразум, что создал самую преуспевающую сталелитейную компанию своего времени.

Наиболее успешные союзы, возникавшие в результате принципа Сверхразума, это те, которые образованы путем слияния умов мужчин и женщин. Причина в том, что умы мужчин и женщин охотнее сливаются в гармонии, чем умы только мужчин. К тому же в создании Сверхразума часто участвует и сексуальный компонент.

Хорошо известно, что самцы любого вида азартнее участвуют в любой охоте, если их вдохновляют и подталкивают самки.

Эта человеческая черта начинает проявляться в возрасте достижения половой зрелости и сохраняется на протяжении всей жизни. Первые признаки ее можно увидеть во время спортивных соревнований мальчиков, если аудитория состоит из девочек. Удалите со стадиона девочек, и захватывающая игра, например футбол, очень скоро может стать вялой. Но когда мальчик знает, что с трибуны на него смотрит избранная им девочка, он вложит в игру почти сверхчеловеческие усилия.

Тот же самый мальчик с тем же энтузиазмом вступит в игру накопления денег, если его вдохновляет и побуждает избранная им женщина; особенно если эта женщина стимулирует его ум с помощью закона Сверхразума.

С другой стороны, та же женщина, если ей свойственны ревность, эгоизм, жадность, тщеславие, используя закон Сверхразума, может привести мужа к отрицательному результату и полному поражению!

Покойный Элберт Хаббард так хорошо понимал описываемый здесь принцип, что когда обнаружил, что несовместимость между ним и его первой женой ведет его к несомненному поражению, рискнул выступить против общественного мнения, развестись и жениться вторично — на женщине, которая, как говорят, стала главным источником его вдохновения.

Мало кто решился бы так выступить против общественного мнения, как Хаббард, но кто теперь станет утверждать, что его поступок не был совершен в интересах всех заинтересованных людей?

Главное дело человека в жизни — достичь успеха!

Дорога к успеху может быть, и в большинстве случаев на самом деле, усеяна препятствиями и враждебными влияниями, которые следует преодолеть на пути к достижению цели. Одно из самых больших препятствий — неудачный союз с умами, которые не поддаются

гармонизации. В таких случаях союз следует разорвать, иначе он приведет к верному поражению и неудаче.

Откровенно говоря, автор оправдывает развод, если условия, сопровождающие брак, мешают победе гармонии. Это не означает, что недостаток гармонии не может быть преодолен другими методами, помимо развода; в некоторых случаях антагонизм может быть преодолен и гармония установлена без такого крайнего шага, как развод.

Правда, что некоторые умы не могут слиться в духе гармонии и их нельзя к этому принудить или склонить из-за химической природы индивидуального мозга, НО НЕ ТОРОПИТЕСЬ ОБВИНЯТЬ ДРУГИХ УЧАСТНИКОВ ВАШЕГО СОЮЗА ЗА ОТСУТСТВИЕ ГАРМОНИИ. ПОМНИТЕ, *ПРИЧИНА МОЖЕТ ЗАКЛЮЧАТЬСЯ В ВАШЕМ УМЕ*

Помните также, что ум, который не может гармонизироваться с одним или несколькими людьми, вполне может прекрасно сливаться с другими разновидностями умов. Это открытие привело к радикальным переменам в методах подбора работников. Теперь необязательно увольнять человека, если он не подходит для положения, в которое первоначально поставлен. Лидер может поставить этого человека в другое положение, в котором он окажется очень ценным работником.

Изучающий курс должен быть уверен, что полностью усвоил принцип Сверхразума, прежде чем переходить к другим урокам курса. Дело в том, что весь курс основан на этом принципе работы мозга.

Если вы не уверены, что поняли этот закон, проанализируйте историю любого человека, создавшего большое состояние, и вы увидите, что этот человек сознательно или бессознательно применял принцип Сверхразума.

Любая торговая организация может эффективно использовать закон Сверхразума, объединив продавцов в группы по два и больше; и тогда работники смогут в духе дружеского сотрудничества успешно применять закон, изложенный в этом уроке.

Агент хорошо известного производителя автомобилей, нанимавший двенадцать продавцов, сгруппировал их по двое с целью применения закона Сверхразума. В результате этот агент добился резкого увеличеняи продаж.

Та же самая организация создала так называемый клуб «Один за неделю»; имелось в виду, что со времени организации клуба каждый его член продавал не меньше одной машины в неделю.

Результаты этих усилий удивили всех!

Каждому члену клуба вручили список ста перспективных покупателей машин. Каждый продавец еженедельно посылал каждому из своих возможных клиентов открытку и по крайней мере ежедневно звонил десяти таким клиентам.

В открытках продавец описывал только одно преимущество предлагаемой машины и просил личной встречи.

Количество встреч быстро увеличилось, а с ним и уровень продаж!

Агент, нанявший этих продавцов, обещал увеличить плату тем, кто добьется вступления в

клуб «Один за неделю», то есть будет продавать не меньше одного автомобиля в неделю.

Это план вдохнул новую жизнь во всю организацию. Больше того, его действие отразилось в еженедельных отчетах каждого продавца.

Аналогичный план очень эффективно может использоваться страховыми агентствами. Любой предприимчивый генеральный агент с использованием этого плана легко удвоит и даже утроит объем своего бизнеса с тем же количеством подчиненных.

Фирма по продаже автомобилей, о которой здесь рассказано, проводит еженедельные встречи за ланчем. Полтора часа отводится на ланч и обсуждение способов и путей применения принципов данного курса. Это дает возможность каждому воспользоваться идеями других членов организации.

Накрываются два стола. За одним сидят те, кто заслужил право вступить в клуб «Один за неделю». За вторым, уставленным не фарфором, а эмалированной посудой, — не заслужившие такое право. Нет необходимости добавлять, что это обстоятельство становится предметом добродушных шуток со стороны более удачливых членов с другого стола.

Возможно использовать почти бесконечное количество разновидностей этого плана как в торговле автомобилями, так и в других видах торговли.

Оправдание такого использования в том, что оно приносит выгоду! И не только лидеру или менеджеру организации, но и каждому ее члену.

План кратко описан с целью показать изучающему курс, как на практике использовать излагаемые в нем принципы.

Самая главная и окончательная проверка любой теории, правила или принципа — ДЕЙСТВУЮЩИЙ ОНИ? Закон Сверхразума доказан, потому что он ДЕЙСТВУЕТ.

Если вы усвоили этот закон, то готовы приступить ко второму уроку, в котором более глубоко и подробно раскрываются принципы, описанные в первом уроке.

Внимательно изучите таблицу и сравните рейтинги этих десяти человек, прежде чем оценивать себя в последних двух колонках справа.

Десять человек, показатели личных качеств которых приведены в таблице, известны во всем мире. Восемь из них преуспели. Двое обычно считаются неудачниками — Джесси Джеймс и Наполеон Бонапарт, их данные приводятсят-ся для сравнения. Посмотрите, в каких качествах эти люди получили оценку ноль, и вы поймете причину их неудач. Ноль по любому из пятнадцати законов успеха способен привести к неудаче, даже если по всем остальным законам получены высокие оценки.

Отметьте, что все удачливые люди имеют оценку 100 в графе «определенная главная цель». Во всех случаях без исключения это обязательное условие успеха. Если хотите провести интересный эксперимент, замените десять имен на имена ваших знакомых, пять из них удачливых и пять неудачников, и проставьте им оценки. Закончив, поставьте оценки себе, стараясь правильно определить свои слабые места.

Пятнадцать законов успеха	Генри Форд	Бенджамин Франклин	Джордж Вашингтон	Теодор Рузвельт	Авраам Линкольн	Вудро Вильсон	Уильям Х. Тафт	I Наполеон Бонапарт	Калвин Кулидж	Джесс Джейс
1. Определенная главная цель	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0
2. Уверенность в себе	100	80	90	100	75	80	50	100	60	75
3. Привычка экономить	100	100	75	50	20	40	30	40	100	0
4. Инициативность и качества предводителя	100	60	100	100	60	90	20	100	25	90
5. Воображение	90	90	80	80	70	80	65	90	50	60
6. Энтузиазм	75	80	90	100	60	90	50	80	50	80
7. Самоконтроль	100	90	50	75	95	75	80	40	100	50
8. Привычка делать больше, чем тебе платят	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0
9. Привлекательная личность	50	90	80	80	80	75	90	100	40	50
10. Точное мышление	90	80	75	60	90	80	80	90	70	20
11. Концентрация	100	100	100	100	100	100	100	100	100	75
12. Сотрудничество	75	100	100	50	90	40	100	50	60	50
13. Извлечение выгоды из неудач	100	90	75	60	80	60	60	40	40	0

14. Терпимость	90	100	80	75	100	70	100	10	75	0
15. Использование золотого правила	100	100	100	100	100	100	100	0	100	0
ОБЩАЯ СРЕДНЯЯ ОЦЕНКА	**91**	90	86	82	81	**79**	75	70	71	37

ШЕСТЬ ВАШИХ САМЫХ ОПАСНЫХ ВРАГОВ

Разговор с автором после урока

Шесть призраков, сковывающих силы человека, называются: страх бедности, страх смерти, страх болезни, страх утраты любимых, страх старости, страх критики. Вы должны победить свои страхи, чтобы сделать что-то достойное в жизни. Установите, какие из этих страхов вас тревожат, но еще важнее — определите, как победить эти страхи.

Наиболее эффективное оружие против них — ОРГАНИЗОВАННОЕ ЗНАНИЕ. Невежество и страх — близнецы. Обычно их обнаруживают вместе.

Не будь НЕВЕЖЕСТВА и СУЕВЕРИЯ, главные страхи человеческой природы исчезли бы за одно поколение. В любой публичной библиотеке можно найти от них средство, если только вы знаете, какие книги читать.

Согласно принципу социальной наследственности, вам передались НЕВЕЖЕСТВО и СУЕВЕРИЯ. Но вы живете в современную эпоху. Повсюду вы можете видеть, что каждое ПОСЛЕДСТВИЕ имеет свою ПРИЧИНУ. Начните сейчас, изучайте последствия с учетом их причин, и вскоре вы освободите свое сознание от бремени шести основных страхов.

Начните с изучения людей, накопивших большие богатства, и поймите, в чем причина их достижений. Хороший образец для начала — Генри Форд. Если вы считаете, что слишком далеки от Форда, выберите двух своих знакомых: одного, связанного в вашем представлении с НЕУДАЧЕЙ, а другого — с УСПЕХОМ. Установите, что заставило одного потерпеть неудачу, а другого — добиться успеха. Опирайтесь на подлинные ФАКТЫ. В ходе собирания этих фактов вы усвоите великий урок ПРИЧИНЫ и ПОСЛЕДСТВИЙ.

В ваших силах заставить сознание измениться. За один месяц правильно нацеленного самовнушения вы можете наступить ногой на горло каждого из ваших шести главных страхов. За двенадцать месяцев целенаправленных усилий вы загоните всю свору в угол, где она никогда не сможет причинить вам серьезного вреда.

Посадите в свое сознание семя РЕШИМОСТИ уничтожитъ ваши шесть главных страхов, и уже тогда битва будет наполовину выиграна. Сохраняйте эту мысль в сознании, и она медленно устранит все шесть страхов из поля зрения, поскольку они существуют только в вашем сознании.

Сильный человек ничего не БОИТСЯ; он не боится даже Бога. СИЛЬНЫЙ человек любит Бога,

но не боится Его! Сила никогда не вырастает из СТРАХА. Сила, основанная на СТРАХЕ, рассыплется и исчезнет. Поймите эту великую истину, и вы никогда не будете пытаться возвыситься с помощью СТРАХА других, пусть даже временных своих союзников.

Урок второй

ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ

Вы сможете это сделать, если поверите, что можете!

Целеустремленность и единство цели — необходимое условие успеха, как бы ни определять успех. Однако целеустремленность — это качество, которое требует разносторонних усилий.

Изучающий курс должен тренироваться для победы в битве жизни. Чтобы победить, нужно учесть множество факторов. Хорошо организованный, бдительный и энергичный мозг формируется множеством самых разнообразных стимулов, и все они будут подробно описаны в этих уроках.

Успех в жизни во многом определяется нашим знанием людей!

Лучше всего изучать человека в своем собственном мозгу, как можно тщательней изучив самого себя. Зная многое о себе самом, вы многое знаете и о других.

Чтобы понять других — не то, какими они кажутся, а какие есть на самом деле, — изучайте:

1) осанку и походку;

2) тон голоса, его тембр, громкость, высоту;

3) глаза, смотрят ли они прямо или уклончиво;

4) подбор слов, их направление, природу и качество. Через эти открытые окна вы можете буквально «войти человеку в душу» и увидеть, каков этот человек на самом деле!

Если хотите понять людей глубже, сделайте еще шаг и изучайте их:

когда они в гневе; когда они влюблены;

когда они заняты бизнесом;

когда едят (в одиночку и считают, что за ними не наблюдают);

когда пишут;

когда у них неприятности;

когда они радостны и торжествуют;

когда они угнетены и чувствуют себя побежденными;

когда переживают критический момент;

когда пытаются произвести хорошее впечатление на других;

когда рассказывают о неудачах других;

когда слушают об удачах других;

когда они проигрывают в каком-нибудь виде спорта или в игре;

когда выигрывают в спорте или игре;

когда они одни и задумчивы.

Прежде чем понять, каков человек на самом деле, вы должны понаблюдать за ним во всех указанных выше настроениях, а может, и в других тоже; практически это означает, что нельзя судить о человеке по первому взгляду.

Внешность, конечно, имеет значение, в этом не может быть сомнения, но внешность часто бывает обманчива.

Не все люди так созданы, чтобы хотеть знать истину о всех жизненно важных вопросах. Для автора в ходе исследований было большим сюрпризом, когда он понял, что большинство не желает слышать правду о своих слабостях.

Иллюзии мы часто предпочитаем реальности!

Мы терпеть не можем, когда что-то идет вразрез с верованиями и предрассудками, которые достались нам в наследство вместе с семейной мебелью. Достигнув зрелости, многие впадают в спячку и питаются жиром древних фетишей. И если в нашу берлогу вторгается новая идея, мы с ревом просыпаемся от зимней спячки.

Старик фермер в Вермонте всегда заканчивал свои молитвы просьбой: «Боже, дай мне открытый ум!» Если бы больше людей следовало его примеру, они могли бы избежать действия предрассудков. И каким приятным для жизни стал бы тогда мир.

Не бойтесь новых идей! Они могут для вас означать разницу между неудачей и успехом.

Перед опубликованием рукопись «Закона успеха» была передана в два известных университета с просьбой, чтобы ее прочли компетентные профессора и устранили и исправили все утверждения, которые с экономической точки зрения покажутся им необоснованными.

Просьба была исполнена и рукопись внимательно прочитана; за исключением одной-двух стилистических поправок, не было сделано никаких изменений.

Один из профессоров, знакомившихся с курсом, выразил свое мнение в следующих словах: «Трагедия в том, что каждый юноша и каждая девушка, поступающие в среднюю школу, не знакомы с пятнадцатью частями вашего курса «Закон успеха». Достойно сожаления, что университет, в котором я работаю, и другие университеты не включили ваш курс в свою программу».

Успех есть развитие силы, с помощью которой человек достигает желаемого, не нарушая права других людей.

А что такое *сила?*

Сила есть *организованная* энергия или усилия. Курс назы-. вается «Закон успеха», потому что учит, как организовать факты, знания и способности, превратив их в силу. *Благодаря овладению им и его приложениями, вы сможете достигнуть всего, чего хотите, с учетом слов «в разумных пределах».*

«В разумных пределах» означает учет вашего образования, мудрости или ее отсутствия, вашей физической выносливости, вашего темперамента и всех остальных качеств, упоминаемых в шестнадцати уроках курса как факторов, существенных для достижения успеха.

Вспоминаю, как я интервьюировал мистера Карнеги, собираясь написать о нем. Во время интервью я спросил, чему он приписывает свой успех. С веселым блеском в глазах он ответил: «Молодой человек, прежде чем я отвечу на ваш вопрос, не определите ли вы значение слова «успех»?»

Немного подождав и убедившись, что я смущен его вопросом, он продолжал: «Под успехом вы понимали мои деньги, не правда ли?» Я заверил его, что большинство измеряет успех именно деньгами, и тогда он сказал: «Что ж, если вы хотите знать, как я приобрел свои деньги, — если это то, что вы зовете успехом, — я отвечу на ваш вопрос, сказав, что в нашем деле у нас есть сверхразум и что он состоит из умов двух десятков человек, моих помощников, управляющих, бухгалтеров, химиков и прочих специалистов. Ни один из этих людей не обладает сверхразумом, о котором я говорю, но именно сумма этих умов, координированная, организованная и направленная на *определенную* цель в духе гармонического сотрудничества, и есть та сила, которая принесла мне деньги. В группе нет двух одинаковых умов, но каждый делает то, что обязан делать, и делает это лучше, чем кто-либо на земле».

Именно там и тогда в мое сознание было брошено семя, из которого вырос весь курс, но семя очень долго не прорастало и не пускало корни. Это интервью стало началом многолетнего периода исследований, которые в конечном счете привели к открытию принципа психологии, описанного во вступительном уроке как Сверхразум.

Я слышал все сказанное мистером Карнеги, но потребовались последующие годы контактов с миром бизнеса, чтобы это усвоить и понять принцип, выраженный в его словах. А принцип этот не что иное, как *организованные усилия.*

Группа Карнеги составляла сверхразум, и ум этот был так хорошо организован, так координирован, так силен, что позволял мистеру Карнеги зарабатывать миллионы долларов буквально в любом предприятии. Вероятно, ни один из партнеров мистера Карнеги не знал его лучше, чем СМ. Шваб, который в следующих словах очень точно описал «неуловимое нечто» в личности Карнеги:

«Я никогда не встречал человека с таким воображением, живым умом и инстинктивным пониманием. Вы чувствуете, как он исследует ваши мысли и учитывает все, что вы сделали или можете сделать. Казалось, он улавливает ваши слова, прежде чем вы их произнесете. Игра его ума ослепляла, а привычка к внимательным наблюдениям дала невероятный запас знаний.

Но самым выдающимся его качеством среди этого богатого набора была способность вдохновлять других. Он излучал уверенность. Вы могли усомниться в чем-то и обсудить это дело с мистером Карнеги. Он мгновенно мог устранить ваши сомнения, и вы ему верили; или он мог нацелить эти сомнения, указав на слабости. Эта способность привлекать других и ускорять их действия происходила из его собственной силы.

Способность мистера Карнеги вдохновлять других основывалась на чем-то большем, чем свойства разума».

Последнее предложение мистера Шваба содержит в себе мысль, подтверждающую теорию «Сверхразума».

Жил некогда отец семерых сыновей, которые вечно ссорились друг с другом. Однажды он созвал из всех и объявил, что хочет показать, что означает отсутствие единых усилий. Приготовив семь прутьев, он их тщательно перевязал. Одного за другим просил сыновей взять связку и сломать ее. Все сыновья попытались это сделать, но никто не смог. Тогда отец перерезал веревку и протянул каждому сыну по пруту, попросив сломать их через колено. После того как все прутья были легко сломаны, он сказал:

«Когда вы действуете вместе в духе гармонии, вы напоминаете связку прутьев, и тогда никто не может победить вас; но если вы начинаете ссориться, вас легко победить по одному».

В этой истории об отце и его семерых сыновьях — очень важный урок.

В свое время на одном заводе вместе с Генри Фордом работал человек, выполняя практически ту же работу. Говорят, что в том виде работы этот человек был гораздо компетентней Форда. Сегодня он по-прежнему занят той же работой, получая меньше ста долларов в неделю, в то время как Форд стал самым богатым человеком на земле.

Что же различало этих двух людей и привело к такой огромной разнице в материальном богатстве? Только одно: Форд понял и сумел использовать принцип организованных усилий, а тот человек — нет.

Как уже говорилось, сила есть организованные усилия!

Проверьте себя. Загляните в мою книгу «Думай и богатей». Там приведены вопросы для самоанализа, и если вы ответите на них правдиво, вы будете знать о себе больше, чем многие люди. Внимательно изучите вопросы, возвращайтесь к ним еженедельно на протяжении нескольких месяцев, и вы поразитесь тому, сколько ценных знаний получите, отвечая правдиво на эти вопросы. Если ответ на некоторые вопросы вас затрудняет, обратитесь к тем, кто хорошо вас знает, особенно если у этих людей нет оснований льстить вам, и попробуйте увидеть себя их глазами.

Больше двадцати лет я собирал, классифицировал и организовывал материал, вошедший в этот курс. Я проанализировал жизнь и деятельность свыше 16 тысяч мужчин и женщин, и полученные сведения тщательно организованы и введены в курс. Анализ помог установить множество фактов, которые помогли сделать курс практичным и полезным. Например, было установлено, что 95 процентов проанализированных — неудачники и только 5 процентов добились успеха. (Под термином «неудача» имеется в виду то, что эти люди не сумели достичь счастья в жизни и обычные жизненные потребности им приходится удовлетворять в непрерывной борьбе.) Возможно, именно таково соотношение успеха и неудач во всем мире, если бы можно было тщательно проанализировать всех людей. Люди, не сумевшие

установить и организовать свои таланты, вынуждены вести жестокую борьбу за существование, и им приходится обходиться без многого, что легко достается тем, кто овладел принципом *организованных усилий.*

Один из самых поразительных фактов, обнаруженных во время анализа 16 тысяч человек, таков: эти люди терпят неудачи, потому что у них нет *определенной главной цели в жизни,* в то время как у пяти процентов эта цель не только четко *определена,* но у них имеются *конкретные планы* ее достижения.

Другой важный факт, установленный при анализе, таков: эти 95 процентов неудачников заняты работой, которую не любят, в то время как 5 процентов достигших успеха делают то, что им больше всего нравится. Сомнительно, чтобы стал неудачником человек, занятый работой, которая ему очень нравится. Другой жизненно важный факт, установленный при анализе, — 5 процентов достигших успеха выработали привычку систематически откладывать деньги, в то время как 95 процентов неудачников ничего не откладывают. Это следует серьезно обдумать.

Одна из главных целей курса — помочь изучающему так исполнять свою работу, чтобы она принесла ему самые удовлетворительные результаты в достижении счастья и денег.

ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ

Ключ ко всему уроку в слове «определенная».

Ужасно сознавать, что 95 процентов людей плывут по жизни бесцельно, без малейшего представления о том, к чему они лучше всего пригодны, даже не понимая, что такое цель, к которой нужно стремиться.

Любая определенная главная цель, которая сознательно закреплена в мозгу и удерживается в нем со стремлением ее достичь, в конечном счете насыщает все подсознание, пока не начинает автоматически влиять на физические действия тела, направленные на достижение этой цели.

Ваша главная жизненная цель должна быть избрана очень тщательно, затем ее следует написать и повесить в таком месте, где вы сможете ее видеть хотя бы раз в день; эта надпись окажет такое психологическое воздействие на ваше подсознание, что оно воспримет указание, как план или чертеж, подчинит ему все ваши действия и поведет вас шаг за шагом к достижению этой цели.

Психологический принцип, с помощью которого вы навязываете свою определенную главную жизненную цель подсознанию, называется самовнушением, то есть внушением, которое вы постоянно повторяете самому себе. Это в определенной степени самогипноз, но пусть вас это не пугает, потому что именно с помощью этого принципа Наполеон из бедного корсиканца превратился в диктатора всей Франции. С помощью этого принципа Томас А. Эдисон из бедного поставщика новостей стал ведущим изобретателем мира.

Вы не должны опасаться принципа самовнушения, если уверены, что объект ваших стремлений принесет вам счастье. Убедитесь, что ваша определенная цель конструктивна, что ее достижение никому не причинит трудностей и несчастья, что вам она принесет мир и процветание, а затем примените в пределах своего понимания самовнушение для

достижения цели.

На углу улицы, напротив окна, за которым я пишу, стоит человек и весь день продает жареные каштаны. Он ежеминутно занят. Когда нет покупателя, жарит каштаны и раскладывает их по пакетикам. Он один из той великой армии 95 процентов, у которой нет определенной цели в жизни. Он продает каштаны не потому, что больше всего любит это занятие, а потому что никогда не сел и не задумался, какая определенная цель принесет ему большее вознаграждение за работу. Он продает каштаны, потому что бесцельно дрейфует по морю жизни, и трагедия его работы в том, что такие же усилия, которые он в нее вкладывает, в другом направлении принесли бы ему гораздо большее вознаграждение.

Другая трагедия в том, что этот человек бессознательно использует принцип самовнушения, но делает это с невыгодой для себя. Несомненно, если бы можно было проникнуть в его мысли, там была бы только жаровня для каштанов, бумажные пакетики и толпы покупателей. Этот человек мог бы покончить с торговлей каштанами, если бы ему хватило ума и честолюбия представить себе более прибыльное занятие, а затем — настойчивости, чтобы удержать эту картину в сознании, пока она не заставит его предпринять шаги в направлении более достойного призвания. Если работа направлена на достижение *определенной цели,* которая обещает большее вознаграждение, человек вкладывает в эту работу усилия, которые приносят ожидаемые результаты.

Подсознание можно сравнить с магнитом; когда оно приведено в действие и насыщено *определенной целью,* у него появляется способность притягивать все необходимое для осуществления этой цели. Подобное притягивает подобное, и доказательства этого закона вы можете увидеть в каждой травинке и в каждом растущем дереве. Желудь притягивает из почвы и воздуха материалы, необходимые для роста дуба. Желудь не может вырасти в «частично дуб и частично тополь». Каждое зерно пшеницы, посаженное в почву, притягивает материалы, из которых вырастает пшеничный стебель.

Человек ищет общества людей своего умственного и финансового уровня с той же неизбежностью, с какой вода ищет ровное место. У профессора Йельского университета и неграмотного бродяги нет ничего общего. Если их надолго свести, оба будут несчастны. Скорее смешаются вода и нефть, чем эти люди найдут что-то общее.

Все это приводит нас к утверждению: независимо от своего желания вы притягиваете к себе людей, чья жизненная философия аналогична вашей. Если это справедливо, то разве вы не видите, как важно закрепить в своем сознании определенную жизненную цель, которая притянет людей, способных помочь вам, а не быть препятствием? Предположим, ваша определенная цель намного выше нынешнего положения в жизни. Что с того? Ваша привилегия — нет, ваш ДОЛГ нацеливаться в жизни высоко. Перед собой и общиной, в которой живете, вы обязаны устанавливать себе высокие стандарты.

Никакое нежелательное окружение не в силах удержать человека, который знает, как применять принцип самовнушения для достижения *определенной главной цели.* Такой человек в состоянии разорвать путы бедности, уничтожить смертоносные болезнетворные микробы, подняться из низкого положения и достичь власти и изобилия.

Все великие предводители основывали свое лидерство на *определенной главной цели.* Последователи охотней идут за предводителем, если знают, что у него есть *определенная главная цель* и смелость добиваться ее действиями. Даже упрямая лошадь чувствует, когда вожжи берет в руки кучер с определенной главной целью: лошадь тут же подчиняется ему.

Когда человек с определенной главной целью идет через толпу, все расступаются и образуют перед ним проход, но стоит ему заколебаться и показать, что он не уверен, в каком направлении идти, как толпа начнет наступать ему на ноги и откажется пропускать его.

Нигде отсутствие *определенной главной цели* так не заметно и губительно, как в отношениях родителей с ребенком. Дети очень быстро начинают чувствовать колебания родителей и сразу этим пользуются. То же самое вообще в жизни — человек с *определенной главной целью* всегда пользуется уважением и вниманием.

Человек, действующий без определенной цели и определенного плана ее достижения, напоминает корабль, потерявший руль. Тяжелого труда и добрых намерений недостаточно для достижения успеха: как человек может понять, что добился успеха, если сам не знает, к какой цели стремится?

До тех пор пока человек не определил свою главную цель, он распыляет свою энергию и мысли на столько объектов и в стольких направлениях, что это ведет не к силе, а к нерешительности и слабости.

С помощью небольшой линзы вы можете преподать себе урок ценности организованных усилий. С помощью линзы вы можете сосредоточить солнечные лучи в одной точке, и они прожгут доску. Уберите линзу (которая представляет определенную цель), и солнце может светить на доску миллион лет и не зажжет ее.

Совет Эндрю Карнеги таков: «Положите все яйца в одну корзину и следите, чтобы никто не перевернул эту корзину». Он имел в виду, конечно, то, что мы не должны распылять свою энергию на второстепенные цели. Карнеги был трезвым экономистом и знал, что большинство людей достигнут успеха, если соберут всю свою энергию и направят на достижение одной цели.

Однажды безногий встретил слепого. Чтобы доказать, что он человек умный, безногий предложил слепому заключить союз, который будет выгоден им обоим. «Позволь мне взобраться тебе на спину, — сказал он слепому, — тогда я смогу пользоваться твоими ногами, а ты — моими глазами. Вдвоем мы сможем идти гораздо быстрее».

Объединенные усилия порождают большую силу. Это стоит повторять неоднократно, потому что *таково одно из оснований курса.* Самые крупные мировые состояния созданы путем применения принципа объединенных усилий. То, чего человек в одиночку может достигнуть за целую жизнь, да и то в незначительных размерах, каким бы организованным он ни был, в союзе с другими людьми достигается практически без ограничений.

Если вы знакомы с футболом, то, конечно, знаете, что выигрывает та команда, у которой усилия игроков наиболее скоординированы. Выигрывает командный дух. То же самое происходит в великой игре жизни.

В своей борьбе за достижение *успеха* вы должны постоянно знать, чего вы хотите, точно знать свою *определенную цель* и понимать значение принципа организованных усилий для достижения этой цели.

Почти у всех такая смутная главная цель есть — а именно стремление к деньгам! Но это не та определенная цель, какая имеется в виду в этом уроке. Прежде чем ваша цель может быть названа определенной, даже если она в стремлении к деньгам, вы должны принять решение, с помощью какого метода вы достигнете ее, то есть приобретете деньги. Недостаточно

сказать, что вы приобретете деньги, занявшись каким-нибудь бизнесом. Вам нужно точно выбрать вид бизнеса. Нужно определить, где вы будете размещаться. А также решить, какой политики вы будете придерживаться в своем бизнесе.

Тщательное обследование свыше ста человек, добившихся выдающихся успехов в своем деле, показывает, что все они — люди быстрых и определенных решений.

Вулворт в качестве своей главной цели избрал распространение по всей Америке сети магазинов «Пять и десять центов» и сосредоточил весь свой ум на этой задаче, пока «не сделал ее, а она сделала его».

Ригли сосредоточился на производстве и сбыте пятицентовых пакетиков с жевательной резинкой и превратил эту идею в миллионы долларов.

Эдисон сосредоточился на изучении законов природы и сделал больше полезных открытий, чем любой другой человек на земле.

Сгетлер сосредоточился на создании отелей, которые напоминали бы дом, и стал не только богатым, но и оказался полезным миллионам людей, воспользовавшимся его услугами.

Эдвин Барнс сосредоточился на продаже говорящей машины Эдисона и еще молодым человеком ушел в отставку, заработав больше денег, чем ему нужно.

Форд сосредоточился на дешевых автомобилях и стал самым богатым и влиятельным из всех живущих людей.

Карнеги сосредоточился на стали и своими усилиями заработал огромное состояние.

Жилетт сосредоточился на безопасных бритвах, его бритвами бреется весь мир, а сам он стал мультимиллионером.

Хелен Келлер сосредоточилась на том, чтобы научиться говорить, и несмотря на то что была слепа, глуха и нема, добилась своей *определенной главной цели.*

Миллионы людей ежедневно сосредоточиваются на БЕДНОСТИ и НЕУДАЧАХ и получают их в изобилии.

Есть что-то такое, что вы можете делать лучше всех на земле. Ищите, пока не найдете, что это, сделайте это объектом своей определенной главной цели, затем организуйте все свои силы и приступайте с верой, что победите. В поисках работы, для которой вы лучше всего приспособлены, не забывайте, что наибольшего успеха вы скорее всего достигнете в деле, которое вам нравится: хорошо известно, что человек достигает успеха в том деле, в которое вкладывает все сердце и всю душу.

Но вот вы выбрали определенную цель своей жизни и решили добиться ее. *С того момента как вы сделали выбор, эта цель становится вашей господствующей мыслью, и вы постоянно обращаете внимание на факты, информацию и знания, которые способствуют достижению этой цели.* С того времени как вы установили в своем сознании определенную цель, ваш мозг начинает сознательно и подсознательно собирать и запасать материалы, с помощью которых вы сможете достичь цели.

Желание — вот фактор, который определяет, какой будет главная цель вашей жизни. Никто

не может выбрать ваше главное желание за вас, но как только вы его выберете, оно становится вашей определенной главной целью и постоянно находится под светом прожекторов вашего мозга, пока не преобразуется в реальность, конечно, если вы не позволите отстранить эту цель противоположными желаниями.

Я заметил, что те юноши и девушки, которые работают, чтобы заплатить за свое обучение, получают от колледжа больше, чем те, за обучение которых платит кто-то другой. Секрет в том, что те, кто зарабатывает на обучение, полны горячим желанием получить его, а такое желание, если его объект практически достижим, почти всегда исполняется.

Существуют ступени, ведущие от желания к исполнению. Вначале горячее желание, затем преобразование этого желания в определенную цель, затем действие, достаточное для достижения цели. *Помните, что для достижения цели всегда нужны эти три ступени.*

Я был когда-то знаком с бедной девушкой, у которой было горячее желание найти богатого мужа, и она в конце концов нашла его, но для этого ей 'пришлось преобразовать это желание — стать очень привлекательной личностью, которая, в свою очередь, привлекла желаемого мужа.

У меня самого было горячее желание быть способным точно анализировать характер, и это желание было таким настойчивым и глубоким, что вовлекло меня в десятилетнее исследование и изучение множества мужчин и женщин.

Вы строитель, и подобно тем, кто сооружает дома из бетона, кирпича и стали, вы должны начертить план, по которому будете строить здание своего успеха. Вы живете в удивительный век, когда материалы для достижения успеха изобильны и дешевы. В вашем распоряжении на полках публичных библиотек тщательно собранные результаты двух тысяч лет исследований, покрывающих практически все возможные линии поведения. Если вы хотите стать проповедником, у вас под рукой история всего того, что узнали ваши предшественники. Если хотите стать механиком, в вашем распоряжении вся история открытий металлов и изобретений машин и металлических предметов. Если хотите стать юристом, можете воспользоваться всей историей юридических процедур. С помощью Департамента земледелия в Вашингтоне вы можете получить все, что известно о сельском хозяйстве и содержании ферм, и вы сможете все это использовать, если захотите сделать сельское хозяйство делом своей жизни.

Мир никогда так не изобиловал возможностями, как сегодня.

Этот урок не будет усвоен до тех пор, пока вы не сделаете свой выбор определенной главной цели в жизни и не запишете его, а затем поместите в такое место, где сможете видеть каждое утро, вставая, и каждый вечер, ложась.

Знайте, чего вы хотите, когда хотите, почему хотите и как вы намерены этого достичь. Преподавателям и студентам-психологам известна эта формула: ЧКПК — что, когда, почему и как.

Ваш успех в изучении курса и в достижении успеха в жизни во многом, если не целиком, зависит от того, ВСЕМ ли инструкциям вы следуете.

ИНСТРУКЦИИ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРИНЦИПОВ ЭТОГО УРОКА

Итак, первый ваш шаг — установление вашей главной цели в жизни. Следующий шаг — вы

должны выразить эту цель в четкой формулировке и записать ее. Затем должны последовать план или планы, с помощью которых вы рассчитываете достичь объекта своих желаний. Следующий, и конечный, шаг — заключение союза с человеком или с людьми, которые будут участвовать в исполнении этих планов и трансформации вашей определенной главной цели в реальность.

Цель этого дружеского совета — применение закона сверхразума в поддержку ваших планов. Союз должен быть заключен между вами и теми, кто принял близко к сердцу ваши самые высокие и лучшие интересы в жизни. Если вы состоите в браке, ваша жена (или ваш муж) должны быть членом союза, конечно, если между вами существует симпатия и уверенность друг в друге. Другими членами союза могут быть ваши родители, братья и сестры или близкие друзья.

Те, кто присоединится к вам, образовав дружеский союз для создания сверхразума, должны вместе с вами подписать формулировку объекта вашей определенной главной цели. Каждый член вашего союза должен быть полностью знаком с природой вашего объекта. Больше того, каждый должен поддерживать вас и тоже стремиться к этому объекту. Каждый член союза должен располагать письменным экземпляром вашего определения главной цели. Однако, за этим исключением, вам рекомендуется хранить этот объект про себя. В мире постоянно встречаются Фомы неверующие, и вам не принесет пользы, если эти пустоголовые люди будут насмехаться над вами и вашими стремлениями. Помните: вам нужны дружеская поддержка и одобрение, а не насмешки и сомнения.

Если вы верите в молитвы, молитесь о достижении своей определенной главной цели, по крайней мере, раз в сутки и чаще, если это удобно. Если верите, что существует Бог, который помогает тем, кто стремится принести пользу миру, вы имеет право молить Его о помощи в достижении того, что является самым главным в вашей жизни.

Сейчас будет сформулировано одно из важнейших правил, которым вы должны следовать. Вместе с одним или несколькими членами своего союза -в самых определенных и решительных терминах выразите, что ЗНАЕТЕ: ВЫ МОЖЕТЕ ДОСТИЧЬ СВОЕЙ ЦЕЛИ И ДОСТИГНЕТЕ ЕЕ. Это утверждение или заявление должно делаться вами ежедневно, а если возможно, то и чаще.

Вам не поможет, если вы будете выполнять инструкции несколько дней или недель, а потом забудете о них. ОПИСАННОЙ ЗДЕСЬ ПРОЦЕДУРЕ ВЫ ДОЛЖНЫ СЛЕДОВАТЬ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА НЕ ДОСТИГНЕТЕ СВОЕЙ ЦЕЛИ, СКОЛЬКО БЫ ВРЕМЕНИ НА ЭТО НИ ПОНАДОБИЛОСЬ.

Время от времени бывает необходимо изменить планы, принятые для достижения определенной главной цели. Делайте эти изменения без колебаний. Ни один человек не обладает предвидением, которое позволило бы ему строить планы, не нуждающиеся в изменениях и переменах.

Если кто-либо из членов вашего дружеского союза утрачивает веру в закон сверхразума, немедленно замените его другим человеком.

Вы не достигнете успеха, если вас окружают неверные или недружественные помощники, какова бы ни была ваша определенная главная цель. Успех основан на верности, вере, искренности, сотрудничестве и других позитивных силах, которыми нужно заряжать окружение.

Объект вашей определенной цели должен стать вашим «коньком». Вы должны постоянно

ездить на этом «коньке»; вы должны спать с ним, есть с ним, играть с ним, работать с ним, жить с ним и ДУМАТЬ с ним. Для тех, кто ВЕРИТ, что может достичь своей определенной главной цели, не существует невозможного. Не признают они и временных поражений. Они ЗНАЮТ, что добьются успеха, и если один план подводит, они тут же заменяют его другим.

Если существует одно слово, которое должно первым вспоминаться после этого урока, то это слово НАСТОЙЧИВОСТЬ!

Природу нельзя обмануть. Она отдаст вам объект ваших стремлений только тогда, когда заплатите ее цену, и цена эта - НЕПРЕРЫВНЫЕ, НЕУСТУПАЮЩИЕ, НАСТОЙЧИВЫЕ УСИЛИЯ!

Урок третий

УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Развитие уверенности в себе начинается с устранения демона, который называется страх; этот демон сидит у человека на плече и нашептывает ему: *«Ты не сможешь это сделать... ты боишься попробовать... ты боишься общественного мнения... ты боишься поражения... ты боишься, что тебе не хватит способностей».*

Но мы можем загнать этого демона в угол. Наука нашла смертоносное оружие, способное обратить его в бегство, и урок уверенности в себе позволит вам использовать это оружие в борьбе со старейшим врагом прогресса — страхом.

Первый шаг к устранению страхов — изучение источников, откуда мы их унаследовали.

ФИЗИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ НАСЛЕДИЕ

Каждый человек в 'физической и духовной форме получает два типа наследия. Один известен как физическое, а другой — социальное наследие.

Наиболее важная часть характера человека приобретается с помощью социальной наследственности; под ней мы понимаем методы, с помощью которых одно поколение действует на сознание представителей другого поколения, передавая суеверия, верования, легенды и идеи, в свою очередь унаследованные от предыдущих поколений.

Используя закон социальной наследственности, всякий получивший контроль над мозгом ребенка может с помощью интенсивного обучения закрепить в сознании ребенка любую мысль, истинную или ложную, таким образом, что ребенок будет считать ее верной и воспринимать как часть своей личности, точно так же как любую клетку или орган своего тела (и ее природу будет так же трудно изменить).

Теперь, поняв, как действует закон социальной наследственности, изучающий курс готов рассмотреть источники, из которых человек наследует главные страхи.

Существуют мириады разновидностей страха, но нет более смертоносных, чем страх бедности и старости. Мы загоняем свое тело, как раба, потому что боимся бедности и хотим накопить денег для... для чего? .. для старости! Эта распространенная форма страха так подгоняет нас,

что мы изнуряем свой организм и вызываем именно то, чего стараемся избежать.

Какая трагедия — наблюдать за человеком, который загоняет себя, достигнув сорок первого верстового столба своей жизни — возраста, когда он созревает в умственном отношении. В сорок лет человек только-только становится способным видеть, понимать и воспринимать страницы рукописи природы, какие видны в лесу, и в текущих ручьях, и на лицах взрослых и детей, но дьявол страха так сильно подгоняет его, что он слепнет и теряется в лабиринте противоречивых желаний. Забыт принцип организованных усилий, и вместо того чтобы овладеть силами природы, которые окружают его, и позволить увлечь его к вершинам достижений, человек игнорирует их, и они становятся разрушительными.

Возможно, ни одна из этих сил природы не способствует в такой степени расцвету человека, как принцип самовнушения, но непонимание этого принципа приводит в большинстве случаев к такому его использованию, что он становится не помощью, а помехой.

Давайте приведем примеры того, как возникает непонимание великих сил природы.

Перед нами человек, встретившийся с каким-то разочарованием: друг оказался неверным или сосед проявил равнодушие. Человек решает (при участи самовнушения), что все люди недостойны доверия и все соседи неотзывчивы. Эти мысли так глубоко закрепляются в его подсознании, что окрашивают все его отношение к другим людям. Вернитесь к тому месту второго урока, где говорится о том, что господствующие в сознании мысли притягивают людей с аналогичными мыслями.

Используйте закон притяжения, и вы скоро поймете, почему неверующий притягивает других неверующих.

Возьмем обратный случай.

Перед нами человек, который во всех встречных видит только лучшее. Если соседи его равнодушны, он не обращает на это внимания: он сделал своим делом заполнять сознание доминирующими оптимистичными мыслями, хорошим настроением и верой в других. Если с ним говорят резко, он отвечает мягко. Согласно тому же самому вечному закону притяжения он привлекает к себе внимание людей, отношение которых к жизни и доминирующие мысли гармонируют с его собственными.

Всмотримся в этот принцип внимательней.

Перед нами человек, получивший хорошее образование и способный принести пользу миру. Где-то когда-то он слышал, что скромность — великая добродетель, а пробиваться вперед на сцене жизненной игры означает проявлять эгоизм. Этот человек входит через заднюю дверь и незаметно занимает место в заднем ряду, пока остальные игроки смело выходят вперед. Наш герой остается в заднем ряду, потому что боится, «что о нем скажут». Общественное мнение, вернее, то, что он принимает за общественное мнение, загнало его в задние ряды, и мир ничего о нем не слышит. Образование он получил напрасно, потому что боится дать миру знать, что он им обладает. Он постоянно внушает себе (используя тем самым великую силу самовнушения себе во вред), что должен оставаться позади, чтобы не подвергаться критике, как будто критика способна причинить ему вред или помешать ему достичь цели.

А вот другой человек, родившийся в бедной семье. С самого первого дня он помнит только бедность. Он слышит разговоры о бедности. Он чувствовал на своих плечах ледяную руку бедности, и она произвела на него такое впечатление, что он закрепил его в сознании как

проклятие, которому обязан подчиняться. Подсознательно он становится жертвой верования «кто был беден, всегда будет беден», и это верование становится доминирующей мыслью его мозга. Он напоминает запряженную лошадь, которая забыла, что в ее силах сбросить упряжь. Самовнушение стремительно отбрасывает его в задние ряды жизни. И он становится неудачником.

Всякое честолюбие исчезает. Больше к нему не приходят *возможности,* или он их не замечает. Он смирился со своей судьбой! Хорошо известно, что способности мозга, подобно мышцам тела, атрофируются и сморщиваются, если их не использовать. Уверенность в себе не исключение. Она развивается, когда ею пользуются, и исчезает, когда не используется.

Один из главных недостатков унаследованного богатства в том, что такое богатство очень часто ведет к безделью и утрате веры в себя. Вот история одного мальчика, родившегося в Вашингтоне. Говорят, его наследственное состояние составляло сто миллионов долларов. Когда ребенка вывозили на прогулку в коляске, его окружали няньки и помощницы нянек, телохранители и другие слуги, которые должны были следить, чтобы с ребенком ничего не случилось. Проходили годы, но ребенка продолжали окружать бдительные слуги. Ему не приходилось самому одеваться: для этого был слуга. Слуги присматривали за ним, когда он спал и когда играл. Ему не позволяли делать ничего такого, что мог бы за него сделать слуга. Мальчик дорос до десяти лет. Однажды он играл во дворе и заметил, что заднюю калитку оставили открытой. За всю жизнь он ни разу не выходил со двора один, и естественно, именно это ему и хотелось сделать. Он воспользовался тем, что слуги не смотрели в сторону калитки, выбежал и погиб под машиной, не добежав до середины улицы.

Он использовал глаза слуг, пока его собственное зрение не перестало ему служить; если бы он привык опираться на собственное зрение, оно бы его выручило.

Двадцать лет назад человек, у которого я работал секретарем, отправил двоих своих сыновей учиться. Один из них поступил в Вирджинский университет, другой — в нью-йоркский колледж. В мои обязанности входило ежемесячно отправлять мальчикам чеки по сто долларов. Это были их карманные деньги, и они могли их тратить на что угодно. Я помню, как завидовал этим мальчикам, отправляя им ежемесячно чеки. И часто думал, почему рука судьбы позволила мне родиться в мире бедности. Заглядывая вперед, я представлял себе, как эти мальчики займут высокое положение в жизни, а я останусь скромным клерком.

В должное время мальчики вернулись домой со своим «руном». Отец их был очень богат, ему принадлежали банки, железные дороги, угольные шахты и иная ценная недвижимость. Мальчиков ждали высокие должности на предприятиях отца.

Но двадцать лет могут жестоко обойтись с теми, кто не привык к борьбе. Может быть, лучше сказать так: *время дает тем, кто никогда не боролся, возможность сыграть грубую шутку с самим собой/* Во всяком случае эти два парня принесли домой не только «руно». У них выработалась привычка к выпивке — *ежемесячные сто долларов позволяли им обходиться без борьбы.*

История длинная и печальная, и подробности вас не заинтересуют, но конец интересен. Я пишу эти страницы, а на моем столе лежит газета, издающаяся в городе, где жили эти мальчики. Отец их разорился, и роскошное имение, в котором родились его сыновья, было продано с аукциона. Один из сыновей умер от белой горячки, другой — в психиатрической лечебнице.

Конечно, не все сыновья богатых людей кончают так трагически, но факт остается фактом: бездействие ведет к атрофии, а атрофия, в свою очередь, — к утрате честолюбия и уверенности в себе, а без этих важных качеств человек движется по жизни неуверенно, словно сухой лист, который уносит случайный ветер.

Борьба — это не препятствие, напротив, решающее преимущество, потому что вырабатывает качества, которые без него остаются скрытыми. Многие люди нашли свое место в жизни, потому что с самой молодости вынуждены были бороться за существование. Непонимание преимуществ, которые дает борьба, заставляет многих родителей говорить: «Мне пришлось с молодости много и тяжело работать, но я позабочусь, чтобы моим детям приходилось легче!» Бедные глупцы. «Легкое время» часто становится таким препятствием, которое средний молодой человек не может преодолеть. Вынужденное безделье гораздо хуже вынужденной работы. Есть гораздо худшие вещи в мире, чем необходимость работать с молодых лет. Необходимость работать и работать как можно лучше вырабатывает терпение, самоконтроль, силу воли, удовлетворенность и сотни других полезных качеств, которые неизвестны бездельнику.

Отсутствие необходимости бороться ведет не только к слабости честолюбия и воли, но, что еще опаснее, оно вызывает в сознании человека состояние летаргии, ведущей к утрате веры в себя. Человек, который перестал бороться, потому что в этом нет больше необходимости, буквально применяет принцип самовнушения для подрыва своей силы и веры в себя. Такой человек постепенно привыкает с презрением относиться к тем, кто продолжает борьбу.

Человеческий мозг — прошу прощения за повтор — можно сравнить с электрической батареей. Он может быть заряжен положительно или отрицательно. Уверенность в себе подзаряжает мозг и делает его положительным.

Применим эти рассуждения к торговле и увидим, какую роль в этой обширной жизненной сфере играет вера в себя. Один из величайших торговцев нашей страны когда-то был мелким клерком в редакции газеты.

Вам полезно проанализировать метод, с помощью которого он добился титула «крупнейшего в мире торговца».

Это был застенчивый молодой человек, более или менее отчужденный по характеру. Один из тех, кто считает, что лучше проскользнуть через заднюю дверь и занять место в задних рядах игры жизни. Однажды вечером он побывал на лекции на тему о вере в себя, и лекция произвела на него такое впечатление, что он ушел с нее полный решимости вырваться из канавы, куда попал.

Он отправился к менеджеру газеты и попросил разрешения поработать как посредник по доставке рекламы. Ему это разрешили на основе комиссионных. Все в редакции полагали, что он потерпит поражение, потому что такой вид деятельности требует высокоразвитых торговых способностей позитивного характера. Молодой человек вышел из кабинета менеджера и составил список людей, которым собирался позвонить. Можно подумать, что он вполне естественно начал бы с тех, кого, по его мнению, легче уговорить поместить в газете рекламу, но *он ничего подобного не сделал.* Он записал только имена тех клиентов, кому безуспешно звонили другие посредники. В его списке оказалось всего двенадцать имен. Еще до самого первого звонка он пошел в городской парк, достал список из двенадцати имен, прочел его сотни раз, говоря про себя: *«До конца месяца ты купишь у меня место для рекламы».*

Затем он начал звонить. В первый же день он заключил договоры с тремя из числа «неподдающихся». До конца недели — еще с двумя. К концу месяца рекламные счета открыли одиннадцать человек из его списка. В течение следующего месяца он не заключил ни одного договора, потому что звонил только одному упрямому клиенту. Каждое утро, как только открывался магазин, он отправлялся к его хозяину, и каждое утро тот отвечал: «Нет». Торговец знал, что не собирается покупать место для рекламы, но молодой человек этого не знал. Когда торговец говорил: «Нет», молодой человек его не слышал, он продолжал приходить. В последний день месяца, сказав настойчивому молодому человеку в тридцатый раз «нет», торговец добавил:

— Послушайте, молодой человек, вы потратили на меня целый месяц; я хотел бы знать, почему вы тратите время?

— Я совсем не напрасно его тратил, — возразил тот. — Я ходил в школу, а вы были моим учителем. Теперь я знаю все аргументы, которыми покупатель может объяснить свое нежелание покупать. К тому же я тренировал свою уверенность в себе.

Тогда торговец сказал:

— Я тоже хочу кое в чем признаться. Я тоже ходил в школу, и вы были моим учителем. Вы дали мне урок настойчивости, который дорого стоит, и чтобы показать, как я вам благодарен, я готов заключить с вами договор на рекламу.

Так был открыт самый крупный рекламный счет в Филадельфии. И он обозначил начало репутации, которая сделала этого молодого человека миллионером.

Он добился успеха, потому что сознательно зарядил мозг уверенностью в себе и превратил эту уверенность в непреодолимую силу. Составляя список из двенадцати имен, он сделал то, чего не сделали бы девяносто девять человек из ста; он отобрал тех, с кем трудно договориться, потому что понимал: сопротивление, которое он встретит, укрепит его уверенность в себе и даст ему силу. Он был одним из тех немногих, кто понимает, что все реки и большинство людей движутся непрямыми путями, потому что идут по линии наименьшего сопротивления.

Я собираюсь сделать отступление и на время прервать свою мысль, чтобы вспомнить совет мудрейшего из людей. Помните, что эти строки предназначены только для жен, и мужья не должны читать написанное ниже.

Проанализировав свыше шестнадцати тысяч человек, большинство из которых были женатыми мужчинами, я узнал кое-что такое, что полезно знать всем женам.

В вашей власти ежедневно отправлять мужа на работу, к его бизнесу или профессии с чувством уверенности в себе, которое позволит ему преодолеть все трудности дня и приведет домой вечером улыбающегося и довольного. В молодости я знал человека, который женился на женщине с вставной челюстью. Однажды жена уронила вставные зубы и сломала тарелку. Муж подобрал обломки и принялся их разглядывать. Он так ими заинтересовался, что жена сказала:

— Ты можешь сделать такую же челюсть, если хочешь.

Этот человек был фермером, и до этого замечания жены честолюбие его никогда не выходило за пределы маленькой фермы. Она подошла, положила ему руку на плечо и посоветовала

попробовать себя в качестве дантиста. В конце концов она уговорила его начать, и сегодня он один из наиболее известных и процветающих дантистов в штате Вирджиния. Я хорошо его знаю, потому что он мой отец!

Никто не может предсказать, какие возможности открываются перед человеком, которого поддерживает жена, призывая к все большим и большим достижениям: хорошо известно, что женщина может побудить мужчину совершить почти сверхчеловеческие подвиги. Ваше право и ваш долг подбодрить мужа и поддерживать его усилия, пока он не займет достойное место в жизни. Ни один человек в мире не может так вдохновить его, как вы. Пусть он поверит, что способен на любые дела в пределах разумного, и вы окажете ему огромную услугу, которая поможет ему победить в битве жизни.

Один из наиболее преуспевающих в своем деле американцев полностью приписывает свой успех жене. Когда они поженились, она написала кредо, которое он подписал и поместил над своим столом. Вот копия этого кредо:

«Я верю в себя. Я верю в тех, кто работает со мной. Я верю своему нанимателю. Я верю в своих друзей. Я верю в свою семью. Я верю, что Бог даст мне все необходимое для успеха, если я заслужу это верностью и честностью. Я верю в молитву и никогда не засну, не помолившись о божественном руководстве, чтобы я был терпелив с другими и терпим к тем, кто верит в иное, чем я. Я верю в то, что успех есть результат сознательных усилий, он не зависит ни от удачи, ни от хитростей и обмана друзей, соседей или моего нанимателя. Я верю в то, что получу от жизни ровно столько, сколько отдам ей, поэтому я буду вести себя по отношению к другим так, как хотел бы, чтобы они вели себя по отношению ко мне. Я не буду преследовать тех, кто мне не нравится. Я не буду пренебрегать своей работой, что бы ни делали другие. Я буду стараться работать лучше, потому что я посвятил себя успеху в жизни и знаю, что успех есть результат сознательных и целенаправленных усилий. И наконец, я прощу тех, кто обидит меня, потому что знаю: каким-нибудь образом я могу обидеть других и нуждаюсь в их прощении.

Подписано……»

Женщина, написавшая это, была первоклассным практическим психологом. Под влиянием и руководством такой женщины любой мужчина достигнет заметного успеха.

Проанализируйте это кредо, и вы заметите, как свободно в нем употребляется местоимение перюго лица. Начинается кредо с утверждения веры в себя, и это абсолютно правильно. Никто не может сделать это кредо своим, не выработав положительных качеств, которые будут привлекать к нему помощников в борьбе за успех.

Это кредо прекрасно подходит любому торговцу. Если вы его примете, оно не может вам повредить. Но простого принятия недостаточно. Вы должны практиковаться в его применении! Читайте его снова и снова, пока не заучите наизусть. Потом повторяйте хотя бы раз в день, пока оно буквально не станет частью вашего характера. Держите перед собой экземпляр кредо, чтобы он вам ежедневно напоминал о вашей клятве применять его на практике. Поступая так, вы активно используете принцип самовнушения как средство развития веры в себя.- Не обращайте внимания на то, что скажут об этой процедуре другие. Помните, что вы должны добиться успеха, а это кредо, если вы им овладеете и будете применять, очень поможет вам.

Во втором уроке вы узнали, что всякая идея прочно закрепляется в подсознании путем

постоянного повторения, она автоматически становится планом или чертежом, который невидимая сила использует, направляя ваши усилия к достижению цели, намеченной в этом плане.

Вы узнали также, что принцип, с помощью которого вы можете закрепить в своем подсознании любую мысль, называется самовнушением. Это просто внушение, которое вы сами себе делаете. Именно этот принцип самовнушения имел в виду Эмерсон, когда писал:

«Никто не принесет вам мир, кроме вас самих!»

Хорошо запомните: *никто не принесет вам успех, кроме вас самих.* Конечно, вам понадобится сотрудничество других, если вы нацелились на большой успех, но вы никогда не получите эту помощь, если не зарядите свой мозг положительным качеством уверенности в себе.

Возможно, вы удивлялись тому, что немногие достигают высокооплачиваемых должностей, тогда как очень многие обладают такой же подготовкой и работают не меньше тех, кто выходит вперед. Выберите любых двух человек, относящихся к этим группам, и изучите их: причина, по которой один идет вперед, а другой остается на месте, станет вам ясна. Вы увидите, что тот, кто продвигается, *верит в себя.* Вы обнаружите, что он подкрепляет эту веру такими динамичными, напористыми действиями, что все окружающие видят: он в себя верит. Вы заметите также, что эта вера в себя заразительна; она передается другим; она их привлекает.

Вы обнаружите также, что тот, кто не продвигается, ясно демонстрирует — выражением лица, осанкой, отсутствием уверенности в походке и в том, как он говорит, — всем этим он показывает, что ему не хватает веры в себя. Никто не обратит особого внимания на человека, который сам в себя не верит.

Он не привлекает других, потому что его мозг заряжен негативной силой, которая не притягивает, а отталкивает.

Ни в одном деле уверенность в себе не играет такой важной роли, как в торговле, и не нужно быть психологом, чтобы при встрече с торговцем определить, верит он в себя или нет. Если верит, это написано у него на лице. Заговорив, он сразу заражает вас своей уверенностью в себя и в товары, которые продает.

Мы подошли к моменту, когда вы готовы принять принцип самовнушения и использовать его для превращения себя в позитивную, динамичную и уверенную в себе личность. Вам предлагается переписать следующую формулировку, подписать ее и запомнить наизусть.

ФОРМУЛА УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Первое. Я знаю, что обладаю способностями для достижения своей *определенной цели,* и потому *требую* от себя настойчивых, напористых и постоянных действий, направленных на ее достижение.

Второе. Я сознаю, что мои доминирующие мысли отражаются в действиях и постепенно преобразуются в физическую реальность, поэтому я ежедневно буду думать о той личности, какой хочу стать, я создам мысленную картину этой личности и затем трансформирую эту картину в реальность путем постоянного практического применения.

Третье. Я знаю, что согласно принципу самовнушения любое желание, которое настойчиво

сохраняется в моем сознании, постепенно начнет искать практические средства для своего осуществления, поэтому я ежедневно буду требовать от себя положительных качеств, описанных в шестнадцати уроках курса «Закон успеха».

Четвертое. Я четко сформулировал и записал мою определенную цель в жизни на ближайшие пять лет. На каждый год из этих пяти я определил цену за свои услуги; эту цену я намерен получить, предоставляя эффективные услуги.

Пятое. Я вполне осознаю, что богатство и положение не продержатся долго, если не основаны на правде и справедливости, поэтому *я не буду участвовать в делах, которые не приносят пользы другим.* Я добьюсь успеха, привлекая к себе силы, которые хочу использовать, и сотрудничество других людей. Я буду побуждать других служить мне, потому что служу им. Я исключу ненависть, зависть, ревность, эгоизм и цинизм, развивая любовь ко всему человечеству, потому что знаю: негативное отношение к другим не позволит мне достичь успеха. Я заставлю других *верить в меня,* потому что верю в них и в самого себя.

Я подпишу эту формулу, запомню ее и буду ежедневно повторять в уверенности, что она со временем воздействует на мою жизнь, — я достигну успеха и буду счастлив своей работой в избранном деле.

Подписано.....»

Прежде чем подписать эту формулу, убедитесь, что вы намерены следовать ее указаниям. Эта формула основана на законе, который не может объяснить ни один человек. Психологи называют его законом самовнушения и на этом останавливаются, но вы должны помнить, что одно несомненно: этот закон *на самом деле действует/*

Нужно помнить еще одно: точно так же, как электричество поворачивает колеса механизма промышленности и служит человеку еще тысячью способами, но уносит жизнь, если применено неверно, — принцип самовнушения способен возвести вас на вершины мира и процветания или сбросить в пропасть несчастий и бедности, в зависимости от того, как вы его используете. Если вы заполните свое сознание сомнениями и мыслями о неспособности достинуть цели, принцип самовнушения примет дух неверия и закрепит его в подсознании как господствующую мысль, и тогда медленно, но верно увлечет вас в водоворот *неудачи.* Но если вы заполните свое сознание сверкающей уверенностью в себе, принцип самовнушения примет эту веру, закрепит ее в качестве господствующей мысли и поможет вам предолеть препятствия, которые будут встречаться вам на пути к вершине *успеха.*

СИЛА ПРИВЫЧКИ

Я на своем опыте испытал все трудности, которые возникают на пути того, кто недостаточно знает, как практически применить великий принцип самовнушения; позвольте мне кратчайшим путем подвести вас к превращению этого принципа в привычку, и тогда вы сможете использовать его в любом направлении и для достижения любой цели.

Привычка вырастает из окружения, из повторения одних и тех же действий, одних и тех же мыслей или слов снова и снова. Привычку можно уподобить дорожке на пластинке, а человеческий мозг — игле, которая движется по этой дорожке. Когда с помощью повторяющихся действий или мыслей привычка сформирована, мозг приобретает тенденцию действовать в соответствии с ней, как игла проигрывателя следует за дорожкой на пластинке.

После того как привычка сформировалась, она автоматически контролирует и направляет

действия тела, поэтому можно найти мысль, которая трансформируется в мощный фактор развития уверенности в себе. Мысль эта такова:

Добровольно, а если потребуется, насильственно направляй свои мысли и усилия в желательном направлении, пока не сформируется привычка, которая будет продолжать направлять твои мысли и усилия в нужную сторону.

Записать формулу и постоянно повторять ее нужно для того, чтобы вера в себя стала доминирующей мыслью вашего мозга, пока она не закрепится в подсознании на основе *привычки.*

Вы учитесь писать, многократно заставляя мышцы руки проводить определенные линии, известные как буквы, пока написание этих линий не станет привычкой. После этого вы пишете легко и быстро, не выписывая медленно каждую букву. Письмо стало вашей *привычкой.*

Принцип привычки владеет способностями вашего мозга так же, как мышцами тела, что вы легко можете доказать, изучив этот урок веры в себя и применяя изученное на практике. Всякое утверждение, которое вы будете многократно повторять, или всякое желание, которое путем повторов закрепится в вашем сознании, постепенно найдет выражение во внешних, физических действиях тела. Принцип привычки — это фундамент, на котором построен урок уверенности в себе; если вы поймете изложенные в нем указания и будете им следовать, вы скоро по собственному опыту узнаете о законе привычки больше, чем можно описать в тысяче таких уроков.

Вы плохо представляете себе спящие в вас возможности; они ждут пробуждения, и вы не получите хорошего представления о них, пока не выработаете достаточную уверенность в себе, которая позволит вам подняться над нынешним окружением.

В Луисвилле, штат Кентукки, живет мистер Ли Кук, практически безногий человек, вынужденный передвигаться в инвалидном кресле. Вопреки тому факту, что ног у него нет с рождения, мистер Кук- владеет большими предприятиями. Он стал миллионером благодаря собственным усилиям. Он доказал, что человек с высокоразвитой верой в себя может обходиться и без ног.

В Нью-Йорке каждый день можно видеть молодого человека, со здоровым телом и головой, который катится по Пятой авеню с шапкой в руке, прося милостыню. Голова у него способна мыслить не хуже, чем у остальных.

Этот молодой человек мог бы достичь всего того, чего достиг мистер Кук из Луисвилля, *если бы думал о себе так, как думает о себе мистер Кук.*

Майлоу Джонса, из Висконсина, несколько лет назад разбил паралич. Удар был такой сильный, что Джонс не мог повернуться в постели или шевельнуть какой-нибудь мышцей. Его тело было бесполезно, но мозг не был затронут, поэтому он начал усиленно работать, может быть, впервые в жизни. Лежа в постели на спине, мистер Джонс заставил свой мозг выработать *определенную цель*. Цель была прозаической и достаточно скромной, но она была *определенной,* и это была *цель*, нечто такое, чего у него никогда не было раньше.

Этой определенной целью стало изготовление свиных сосисок. Созвав семью, мистер Джонс принялся объяснять свои планы и руководить претворением этих планов в жизнь. Располагая только своим мозгом и верой в себя, Майлоу Джонс стал известен своими

«маленькими свиными сосисками» по всем Соединенным Штатам и к тому же составил себе состояние. И все это было сделано после того, как паралич лишил его возможности работать руками.

Там, где побеждает мысль, можно найти и силу!

Генри Форд сделал миллионы и продолжает ежегодно делать миллионы, потому что он поверил в Генри Форда, преобразовал эту веру в определенную цель и подкрепил цель определенным планом. Остальные механики, работавшие рядом с Фордом в начале его карьеры, видели только конверты с еженедельной зарплатой, и только их они и получали. Они ничего не требовали для себя, кроме самого обычного. Если вы хотите получить больше, требуйте большего от себя. Заметьте, что прежде всего нужно требовать с себя!

Где-то в вашем характере скрывается неуловимое «нечто»; если правильное внешнее воздействие разбудит его, оно вознесет вас на вершины достижений, каких вы никогда раньше не достигали. Как хороший скрипач может взять в руки скрипку и извлечь из нее самую прекрасную и очаровательную музыку, так внешнее воздействие может завладеть вашим мозгом, направить его в избранную вами сферу деятельности и заставить сыграть великолепную симфонию успеха. Никто не знает, какие скрытые силы таятся в вас. Вы сами не знаете собственных способностей и никогда не узнаете, если не вступите в контакт с каким-то стимулом, который подтолкнет вас к действиям, укрепит зрение, поможет развить веру в себя и стремление к достижениям.

Можно предположить, что какое-нибудь утверждение, какая-нибудь идея или побуждающее слово курса «Закон успеха» послужат для вас необходимым стимулом, который преобразует вашу судьбу, направит ваши мысли и энергию по пути, который в конечном счете приведет вас к желанной цели жизни. Удивительно, но справедливо: наиболее важные поворотные моменты жизни часто возникают неожиданно и самым необычным образом. Я помню типичный пример того, как самое незначительное происшествие оказывается самым важным, и расскажу вам о нем, потому что этот пример показывает, на что способен человек, когда он понимает ценность веры в себя. Случай, о котором я расскажу, произошел в Чикаго. Я в это время занимался анализом характеров. Однажды в мой офис пришел бродяга и попросил встречи. Я оторвался от работы и поздоровался с ним, а он сказал: «Я пришел повидаться с человеком, который написал эту книгу». И он достал из кармана книгу о вере в себя, которую я недавно издал. «Должно быть, это рука судьбы вчера положила эту книгу мне в карман, — продолжал он, — потому что я собирался уже проделать дыру в озере Мичиган. Я уже пришел к заключению, что все, включая Бога, ждут этого от меня, — но тут я прочел эту книгу. Она дала мне новую точку опоры и надежду, которые позволили мне прожить ночь. И я решил, что если повидаюсь с человеком, который написал эту книгу, он поможет мне снова встать на ноги. И вот я здесь и хочу знать, что вы можете сделать для такого, как я?»

Пока он говорил, я изучал его с головы до ног; должен признаться, что в глубине души я решил, что ничем не смогу ему помочь, но я не хотел ему этого говорить. Застывший взгляд, печать разочарования на лице, сутулость, десятидневная щетина, нервные манеры — все создавало впечатление полной беспомощности, но мне не хватило мужества сказать ему это, поэтому я пригласил его сесть и рассказать свою историю. Попросил его быть предельно откровенным и объяснить, что привело его на край жизни. И пообещал, что, когда выслушаю его рассказ, отвечу ему, могу ли что-нибудь для него сделать. Он рассказал о своей жизни очень подробно, но суть такова: он вложил все свои небольшие средства в маленькое предприятие. Когда началась мировая война, у него не было возможности доставать нужное сырье, и фабрика его разорилась. Утрата так подействовала на него, что он бросил жену и

детей и стал бродягой. Он все время думал о своих несчастьях и наконец решился на самоубийство.

Когда он закончил, я сказал: «Я с большим интересом вас выслушал и хотел бы что-нибудь для вас сделать, но *сделать ничего нельзя».*

Он побледнел так, словно его положили в фоб, откинулся на спинку стула, опустил голову и ответил только: «Что ж, это решает все». Я подождал еще несколько секунд и сказал: «Я ничего не могу для вас сделать, но есть в этом здании человек, которому я вас представлю, если хотите. Этот человек поможет вам вернуть состояние и снова встать на ноги». Едва услышав это, он вскочил, схватил меня за руку и сказал: «Ради Бога, отведите меня к этому человеку!»

Меня подбодрило то, что он сказал «ради Бога». Это означало, что в груди его еще сохранилась искра надежды, поэтому я взял его за руку, отвел в лабораторию, где проводились психологические тесты, и остановился вместе с ним перед занавесом, словно прикрывавшим дверь. Отдернул занавес и открыл большое зеркало, в котором он увидел самого себя во весь рост. Указывая на зеркало, я сказал: «Вот человек, с которым я обещал вас познакомить. Это единственный в мире человек, который может снова поставить вас на ноги, и если вы не сядете и не познакомитесь с этим человеком, как ни с кем другим, можете проделывать «дыру в Мичигане». Пока не узнаете этого человека получше, вы бесполезны для самого себя и для всего мира».

Он подошел к зеркалу, потер руками бородатое лицо, несколько мгновений разглядывал себя с головы до ног, потом отошел, опустил руки и заплакал. Я понял, что он получил урок, поэтому отвел его к лифту и попрощался. Не думал, что снова увижу его, и сомневался в том, что урок достаточен для того, чтобы он нашел свое место в мире, потому что, казалось, он зашел слишком далеко. Казалось, он не только *внизу,* но и *вне* жизни.

Несколько дней спустя я встретил этого человека на улице. Трансформация была настолько велика, что я с трудом его узнал. Он шагал решительно, откинув голову. Прежняя нервная походка и понурый вид исчезли. С ног до головы он был в новом. Он остановил меня и рассказал, что произвело такой переворот, — переход от крайнего упадка к надежде.

«Я как раз шел к вам, — сказал он, — с хорошими новостями. В тот же день, когда я, опустившийся бродяга, побывал у вас, я нашел работу на три тысячи в год. *Только подумайте, три тысячи в год*| И хозяин дал мне аванс, достаточный, чтобы купить новую одежду, как видите сами. Он дал мне также денег, чтобы я отослал семье, и теперь мне кажется сном, что всего несколько дней назад я утратил надежду, веру и мужество и собирался покончить с собой.

Я хотел сказать, что однажды, когда вы меньше всего будете ждать, я снова приду к вам, и тогда я буду преуспевающим человеком. Я принесу вам подписанный чек, который вы сможете заполнить сами, потому что вы спасли меня, познакомив с самим собой, с той моей сутью, которую я не знал, пока вы не поставили меня перед зеркалом и не указали на то, каков я на самом деле».

Когда этот человек уходил по многолюдной чикагской улице, я впервые в жизни по-настоящему осознал, какие силы и возможности таятся в сознании человека, который еще не открыл принцип веры в себя. Я дал слово, что тоже встану перед зеркалом и укажу на себя обвинительным пальцем, потому что сам не усвоил урок, который преподавал другому. Я

встал перед зеркалом и сосредоточился на главной и определенной цели своей жизни — на решении помогать людям открывать спящие в них силы. Книга, которую вы держите в своих руках, доказательство того, что эта цель достигнута.

Человек, о котором я вам рассказал, теперь президент одного из преуспевающих концернов Америки, и его влияние простирается от побережья до побережья и от Канады до Мексики.

Незадолго до этого случая ко мне пришла женщина и попросила проанализировать ее характер. Это была учительница одной из чикагских школ. Я дал ей анкету и попросил заполнить. Она несколько минут сидела молча, потом снова подошла ко мне, протянула анкету и сказала: «Не думаю, что смогу это сделать». Я спросил, почему она решила не заполнять анкету, и она ответила: «Откровенно говоря, один из вопросов заставил меня задуматься, и теперь я знаю, что во мне не так, поэтому мне незачем платить вам за анализ». Эта женщина ушла, и я два года ничего о ней не знал. Она переехала в Нью-Йорк, стала писать тексты для одного из крупнейших рекламных агентств, и, когда она написала мне, ее годовой доход составлял десять тысяч долларов.

Женщина прислала мне чек, покрывающий стоимость анализа, потому что считала эту плату заслуженной, хотя я и не предоставил ей услугу, которую обычно предоставляю своим клиентам. Нельзя предсказать, какое внешне незначительное событие может привести к поворотному пункту в карьере, но невозможно отрицать тот факт, что эти «поворотные пункты» легче распознают те, кто обладает уверенностью в себе.

Одна из невозвратных утрат человечества — в непонимании того, что существует строгий метод, позволяющий любому среднему человеку выработать веру в себя. Какая неизмеримая утрата для цивилизации, что миллионы молодых людей не учат методу развития веры в себя, прежде чем они заканчивают школу: человек, не верящий в себя, не может считаться образованным в полном смысле слова.

Там, где правит страх и неуверенность, значительные достижения невозможны. Это заставляет вспомнить определение, данное великим философом: «Страх — это темница, в которой прячется разум и в которой он ищет уединения. Страх приносит с собой суеверия, а суеверия — это кинжал, которым лицемерие убивает душу».

Над столом, за которым я пишу эти строки, висит сделанная большими буквами надпись:

«День за днем во всех отношениях я добиваюсь все большего успеха».

Скептик, прочитавший эту надпись, спросил, действительно ли я верю в «этот вздор», и я ответил: «Конечно, нет. Эта надпись всего лишь помогла мне выбраться из угольной шахты, где я начинал рабочим, и найти свое место в мире, ту стезю, на которой я помог тысячам людей; в их сознание я внес ту самую позитивную мысль, которая выражена в этой надписи; поэтому как я могу в это верить?»

Уходя, этот человек сказал: «Что ж, возможно, в этой философии что-то есть, потому что я всегда боялся неудачи, и эти мои страхи оправдались».

Ваши мысли обрекают вас на нищету, несчастья и неудачи или ведут к вершинам успеха. Если вы требуете от себя успеха и подкрепляете это желание разумными действиями, вы обязательно победите. Но помните, что есть разница между требованием успеха и простым желанием его. Вы должны установить, в чем эта разница, и воспользоваться ею.

Помните, что говорится в Евангелии (где-то в книге Матфея) о тех, кто верит в горчичное зерно? Занимайтесь развитием уверенности в себе хотя бы с такой верой. Не обращайте внимание на то, что «они скажут», потому что эти «они» не помогут вам в подъеме на гору жизни, на пути к вашей определенной цели. В вас самих заключена сила, способная дать все, что вам нужно в этом мире, и лучший способ достичь этого — *поверить в себя.*

«Познай себя, человек, познай себя». Таков совет философов начиная с глубокой древности. Если вы хорошо знаете себя, то понимаете, что нет ничего глупого в надписи «День за днем во всех отношениях я добиваюсь все большего успеха» — с должным уважением к французу, который сделал это высказывание популярным. Я не боюсь повесить его над своим письменным столом и, что еще важнее, не боюсь верить, что оно подействует на меня и сделает более позитивным и напористым человеком.

Больше двадцати пяти лет назад я получил свой первый урок в строительстве здания уверенности в себе. Однажды вечером я сидел перед камином, слушая разговор старших о капитале и труде. Без приглашения я вступил в разговор и сказал что-то о нанимателях и нанимаемых, выводя разницу с ними из Золотого Правила. Мое замечание привлекло внимание одного из беседовавших, который удивленно повернулся ко мне и сказал: «Умный мальчик. Если будешь учиться, оставишь свой след в мире».

Это замечание достигло «плодородного» слуха, ведь в первый раз мне сказали, что я умен и могу чего-то достичь в жизни. Слова этого человека заставили меня задуматься, и чем больше я над ними думал, тем больше убеждался, что за ними стоит какая-то философия. .

Может быть, справедливо сказать, что все то, чего я достиг и в чем помог людям, связано с этим замечанием.

Такие предположения часто оказывают сильное действие, особенно если сделаны сознательно и выражены самим человеком. Вернитесь к формуле веры в себя и овладейте.ею, потому что она приведет вас к «энергостанции» вашего мозга, и оттуда вы сможете черпать энергию, которая возведет вас на вершину успеха.

Другие поверят в вас, только если вы сами в себя верите. Они «настроятся» на ваши мысли и будут испытывать к вам те же чувства, что испытываете вы. Об этом позаботится закон мысленной телепатии. В вас текут мысли о себе, и если вы верите в себя, другие уловят колебания вашей мысли и примут их за свои собственные. Поняв закон мысленной телепатии, вы поймете и то, почему вера в себя — это второй из пятнадцати законов успеха.

Однако вас следует предупредить о разнице между верой в себя, которая основана на истинных знаниях того, что вы знаете и что можете сделать, и эготизмом, основанном на том, что, как вам кажется, вы знаете или можете сделать. Вы должны понять разницу между этими двумя состояниями, — иначе понимающим людям вы будете казаться нелепым и раздражающим. Веру в себя никогда не следует провозглашать — только проявлять в разумных действиях.

Если вы верите в себя, окружающие это увидят. Пусть сделают это открытие, а вы освободитесь от подозрений в эготизме. Возможности никогда не подстерегают людей с высокоразвитым эготизмом, их ждут неодобрительные замечания или насмешки. Возможность гораздо легче заключает союз с верой в себя, чем с эготизмом. Самовосхваление никогда не позволяет правильно оценить, насколько человек может рассчитывать на себя. Не забывайте об этом, и пусть ваша вера в себя говорит лишь языком конструктивных услуг,

предоставляемых без торопливости и суеты.

Вера в себя есть продукт знаний. Знайте себя, знайте, как много (или как мало) вы знаете, почему вы это знаете и как намерены использовать свои знания. Обманщиков обязательно ждет разочарование, поэтому не делайте вид, что знаете больше, чем на самом деле. В этом нет смысла, потому что любой образованный человек, послушав вас три минуты, точно определит уровень ваших знаний. То, каковы вы на самом деле, будет говорить так громко, что заглушит все ваши претензии.

Если вы прислушались к этому предупреждению, по-еле д-ние страницы могут означать важнейший поворотный пункт в вашей жизни.

Верьте в себя, но не говорите об этом миру — покажите это.

Теперь вы готовы к четвертому уроку, который позволит вам сделать следующий шаг по дороге к успеху.

НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ

Разговор с автором после урока

Создатель стоит у входа жизни и пишет «бедный глупец» на лбу мудреца и «бедный грешник» на лбу святого.

Высшая загадка вселенной — жизнь! Мы приходим в мир без своего согласия и неизвестно откуда! И уходим тоже без согласия и неизвестно куда!

Мы вечно пытаемся разгадать эту вечную загадку жизни, но с какой целью и с какими результатами? Ни один мыслитель не станет сомневаться в том, что мы находимся на земле с какой-то целью. Разве не возможно, что сила, которая поместила нас сюда, знает, что делать с нами, когда мы минуем Великий Порог? Разве не уместно полагать, что Создатель, поместивший нас на земле, знает, что делать с нами после смерти; или мы должны сами приобрести разум и способности контролировать будущую жизнь по-своему? Разве не возможно, что мы можем разумно сотрудничать в Создателем, вести себя на земле достойно и делать добро всеми возможными средствами, предоставив последствия тому, кто, вероятно, лучше нас знает, что для нас лучше? С рождения и до смерти сознание стремится к тому, чем не обладает.

Ребенок, сидящий с игрушками на полу, видит другого ребенка с другими игрушками и сразу пытается забрать эти игрушки себе.

Девочка (вырастая) считает, что одежда других женщин красивей, и пытается подражать другим.

Мальчик (вырастая) видит другого мужчину с большей коллекцией железных дорог, банков или товаров и говорит себе: «Как удачно! Как удачно! Как же лишить его его имущества?» Ф. У. Вулворт, король магазинов «Все за пять и десять центов», стоял в Нью-Йорке на Пятой авеню, смотрел вверх на высокое здание Метрополитен и говорил себе: «Как замечательно! Я построю еще выше». Высшим достижением его жизни стало строительство небоскреба Вулворт. Это здание возвышается символом стремления человека превзойти достижения

других. ПАМЯТНИК ТЩЕСЛАВИЮ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРОМУ БОЛЬШЕ НЕЧЕМ ОПРАВДАТЬ СВОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ!

Маленький оборванный мальчишка, продающий газеты, стоит на углу улицы и с широко раскрытым ртом восхищенно смотрит на бизнесмена, который выходит из своей машины и направляется в офис. «Как был бы я счастлив, — говорит себе мальчишка, — если бы у меня был «форд». А бизнесмен, садясь за свой стол, думает, как счастлив бы он был, если бы смог добавить еще один миллион долларов к своему и так немалому банковскому счету.

Трава по ту сторону ограды всегда кажется зеленее, и осел вытягивает шею в попытках дотянуться до нее.

Пустите толпу мальчишек в фруктовый сад, и они пройдут мимо спелых яблок, лежащих на земле. Гораздо больше их привлекают красные сочные яблоки на высоких опасных ветках, и мальчишки полезут на дерево.

Женатый мужчина украдкой смотрит на разодетых женщин на улице и думает, каким бы он был счастливым, если бы его жена была так же хороша. Может быть, она гораздо красивей, но он не замечает ее красоты, потому что… ну, потому что «трава по ту сторону ограды всегда зеленее». . Большинство разводов свидетельствуют об этой тенденции мужчин перелезать через изгороди на пастбища других.

Счастье всегда за углом; его видно, но до него не дотянуться. Чем бы мы ни обладали, жизнь никогда не кажется нам совершенной. Одно тянет за собой другое.

Женщина покупает красивую шляпу. Теперь ей нужно платье под шляпу. А вслед за платьем нужны новые туфли, чулки и перчатки, различные украшения, в результате счет намного превосходит возможности мужа.

Мужчина хочет иметь свой дом — маленький домик на краю леса. Он строит его, но дом не закончен; теперь нужны кусты, цветы и газоны. Но это еще не конец: нужна красивая изгородь и мощеная подъездная дорога. А это требует машины и гаража для нее.

Все это добавлено, но бесполезно. Теперь дом кажется слишком маленьким. В нем должно быть больше комнат. «Форд» нужно поменять на «кадиллак», чтобы было место для целой компании при поездках по окрестностям.

И так продолжается до бесконечности!

Молодой человек получает жалование, достаточное, чтобы вполне достойно содержать семью. Но вот его повышают, и жалование увеличивается на тысячу долларов в год. Откладывает ли он эту тысячу под проценты и продолжает ли жить по-прежнему? Ничего подобного. Он немедленно должен поменять старую машину на новую. К дому нужно добавить крыльцо. Жене требуются новые платья. На столе должна быть лучшая пища, и ее нужно больше. (Жаль его бедный стенающий желудок.) Богаче ли он в конце года? Конечно, нет! Чем больше он получает, тем больше хочет, и это правило относиться к миллионеру в такой же степени, как и к владельцу нескольких тысяч.

Молодой человек выбирает девушку, считая, что не может без нее жить. Получив ее, он уже не так уверен, что не может без нее жить. Если мужчина остается холостяком, он гадает, почему он так глуп и лишает себя радостей семейной жизни. Если же он женится, то начинает гадать, как она подцепила его, застав врасплох.

А Бог Судьбы восклицает: «Глупец! Глупец! Ты проклят, если ДЕЛАЕШЬ что-нибудь, и проклят, если НЕ ДЕЛАЕШЬ».

На всех перекрестках жизни в тени поджидают бесенята неудовлетворенности, с насмешкой на лицах они кричат: «Иди по любой дороге! Мы все равно до тебя доберемся!»

Наконец человек утрачивает все иллюзии и начинает понимать, что в этом мире нет счастья и удовлетворения. Тогда он начинает искать пароль, который открыл бы ему двери в какой-то иной мир, о котором он ничего не знает. Конечно, по ту сторону великого порога должно быть счастье. В отчаянии усталое изношенное сердце человека обращается к религии в надежде и ожидании.

Но беды еще не кончились: они только начинаются!

«Заходи в мой шатер и прими мою веру, — говорит одна секта, — и ты после смерти отправишься прямо на небо!»

Бедняга колеблется, он смотрит и слушает. И слышит призыв лидера другой религиозной секты:

«Если будешь держаться в стороне от моего лагеря, прямиком отправишься в ад! Там тебе только побрызгают водой голову, а мы направим тебя на истинный путь и потому обеспечим безопасный проход в землю обетованную».

Бедняга, слушая эти противоречивые утверждения, теряет всякую решимость. Не зная, куда повернуть, он гадает, какая религия обеспечит ему более надежный выход, и надежда совсем покидает его.

Всегда искать и никогда не находить — так можно описать борьбу человека за счастье и удовлетворение. Он пробует одну религию, затем другую и, наконец, присоединяется к «Большой церкви», которую мир назвал «Проклятые». Мозг его превращается в вечный вопросительный знак, постоянно ищущий ответа — «Откуда и куда?»

Жизнь есть вечный вопросительный знак!

То, чего нам больше всего хочется, совсем близко, но в будущем. Наша сила достать всегда отстает от нашей силы ЖЕЛАТЬ!

И если мы достигаем желанного, то обнаруживаем, что больше не хотим его!

Счастлива молодая женщина, которая узнает эту великую истину и всегда заставляет возлюбленного гадать, всегда опасаться потерять ее.

Наш любимый писатель для нас — герой и гений, пока мы не знакомимся с ним лично и не узнаем печальную истину, что он, в конце концов, всего лишь человек «Как часто должны мы усваивать этот урок? Люди перестают интересовать нас, когда . мы узнаем об их ограниченности Единственный грех — это ограниченость. Как только вы сталкиваетесь с ограниченностью какого-либо человека, с ним все кончено» (Эмерсон).

Как прекрасна гора вон там, на удалении; но как только мы приближаемся к ней, видим, что это всего лишь груда камней, грязи и деревьев.

Из этой истины вырастает старая поговорка: «Слишком близкое знакомство рождает разочарование».

Красота, счастье и удовлетворенность суть состояния разума. Их можно разглядеть только на удалении. Самые прекрасные картины Рембрандта становятся пятнами старой краски, когда мы приближаемся.

Уничтожьте надежду неоконченного сна в сердце человека, и с ним покончено.

Как только человек перестает лелеять видения успеха в будущем, ему конец. Природа создала человека таким образом, что единственное доступное для него счастье — в погоне за недостижимым объектом. Предчувствие слаще обладания. То, что у нас в руках, не приносит удовлетворения. Единственное длительное удовлетворение, доступное человеку, это надежда на будущие достижения. Когда эта надежда умирает, на сердце человека появляется надпись «конец».

Возможность там, где вы ее ищете, и больше нигде! Для большинства выбор по ту сторону изгороди богаче. Напрасно требовать, чтобы человек искал счастья в маленьком городке, где родился: в его природе искать возможности где-то в другом месте.

Пусть вас не волнует, что трава по ту сторону изгороди кажется зеленей. Так и предначертано природой. Так природа приманивает нас и готовит к задаче всей жизни. И задача эта — УСПЕХ **В** БОРЬБЕ.

ВЕЛИЧАЙШЕЕ ИЗ ВСЕХ ЧУДЕС - ВЕРА

Как удивителен наш век! Это век вошедших в пословицы чудес.

Если ваш мир ограничен, полон несчастий и нужды, то это потому, что вы еще не осознали: ваш мозг — это лаборатория, оборудованная всем необходимым для выработки энергии веры.

Если мы можем судить о будущих возможностях по достижениям прошлого, «чудеса», которые еще предстоит открыть, гораздо многочисленней и поразительней, чем те, что были открыты в прошлом. Мы еще не установили, в чем наше назначение.

Наш век — век откровения!

Истинными лидерами становятся люди, способные верить. В будущем нет места для слабых или тех, кто верит, что «чудеса» принадлежат только мертвому прошлому и что они представляют собой неразрешимую тайну. ЧУДЕСА БУДУЩЕГО ОТКРОЕТ НАУКА. Исследования уже указывают на приближения открытий,- несравнимо более великих, чем любое прошлое открытие. Изменившийся мир дает всем, кто к этому готов, множество ВОЗМОЖНОСТЕЙ, чтобы практически использовать все открытые «чудеса».

Урок четвертый

ПРИВЫЧКА ОТКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ

«Человек есть комбинация плоти, костей, крови, волос и клеток мозга. Это строительные материалы, из которых он с помощью закона привычки создает собственную личность».

Посоветовать откладывать деньги, не объясняя, как это делать, все равно что нарисовать лошадь и подписать под рисунком «Лошадь». Для всех очевидно, что откладывание денег — одно из существенных условий успеха, но в умах тех, кто не умеет откладывать, прежде всего встает вопрос : «Как это можно сделать?»

Откладывание денег есть исключительно дело привычки. Поэтому настоящий урок начинается с краткой характеристики закона привычки.

Справедливо, что с помощью закона привычки человек сам формирует собственную личность. Любое действие при достаточном повторении становится привычным, и сознание представляется всего лишь массой мотивирующих сил, вырастающих из наших повседневных привычек.

Закрепившись в сознании, привычка побуждает к действию. Например, если вы одним и тем же маршрутом будете ходить на работу или в любое другое место, которое часто посещаете, у вас очень быстро образуется привычка и ваш мозг без всякого вашего участия поведет привычной дорогой. Больше того, если вы захотите пойти другой дорогой, но при этом не будете все время думать об изменении маршрута, вы обнаружите, что идете прежней дорогой.

Ораторы знают, что если все время рассказывать вымышленный случай, то очень скоро благодаря закону привычки забываешь, вымышленный он или истинный.

ПРИВЫЧКА ВОЗДВИГАЕТ СТЕНЫ ОГРАНИЧЕНИЙ

Миллионы людей проживают свою жизнь в нищете и нужде, потому что использовали закон привычки деструктивно. Не понимая ни закона привычки, ни закона притяжения, согласно которому «подобное притягивает подобное», бедняки редко осознают, что бедность — результат их собственных действий.

Закрепите в своем сознании мысль, что есть определенные пределы вашего заработка, и вы никогда больше не заработаете, потому что закон привычки наложит ограничения на ваш заработок, ваше подсознание примет эти ограничения, и вскоре вы уже так будете окружены СТРАХОМ БЕДНОСТИ, что возможность больше никогда не постучит в вашу дверь; судьба ваша решена; вы обречены.

Формирование привычки откладывать — вовсе не означает сокращение вашей способности зарабатывать; оно означает прямо противоположное — вы не только систематически сберегаете заработанное, но получаете гораздо большие возможности, расширяете свой кругозор, приобретаете уверенность в себе, воображение, энтузиазм, инициативу и способность быть лидером, и все это значительно увеличит ваш доход.

Формулируя этот великий закон по-другому, можно сказать, что, поняв закон привычки, вы увеличиваете свои шансы в зарабатывании денег, «играя за обе команды».

Вы должны действовать следующим образом.

Первое. С помощью закона определенной главной цели вы закрепляете в своем сознании точное, определенное описание того, чего хотите, включая количество денег, которое вы намерены заработать. Ваше подсознание воспринимает нарисованную вами картину и использует как чертеж, план или карту, согласно которым формирует ваши мысли и действия, направляя их на достижение объекта вашей главной цели. С помощью закона

привычки вы закрепляете в сознании объект вашей определенной главной цели (способом, описанным во втором уроке), пока он не будет прочно и постоянно установлен. Такая практика уничтожит сознание бедности и заменит его сознанием жажды процветания. Вы начнете буквально ТРЕБОВАТЬ процветания, вы будете ожидать его, готовить себя к его достижению и разумному использованию; тем самым вы вымостите дорогу или подготовите сцену для привычки откладывать деньги.

Второе. Увеличив таким образом свою способность зарабатывать, вы используете закон привычки, подготовив письменное описание своей определенной главной цели и указав, какую часть зарабатываемых денег вы будете откладывать.

Таким образом, по мере увеличения дохода будет возрастать и откладываемая сумма.

Требуя от себя способности увеличить свой заработок, с одной стороны, и систематически откладывая определенную часть заработка, с другой, вы вскоре достигнете такого пункта, в котором снимете все воображаемые ограничения с собственного сознания и ступите на дорогу, ведущую к финансовой независимости.

Ничего не может быть практичней и легче достижимо!

Но если вы используете закон привычки в противоположном направлении, закрепив в сознании страх бедности, этот страх очень скоро сократит вашу способность зарабатывать, и вы с трудом сможете оплачивать самое необходимое.

Издатели газет могут за неделю поднять панику, печатая одно за другим сообщения о деловых неудачах, хотя сравнительно с общим количеством предприятий в стране разорились лишь немногие.

Так называемые «волны преступности», вполне вероятно, результат сенсационных журналистских репортажей. Одно убийство, описанное газетами всей страны, сопровождаемое пугающими заголовками, способно поднять настоящую «волну» аналогичных преступлений в разных районах. Вслед за описанием в ежедневных газетах случая Хикмана* со всех сторон начали поступать сообщения о таких же убийствах.

Мы жертвы своих привычек, кем бы ни были и чем бы ни занимались. Любая мысль, сознательно закрепленная в мозгу или попавшая туда под воздействием внушения,

окружения или окружающих людей, обязательно вызовет действия, подкрепляющие эту мысль.

Если вы привыкаете думать и говорить о процветании и изобилии, перед вами очень скоро возникнут новые и неожиданные возможности для их достижения.

Подобное притягивает подобное! Если вы бизнесмен и привыкаете думать и говорить о том, что «бизнес идет плохо», ваш бизнес будет плохим. Один пессимист, если ему позволено будет достаточно долго продолжать свое разрушительное воздействие, может свести к нулю работу полудюжины компетентных людей и сделает это, закрепив в их сознании мысли о нищете и неудаче.

Не будьте таким человеком!

Один из самых удачливых банкиров штата Иллинойс повесил в своем кабинете плакат:

ЗДЕСЬ МЫ ДУМАЕМ И ГОВОРИМ ТОЛЬКО

ОБ ИЗОБИЛИИ. ЕСЛИ У ВАС РАССКАЗ

О НЕСЧАСТЬЕ, ПОЖАЛУЙСТА, ДЕРЖИТЕ ЕГО

ПРИ СЕБЕ: ОН НАМ НЕ НУЖЕН

Никакой фирме не нужны услуги пессимиста, и те, кто понимает действие законов привычки и притяжения, будут мириться с присутствием пессимиста не больше, чем с вторжением в их кабинет грабителя: один пессимист способен уничтожить полезность всех окружающих.

В десятках тысяч домов главная тема разговоров — бедность и нужда, и именно это и получают жители этих домов. Они думают о бедности, они говорят о бедности, они принимают бедность как свой удел в жизни. Они считают, что если их предки были бедны, они тоже должны оставаться бедняками.

Сознание бедности формируется в результате привычки думать о бедности и бояться ее. «Смотрите! То, чего я боялся, меня настигло».

ДОЛГОВОЕ РАБСТВО

Долг — безжалостный хозяин, смертельный враг привычки экономить.

Бедность сама по себе способна убить всякое честолюбие, уничтожить веру в себя и надежду, но если к этому добавить бремя долга, тот, кто стал жертвой этих жестоких хозяев, практически обречен на поражение.

Ни один человек не может хорошо работать, добиваться всеобщего уважения, создавать и достигать определенной цели в жизни, если над ним висит большой долг. Человек, оказавшийся в рабстве у долга, так же беспомощен, как раб, связанный невежеством или настоящими цепями.

У автора есть очень близкий друг, зарабатывающий тысячу долларов в месяц. Его жена любит «общество» и при годовом доходе в 12 тысяч она «стоит» 20 тысяч, в результате у бедняги постоянный долг в восемь тысяч долларов. У его детей такие же привычки к расточительству, унаследованные от матери. Дети: две девочки и мальчик — теперь в возрасте, когда уже думают о поступлении в колледж, но это невозможно из-за долгов отца. В результате — споры между отцом и детьми, и поэтому вся семья несчастна.

Ужасно даже подумать о том, что вся жизнь будет проведена в цепях, что тебя свяжет кто-то другой, кому ты должен. Накопление долгов — это привычка. Начинается с малого и медленно, шаг за шагом, разрастается, пока не подчинит себе всю душу.

Тысячи молодых людей начинают семейную жизнь с приобретения больших и необязательных долгов и так и не выбираются из них. После того как новизна брака проходит (как это обычно бывает), пары начинают испытывать неприятности нужды, и часто это приводит к взаимной неудовлетворенности и постепенно — в суд по разводам.

Человек, отягощенный долгами, не имеет ни времени, ни склонностей устанавливать свои

идеалы и осуществлять их, в результате он постепенно опускается, устанавливает себе ограничения и оказывается за тюремными стенами СТРАХА и сомнения, от которых никогда не избавляется.

Ни одна жертва не может быть слишком велика, если позволяет избежать долгов!

«Подумай о долге перед самим собой и перед теми, кто от тебя зависит, и прими решение никогда ни у кого не быть в долгу» — таков совет одного весьма преуспевающего человека, которого в молодости едва не уничтожили долги. Но этот человек вскоре пришел в себя настолько, что сумел отказаться от привычки покупать то, в чем нет необходимости, и постепенно сумел освободиться от рабства.

Большинству тех, у кого выработалась привычка к долгам, не так повезло, чтобы они смогли вовремя прийти в себя и спастись, потому что долги подобны зыбучим пескам: они стремятся затянуть свою жертву все глубже и глубже в трясину.

Страх бедности — один из самых разрушительных из шести главных страхов, описанных в третьем уроке. Человек, безнадежно запутавшийся в долгах, страдает от страха бедности, его честолюбие и вера в себя парализованы, и постепенно он погружается в безразличие.

Есть два класса долгов, и они настолько различны по природе, что заслуживают отдельного рассмотрения.

1. Долги, сделанные при приобретении предметов роскоши; такие долги становятся смертельной тяжестью.

2. Долги, сделанные в процессе профессионального или делового обучения; они представляют собой умения или товары, которые со временем могут принести прибыль.

Долгов первой группы следует избегать. Вторая группа допустима, если тот, кто берет в долг, делает это с умом и не выходит за разумные пределы. Как только эти пределы нарушены, человек вступает в сомнительную область спекуляций, а спекуляции отнимают больше, чем дают.

Практически все живущие не по средствам склонны к спекуляциям, надеясь на то, что могут вернуть — с помощью единого поворота колеса фортуны, так сказать, — свою прежнюю жизнь без долгов. Но колесо обычно останавливается не в том месте, и вместо того чтобы освободиться от долгов, такие склонные к спекуляциям люди оказываются в еще большем долгу.

Страх бедности лишает своих жертв силы воли, они оказываются неспособными вернуть потерянное состояние и, что еще печальней, утрачивают всякое честолюбие и больше не пытаются вырваться из рабства долга.

Не проходит и дня, чтобы в газетах не сообщали о самоубийствах из-за долгов. Долговое рабство вызывает ежегодно больше самоубийств, чем все остальные причины вместе взятые, и это указывает, насколько жесток страх бедности.

Во время войны миллионы мужчин, не дрогнув, стоят на передовой, зная, что могут умереть каждую минуту. Те же самые мужчины, оказавшись перед лицом страха бедности, часто впадают в отчание, которое парализует их ум и иногда приводит к самоубийству.

Человек, свободный от долгов, не боится бедности и может достигнуть вьщающихся финансовых успехов, но если он связан долгами, такие достижения вряд ли возможны.

Страх бедности есть негативное, деструктивное состояние ума. Больше того, негативное состояние ума имеет тенденцию привлекать иные аналогичные состояния. Например, страх бедности может привести к страху болезни, а эти два страха привлекают страх старости, так что жертва оказывается в бедности, больная и. стареющая намного раньше, чем должны были бы проявиться признаки старости.

Миллионы людей ушли из жизни, задавленные страхом бедности.

Лет десять назад молодой человек занимал ответственный пост в «Сити Нейшнл бэнк оф Нью-Йорк». Тратя больше, чем зарабатывал, он накопил большой долг, и это причиняло ему тревогу и в конце концов начало сказываться на работе. Из банка его уволили.

Он нашел другую работу, с меньшим заработком, но кредиторы так досаждали ему, что он решил перебраться в другой город, где надеялся скрыться от них, пока не накопит достаточно, чтобы расплатиться с долгами. Но у кредиторов есть свои способы выслеживать должников, и скоро они шли по его пятам. Новый хозяин узнал о долге и уволил молодого человека.

В течение двух месяцев он тщетно искал работу. Однажды холодной ночью он поднялся на крышу одного из высоких зданий на Бродвее и спрыгнул. Долг поглотил еще одну жертву.

КАК СПРАВИТЬСЯ СО СТРАХОМ БЕДНОСТИ

Если у человека долги, то, чтобы победить страх бедности, он должен предпринять два решительных шага. Во-первых, перестать покупать в кредит, а затем начать постепенно отдавать долги.

Освободившись от тревоги из-за долгов, вы готовы к тому, чтобы изменить привычки своего сознания и направить ваш курс к процветанию. Включите в свою определенную главную цель привычку откладывать регулярно часть своего дохода, даже если это будет всего пенни в день. Очень скоро у вас выработается привычка, и откладывание денег начнет приносить вам радость.

Любую привычку можно победить, заместив ее другой, более желательной. Все, кто стремится к финансовой независимости, привычку тратить должны заменить привычкой откладывать.

Просто отказаться от нежелательной привычки недостаточно, потому что такие привычки имеют тенденцию возвращаться, если место, которое они занимали в сознании, не занято другой привычкой иной природы.

Утрата привычки оставляет «дыру» в сознании, и эта дыра должна быть заполнена какой-то другой привычкой, иначе старая вернется и потребует свое место.

В настоящем курсе описано множество психологических формул, которые изучающему следует запомнить и применять на практике. Такую формулу можно найти в третьем уроке. Ее цель — развитие уверенности в себе.

Согласно закону привычки эти формулы усваиваются настолько, что становятся частью вашего умственного механизма, если вы точно выполняете инструкции относительно их применения.

Предполагается, что вы стремитесь обрести финансовую независимость. Накопление денег становится легким, если вы победили страх бедности и приобрели привычку откладывать.

Автор курса будет крайне разочарован, если от этого или другого урока у кого-нибудь сложится впечатление, будто успех измеряется исключительно в-долларах.

Однако деньги представляют собой существенный фактор успеха, и им должно отводиться достойное место в любой философии, которая стремится помочь людям стать полезными, счастливыми и процветающими.

Холодная, жестокая, безжалостная истина заключается в том, что в наш век материализма человек не больше чем песчинка, и случайный ветер обстоятельств может понести эту песчинку куда угодно, если она не ограждена силой денег!

Человек, не имеющий денег, во власти того, кто их имеет!

И это независимо от способностей, подготовки и ума, которым он наделен от природы.

Невозможно не видеть того, что вас будут судить преимущественно по вашему банковскому счету, независимо от того, кто вы и на что способны. Когда люди встречают незнакомого человека, первый же вопрос, возникающий в их сознании: «Сколько у него денег?» Если у него есть деньги, ему открыта дорога в дома и перед ним открываются различные деловые возможности. Ему уделяется разнообразное внимание. Он принц и достоин лучшего, что есть на земле.

Но если обувь у него изношенная, одежда мятая, воротничок грязный, если ясно видно жалкое состояние его финансов, горе такому человеку, потому что прохожие будут наступать ему на ноги и пускать ему в лицо дым неуважения.

Это не просто красноречивые выражения, у них есть несомненное достоинство — ОНИ ПРАВДИВЫ!

Тенденция судить о человеке по его деньгам или по его способности контролировать деньги не привязана к одному определенному классу. У нас у всех она есть, даже если мы этого не осознаем.

Томас А. Эдисон — один из наиболее известных и уважаемых изобретателей, но не будет преувеличением сказать, что он оставался бы практически никому неизвестным, если бы не следовал привычке сберегать ресурсы и откладывать деньги.

Генри Форд никогда не добрался бы до первых рубежей процветания со своим «экипажем без лошадей», если бы в очень раннем возрасте не развил способности экономить. Больше того, если бы Форд не выработал привычки сберегать ресурсы и не «окопался» бы за ними, его давным-давно «проглотили» бы конкуренты или те, кто алчно стремится отнять у него бизнес.

Многие прошли долгий путь к успеху, но споткнулись, упали и больше так и не поднялись из-за отсутствия в чрезвычайных ситуациях денег. Ежегодный уровень смертности в бизнесе из-за недостатка резервного капитала огромен. Эта причина объясняет большее количество разорений, чем все остальные вместе взятые!

Резервные фонды необходимы для ведения деловых операций!

Аналогично сберегательный счет существен для успеха любого индивида. Без такого счета индивида поджидают два вида опасности: во-первых, неспособность воспользоваться возможностью, которая поджидает человека, у которого наготове наличность, и во-вторых, невозможность предотвратить из-за отсутствия денег неожиданные неприятности и осложнения.

Можно сказать также, что есть и третья опасность, нависшая над теми, кто не выработал привычку к сбережению денег: отсутствие других необходимых для успеха качеств, которые вырабатываются вместе с привычкой экономить.

Мелкие суммы, которые у обычного человека уходят сквозь пальцы, при систематическом сбережении начали бы работать и постепенно привели бы к финансовой независимости.

При любезном содействии «Ассоциации строительства и сбережения» была составлена следующая таблица, которая показывает, каков будет результат через десять лет при ежемесячном откладывании 5, 10, 25 и 50 долларов*. Если подумать, что обычно человек тратит в месяц от пяти до пятидесяти долларов на бесполезные так называемые «развлечения», то заключительные суммы поражают.

Поразительная возможность увеличения ваших средств

Откладывайте 5 долларов в месяц (только 17 центов в день)

	Накопление	Прибыль	Накопл. плюс прибыль	Можно снять
1 год	60.00	4.30	64.30	61.30
2 год	120.00	16.55	136.00	125.00
3 год	180.00	36.30	216.30	191.55
4 год	240.00	64.00	304.00	260.20
5 год	300.00	101.00 140.00 197.10 257.05 324.95 400.00	401.00	338.13
6 год	360.00		500.00	414.75
7 год	420.00		617.10	495.43
8 год	480.00		737.05	578.32
9 год	540.00		864.95	687.15
10 год	600.00		1000.00	1000.00

Откладывайте 10 долларов в месяц (только 33 цента в день)

	Накопление	Прибыль	Накопл.	Можно снять

			плюс прибыль	
1 год	120.00	8.60	128.60	122.60
2 год	240.00	33.11	273.11	250.00
3 год	360.00	72.60	432.60	383.10
4 год	480.00	128.00	608.00	520.40
5 год	600.00	202.00	802.00	676.25
6 год	720.00	280.00	1000.00	829.50
7 год	840.00	394.20	1234.20	990.85
8 год	960.00	514.10	1474.10	1156.64
9 год	1080.00	649.90	1729.90	1374.30
10 год	1200.00	800.00	2000.00	2000.00

Откладывайте 25 долларов в месяц (только 83 цента в день)

	Накопление	Прибыль	Накопл. плюс прибыль	Можно снять
1 год	300.00	21.50	321.50	306.50
2 год	600.00	82.75	682.75	625.00
3 год	900.00	181.50	1081.50	957.75
4 год	1200.00	320.00	1520.00	1301.00
5 год	1500.00	505.00	2005.00	1690.63
6 год	1800.00	700.00	2500.00	2073.75
7 год	2100.00	985.50	3085.50	2477.13
8 год	2400.00	1285.25	3685.25	2891.60
9 год	2700.00	1624.75	4324.75	3435.75
10 год	3000.00	2000.00	5000.00	5000.00

Откладывайте 50 долларов в месяц (только 1,66 доллара в день)

	Накопление	Прибыль	Накопл. плюс прибыль	Можно снять

1 год	600.00	43.00	643.00	613.00
2 год	1200.00	165.50	1365.50	1250.00
3 год	1800.00	363.00	2163.00	1915.50
4 год	2400.00	640.00	3040.00	2602.00
5 год	3000.00	1010.00	4010.00	3381.25
6 год	3600.00	1400.00	5000.00	4147.50
7 год	4200.00	1971.00	6171.00	4954.25
8 год	4800.00	2570.00	7370.50	5783.20
9 год	5400.00	3249.50	8649.50	6871.50
10 год	6000.00	4000.00	10000.00	10000.00

Делание и накопление денег — это наука, но ее правила настолько просты, что им может следовать любой. Главная предпосылка — готовность пожертвовать настоящим ради будущего и ограничить не необходимые расходы.

Молодой человек работал шофером у известного нью-йоркского банкира и зарабатывал всего 20 долларов в неделю. Хозяин убедил его провести точный учет всего потраченного за неделю. И вот что получилось:

Сигареты……0.75

Жевательная резинка……0.30

Содовая……1.80

Сигары для друзей……1.50

Кино……,……1.00

Бритье, включая чаевые……1.60

Газеты, ежедневная и воскресная……0.22

Чистка обуви……0.30

7.47

Квартира и питание……12.00

Остаток……0.53

20.00

Эти цифры рассказывают трагическую историю, вполне применимую к тысячам других людей, а не только к молодому человеку, который вел расчеты. Из 20 долларов он сумел

сберечь только 53 цента. 7.47 он потратил на потребности, которые можно существенно сократить, а некоторые вообще устранить. Если бы он сам брился и чистил свою обувь, то сберег бы все 7.47.

Теперь обратимся к таблице и посмотрим, к чему привела бы экономия 7.47 в неделю. Предположим, в месяц молодой человек откладывал бы только 25 долларов. К концу десятого года получилась бы солидная сумма — пять тысяч долларов.

В то время как он вел эти подсчеты, молодому человеку было двадцать один год. Если бы он откладывыал по 25 долларов ежемесячно, к тридцати одному году у него был бы в банке солидный счет, и эти деньги предоставили бы ему множество возможностей, ведущих прямо к финансовой независимости.

Некоторые недальновидные люди любят говорить, что никто не может разбогатеть, откладывая по несколько долларов в неделю. Возможно, это и верно, но, с другой стороны, даже небольшие сбережения иногда ставят человека в положение, когда он может воспользоваться деловыми возможностями, которые прямо и быстро ведут к финансовой независимости.

Рассказ о том, к чему приводит еженедельное откладывание всего пяти долларов, вы должны скопировать и наклеить на свое зеркало; этот рассказ будет смотреть вам в лицо каждое утро, когда вы встаете, и каждый вечер, когда ложитесь, если, конечно, у вас еще не выработалась привычка систематически экономить. Эту табличку следовало бы размножить и развесить на стенах всех школ по всей стране, чтобы она постоянно напоминала школьникам о необходимости приобрести привычку откладывать деньги.

Несколько лет назад, еще до того как серьезно задуматься над мыслью о необходимости откладывания денег, автор подсчитал, сколько денег уходит у него сквозь пальцы. Результат получился таким угрожающим, что автор написал этот урок и добавил привычку откладывать деньги к пятнадцати законам успеха.

Вот этот расчет:

4000 унаследовано, вложено в автомобильный бизнес друга, который за год потерял все деньги.

3600 получено за статьи для различных газет и журналов и все бесполезно потрачено.

30000 получено за обучение трех тысяч торговых работников законам успеха, вложено в журнал, который не имел успеха, так как не обладал нужным резервным капиталом.

3400 получено за публичные лекции, выступления и тому подобное и все потрачено по мере поступления.

6000 примерная оценка того, что могло бы быть сбережено за 10 лет при откладывании всего 50 долларов в месяц.

$47000

Эта сумма, если бы она была сбережена и разумно инвестирована, выросла бы до 94 тысяч долларов к тому времени, когда был написан этот урок.

Автор не склонен к мотовству и к таким порокам, как азартные игры, выпивка или чрезмерные развлечения. Почти невозможно поверить, что человек со сравнительно скромными привычками и образом жизни может потратить за десять лет свыше сорока семи тысяч, не получив от этого никакой прибыли, но это так!

Сбереженный капитал в 94 тысячи с учетом сложных процентов достаточен для того, чтобы человек получил необходимую ему финансовую свободу.

Вспоминаю случай, когда президент большой корпорации прислал мне чек на пятьсот долларов за речь, которую я произнес на банкете служащих; отчетливо помню, какие мысли пронеслись в моей голове, когда я распечатал письмо и увидел чек. Мне хотелось купить новый автомобиль, и этот чек точно покрывал первый взнос. Я истратил деньги спустя полминуты после их получения.

Возможно, так бывает с большинством. Люди больше думают о том, как ПОТРАТИТЬ, чем о том, как СБЕРЕЧЬ. Идея сбережения, необходимые для нее жертвы и самоконтроль всегда связаны с неприятными мыслями, а вот мысли о ТРАТЕ действуют возбуждающе.

У этого есть причина, и она заключается в том, что большинство из нас приобрело привычку тратить, но не приобрело привычку откладывать, а мысль, которая посещает разум часто, гораздо приятней той, что возникает редко.

По правде говоря, привычка экономить может вызывать такое же возбуждение, как привычка тратить, но только когда она станет регулярной, систематической и хорошо отработанной. Нам нравится то, что повторяется, и это иной способ выразить открытие ученых: мы все жертвы своих привычек.

Привычка откладывать деньги требует большей силы характера, чем та, которой обладает большинство, потому что откладывание означает самоограничение и отказ от развлечений и различных удовольствий.

Поэтому тот, у кого вырабатывается привычка откладывать, должен обладать и многими другими качествами, ведущими к успеху: самоконтролем, уверенностью в себе, мужеством, самообладанием и свободой от страха.

СКОЛЬКО СЛВДУЕТ ОТКЛАДЫВАТЬ?

Первый возникающий вопрос: «Сколько следует откладывать?» Ответ нельзя дать в нескольких словах, потому что он зависит от многих условий; некоторые из них поддаются контролю человека, другие — нет.

Говоря в общем, человек, получающий зарплату, мог бы распределять свой доход следующим образом:

Сбережения……20%

На жизнь: одежду, еду, квартиру……50%

Образование…… 10%

Отдых…… 10%

Страховка жизни…… 10%

100%

Ниже описывается реальное приблизительное распределение дохода среднего человека:

Сбережения……НИЧЕГО

На жизнь: одежду, еду, квартиру…….60%

Образование……0%

Отдых……35%

Страховка жизни……5%

100%

Под отдыхом понимается, конечно, много трат, которые на самом деле ни к какому отдыху не приводят; имеются в виду траты на алкогольные напитки, приемы и другие аналогичные расходы, которые скорее разрушают здоровье человека и его характер.

Опытные аналитики говорят, что могут на основании изучения месячного бюджета достаточно точно судить об образе жизни человека; больше того, основную часть этой информации можно получить из расходов на «отдых». За этой статьей расходов нужно следить так же внимательно, как рабочий в теплице следит за показаниями термометра: ведь они контролируют жизнь или смерть растений.

Те, кто следит за своим бюджетом, часто включают в него статью «развлечения»; в большинстве случаев эти «развлечения» оказываются вредными, потому что истощают бюджет, а в крайних случаях — и здоровье.

Мы живем в век, когда в бюджете большинства людей статья «развлечения» занимает слишком большое место. Десятки тысяч людей, зарабатывающих не больше 50 долларов в неделю, тратят не меньше трети своего дохода на то, что называют «развлечениями», — содержимое бутылки с сомнительной этикеткой и по цене от 6 до 12 долларов за кварту. Эти люди не только тратят средства, которые могли бы сберечь, но и подрывают свое здоровье и разрушают характер.

Этот урок — не проповедь морали или на любую другую тему. Мы говорим о бесстрастных фактах, которые в большинстве своем составляют строительный материал для достижения успеха.

Однако здесь самое место перечислить некоторые факты, имеющие прямое отношение к теме достижения успеха; упустить их нельзя, потому что это ослабит весь курс в целом и данный урок в частности.

Автор этого курса НЕ реформатор! И не проповедник по вопросам морали: в этой области работает много гораздо более компетентных людей. Написанное здесь составляет часть философии, цель которой — обозначить прямую и безопасную дорогу к достижениям.

В свое время автор вступил в партнерские отношения с покойным Доном Р. Меллеттом,

который в то время в городе Кантоне (Огайо) издавал газету «Дейли Ньюс». Мистер Меллетт заинтересовался философией успеха, потому что считал, что она помогает молодым людям, решившим достичь успеха в жизни. На страницах «Дейли Ньюс» Меллетт вел ожесточенную борьбу с нелегальными силами Кантона. С помощью детективов и следователей, часть которых предоставил губернатор Огайо, Меллетт и автор собрали большое количество данных относительно образа жизни горожан.

Но вскоре мистер Меллетт был убит, и четыре человека — один из них бывший полицейский — были приговорены за это преступление к пожизненному заключению в тюрьме штата Огайо.

Во время исследования условий преступлений в Кантоне все отчеты сосредоточивались в кабинете автора, поэтому приводимые здесь данные являются абсолютно точными.

Один из служащих большого промышленного предприятия, с годовым доходом в 6 тысяч долларов, ежемесячно платил 300 долларов за алкогольные напитки (за «выпивку», как он это называл), которые использовал для «развлечения». Жена принимала участие в этих «развлечениях», которые происходили в доме служащего.

Кассир банка с доходом в 150 долларов в месяц в среднем ежемесячно тратил 75 долларов на выпивку, вдобавок к этой непростительной трате денег из своего не такого уж большого жалования он занимался этим непрерывно и с толпой собутыльников, что в конечном счете привело его к гибели.

Управляющий фабрикой с доходом в 5 тысяч долларов в год должен был бы откладывать ежемесячно по 125 долларов, но на самом деле не откладывал ничего. Его «алкогольный» счет достигал 150 долларов в месяц.

Полицейский с доходом в 160 долларов в месяц тратил около 400 долларов на обеды в ресторане. Как он покрывал разницу между своей ежемесячной зарплатой и регулярными расходами — этот вопрос не вызывает доверия к полицейскому.

Банковский работник, чей прошлогодний доход, насколько можно судить по налоговой декларации, составлял 8 тысяч, в течение трех месяцев наблюдений тратил ежемесячно на выпивку не меньше 500 долларов.

Молодой человек, работавший в магазине за 20 долларов в неделю, тратил на алкоголь не меньше 35 долларов еженедельно. Можно предположить, что разницу он покрывал за счет своего нанимателя. Этого молодого человека за углом поджидает старуха Беда, хотя автору неизвестно, встретились ли они на самом деле.

Страховой агент, доход которого неизвестен, потому что он работал на условиях комиссии, тратил на то же самое 200 долларов ежемесячно. Не было найдено никаких сбережений, поэтому был сделан вывод, что он ничего не откладывал. Это предположение подтвердилось, когда молодого человека арестовали за растрату. Несомненно, он тратил деньги, которые должен был передать компании. Теперь он отбывает длительный срок в тюрьме штата Огайо.

Старшеклассник тратил большие суммы на вьшивку. Точную сумму установить не удалось. Позже родители добились заключения этого юноши, чтобы «спасти его от самого себя». Выяснилось, что он тратил сбережения матери, которые нашел в доме. Он украл деньги и потратил больше ста долларов, когда кражу обнаружили.

Автор раз в месяц читал лекции в сорок одной средней школе во время всего учебного года. Директора этих школ утверждают, что меньше двух процентов учеников проявляют тенденцию к сбережению денег, а ответы на специальный вопросник показали, что только пять процентов из 11 тысяч старшеклассников верят в то, что сбережение денег необходимо для достижения успеха.

Неудивительно, что богатые богатеют, а бедные беднеют!

Можете назвать это социалистическим утверждением, но приводимые факты точны. В стране, где миллионы людей тратят все свои доходы до последнего цента, нетрудно разбогатеть.

Много лет назад, задолго до того как мания трат захватила страну, Ф.У. Вулворт изобрел очень простой способ вылавливания монеток, которые разбрасывают миллионы людей, и эта система принесла ему за несколько лет сто миллионов долларов. Вулворт умер, но его система сбережения мелких монеток действует, а состояние все растет.

В магазинах Вулворта «Все за пять и десять центов» обычно фасад красный. Это подходящий цвет, потому что красное означает опасность. И каждый такой магазин самим своим существованием доказывает, что привычка тратить — это кардинальный порок нынешнего поколения.

Мы все жертвы привычки!

К несчастью для большинства из нас, мы воспитаны родителями, которые не имели никакого представления о психологии привычки; родители сами способствовали развитию у отпрысков привычки тратить, слишком щедро снабжая их деньгами и не тренируя в привычке сберегать.

Привычки, усвоенные в детстве, сохраняются всю жизнь.

Счастлив ребенок, родители которого обладали предвидением и пониманием ценности привычки сберегать и сумели привить эту привычку своим отпрыскам.

Такая подготовка приносит богатый урожай.

Дайте среднему человеку сто долларов, которые он не рассчитывал получить, и что он с ними сделает? Тут же начнет думать, как бы получше их потратить. В его сознании возникнут десятки необходимых вещей — вернее, таких, которые он считает необходимыми, — но можно биться об заклад, что он и не подумает (если у него нет привычки к сбережению) сделать эти сто долларов началом своего сберегательного вклада. Еще до вечера он потратит деньги или примет решение, как их потратить, тем самым подбросив дров в яркое пламя привычки тратить.

Привычки правят нами!

Требуется сила характера, сила воли, целеустремленность, чтобы принять твердое РЕШЕНИЕ открыть сберегательный счет и затем добавлять к нему пусть небольшие, но регулярные суммы из своего дохода.

Существует правило, согласно которому любой человек может определить заранее, будет ли располагать финансовой свободой и независимостью, которых все так желают, причем это

правило никак не связано с количеством сберегаемого или откладываемого.

Правило таково: если человек имеет привычку систематически откладывать определенную часть своего заработка и иных доходов, он может быть практически уверен, что достигнет финансовой независимости. Если же он ничего не откладывает, МОЖНО БЫТЬ АБСОЛЮТНО УВЕРЕННЫМ, ЧТО ОН НИКОГДА НЕ ДОСТИГНЕТ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ, как бы велик ни был его ДОХОД.

Единственное исключение из этого составляет случай, когда человек наследует такое огромное состояние, что не может его потратить, или наследует его с условиями, которые защищают наследство, но эти возможности очень редки; во всяком случае ВЫ на них не должны рассчитывать.

Автор близко знаком с сотнями людей в Соединенных Штатах и в иных странах. Почти двадцать пять лет он следит за этими своими знакомыми и поэтому по собственному опыту знает, как они живут, почему одни из них потерпели неудачу, а другие преуспели и каковы ПРИЧИНЫ НЕУДАЧИ И УСПЕХА.

Среди этих знакомых есть люди, которые контролируют сотни миллионов и обладают множеством приобретенных миллионов. Но есть и такие, кто владел миллионами, но пропустил их меж пальцев и теперь не имеет ни цента.

Чтобы показать, как закон привычки становится своего рода поворотным пунктом, определяющим успех или неудачу, почему невозможно приобрести финансовую независимость без привычки к СИСТЕМАТИЧЕСКИМ СБЕРЕЖЕНИЯМ, мы опишем привычки некоторых из этих людей.

Начнем с рассказа человека, который заработал миллион в рекламном деле, но сейчас не имеет ничего. Рассказ был напечатан в журнале «Американ мэгэзин» и перепечатыва-ется с любезного разрешения издателей журнала.

Рассказ во всех отношениях правдив и включен в качестве части урока, потому что его автор, У.С. Фримен, хочет, чтобы его ошибки помогли другим людям избежать аналогичных.

«У МЕНЯ БЫЛ МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ, А ТЕПЕРЬ НЕТ НИ ЦЕНТА»

Трудно и унизительно публично признаваться в жизненных неудачах, но я решил сделать это признание ради того блага, которое оно может принести.

Я хочу рассказать, как пропустил меж пальцев все, что заработал за свою жизнь, — примерно миллион долларов. Заработал я эти деньги рекламой, только несколько тысяч долларов до двадцатипятилетнего возраста были получены за преподавание в школе и написание статей в некоторые ежедневные газеты и еженедельники.

Может быть, в наши дни многих миллионов и даже миллиардов миллион долларов не покажется большой суммой, но это все же большие деньги. Если кто-то с этим не согласен, пусть досчитает до миллиона. Однажды я попробовал подсчитать, сколько времени это займет. Я выяснил, что в минуту могу досчитать до ста. На этом основании мне потребуется двадцать дней по восемь часов в день плюс еще шесть часов сорок минут двадцать первого дня, чтобы проделать этот фокус. Сомневаюсь, что мне или вам удалось бы сосчитать миллион однодолларовых банкнот, даже если пообещают, что после этого все они будут моими или вашими. Вероятно, мы бы сошли с ума — и что хорошего тогда было бы для нас в

этих деньгах?

Позвольте с самого начала заверить, что я ни на минуту не сожалею о девяноста процентах потраченных денег. Потребовать их назад означало бы лишить счастья мою семью и многих других людей.

Единственно, о чем я сожалею, это о том, что потратил ВСЕ свои деньги и не только свои. Если бы у меня сегодня было десять процентов, которые я легко мог сберечь, у меня было бы сто тысяч долларов, разумно инвестированных, и никаких долгов. Имея эти деньги, я бы чувствовал себя богачом; говорю серьезно, потому что у меня никогда не было стремления копить деньги ради денег.

Дни, когда я преподавал в школе и писал статьи, принесли с собой заботы и ответственность, но я встретил все это оптимистично.

Я женился в двадцать один год, с полного одобрения родителей с обеих сторон; наши родители верили в доктрину Генри Уорда Бичера, что «ранние браки — добродетельные браки».

Спустя месяц и один день после моей женитьбы отец трагически погиб. Отравился угарным газом. Всю жизнь он проработал учителем и ничего не накопил.

После его смерти нам пришлось собраться и продолжать жить, рассчитывая только на себя, что мы и сделали.

Если не считать пустоты, оставшейся после ухода отца (мы с женой, моей матерью и единственной сестрой жили все вместе), жизнь наша была радостной, хотя было трудно сводить концы с концами.

Моя мама, исключительно талантливая и изобретательная женщина (до моего рождения она работала вместе с отцом в школе), решила сдать часть дома семейной паре, старым друзьям нашей семьи. Они поселились вместе с нами, и плата за квартиру помогала нам оплачивать наши расходы. Удивительно вкусные обеды, которые готовила моя мать, были широко известны. Позже у нас в доме поселились еще две достаточно состоятельные женщины, еще больше увеличив наш доход.

Сестра очень существенно помогала, организовав детский сад в гостиной нашего дома; жена вносила свой вклад, занимаясь шитьем и починкой.

Это были очень счастливые дни. Ни у кого в семье не было стремлений к экстравагантности, за исключением, может быть, меня самого, потому что у меня всегда была склонность к свободному обращению с деньгами. Мне нравилось делать подарки и развлекать друзей.

Когда родился первый ребенок — мальчик, нам всем показалось, что перед нами раскрылись двери рая. Родители жены, которые всегда внимательно следили за нашими делами и готовы были помочь в случае необходимости, тоже радовались рождению первого внука. Шурин, гораздо старше моей жены, к тому же холостяк, вначале не мог понять причину всеобщей радости; но даже он немного погодя принялся расхаживать с гордым видом павлина. Вот что означает появление в доме ребенка!

Я вдаюсь в эти подробности только для того, чтобы показать, как жил в молодости. У меня не было возможности много тратить, но никогда я не был так счастлив, как в те дни.

Странно, но опыт этих дней не научил меня ценить деньги.

Рождение сына вдохновило меня на что-то такое, что позволило бы заработать больше, чем плата в школе и за статьи в газеты. Я не хотел, чтобы жена, мать и сестра продолжали бесконечно делать вклад в наше хозяйство. Почему парень, рослый, сильный и здоровый — а я всегда был таким, — должен удовлетворяться ролью спицы в колесе? Почему бы мне не стать всем колесом в вопросах обеспечения семьи?

Следуя своему желанию зарабатывать больше, я, помимо уроков и статей, занялся продажей книг. Это начало приносить кое-какие средства. В конце концов я отказался от школы и газет.

Торговля книгами привела меня в Бриджтон, штат Нью-Джерси. Именно здесь я по-настоящему начал делать деньги. Приходилось много времени проводить вне дома, но жертва того стоила. За несколько недель я заработал для семьи больше, чем за целый год преподавания и написания статей. Прочесав территорию Бриджпорта, я заинтересовался городской газетой — «Морнинг стар». Мне показалось, что издатель и владелец этой газеты нуждается в помощнике. Я позвонил ему и сказал об этом. Он ответил: «Боже, молодой человек, как я могу вас нанять? Я недостаточно зарабатываю себе на жизнь!»

— А вот как, — ответил я. — Я считаю, что вдвоем мы приведем «Стар» к успеху. Вот что я сделаю. В течение недели я буду работать на вас за доллар в день. Если докажу свою ценность, в следующую неделю буду получать три доллара в день. В третью неделю — шесть долларов в день, и так будет продолжаться до тех пор, пока газета не будет в состоянии платить мне пятьдесят долларов в неделю».

Владелец согласился с моим предложением. Через два месяца мне платили пятьдесят долларов в неделю, что в те дни считалось очень большим жалованьем. Я почувствовал, что нахожусь на пути к большим деньгам, но хотел только одного — чтобы лучше жилось моей семье. Пятьдесят долларов в неделю было ровно в четыре раза больше школьной зарплаты.

В газете я писал передовые (очень обычные), занимался репортерской работой (на среднем уровне), писал рекламу и добывал договоры на ее размещение (очень удачно), делал корректуру, собирал оплату и тому подобное. Приходилось работать шесть дней в неделю, но я мог это выдержать, потому что был силен и здоров, и к тому же работа оказалась очень интересной. Я также посылал статьи в «Нью-Йорк Сан», «Филадельфия Рикорд» и «Трентон Тайме» (Нью-Джерси), что приносило в среднем еще сто пятьдесят долларов в месяц.

Работая в «Стар», я получил урок, который определил всю мою последующую жизнь. Я установил, что можно заработать гораздо больше денег, размещая рекламу в газетах, чем давая в них статьи. Реклама — вот что дает зерно для помола.

Продолжая подыскивать рекламу для «Стар», я заключил договор с продавцом устриц из южного Джерси, что принесло три тысячи наличными, и владелец выдал мне половину. Никогда в жизни я не видел столько денег. Только подумайте! Пятнадцать сотен долларов — на четверть больше, чем я заработал за два года в школе плюс все другие заработки.

Сберег ли я эти деньги или хотя бы часть их? Ничего подобного. Зачем? С их помощью можно сделать счастливее жену, сына, мать и сестру. И сделать это гораздо легче, чем заработать деньги.

Не лучше ли было отложить эти деньги на черный день?

Моя работа в Бриджтоне привлекла внимание Сэма Хад-сона, нью-джерсийского корреспондента «Филадельфия Ри-корд». Это был образец газетчика, для которого величайшее удовольствие — помогать другим.

Сэм сказал, что мне пора перебираться в большой город. Он считал, что во мне есть что-то такое, что позволяет рассчитывать на успех. И пообещал найти мне работу в Филадельфии. Свое обещание он выполнил, и я вместе с женой переехал в Джермантаун. Мне поручили отдел рекламы в еженедельнике — «Джермантаунской газете».

Вначале я зарабатывал меньше, чем в Бриджтоне, потому что пришлось отказаться от статей. В этой газете для отдела новостей писали другие корреспонденты. Но вскоре я уже зарабатывал на четверть больше. Чтобы разместить рекламу, газете пришлось втрое увеличить объем, и каждый раз я получал значительное повышение зарплаты.

Вдобавок мне поручили раздел «общественные новости» в воскресном издании «Филадельфия Пресс». Брэдфорд Меррилл, редактор этой газеты — теперь он крупный нью-йоркский деятель издательского бизнеса, — отдал мне большую территорию. Поэтому все вечера недели, кроме субботних, я был занят. Платили мне пять долларов за колонку; в среднем каждое воскресенье у меня получалось семь колонок, что давало тридцать пять дополнительных долларов каждую неделю.

У меня появилась возможность тратить больше денег, и я ею воспользовался. Никакого представления о семейном бюджете у меня не было. Я пустил все на самотек. У меня не было времени — вернее, я считал, что нет времени, — чтобы следить за расходами.

Год спустя меня пригласили в рекламный отдел «Филадельфия Пресс» — это большая возможность для молодого человека, и я прошел замечательную школу под руководством Уильяма Л. Маклина, который теперь является владельцем филадельфийского «Вечернего бюллетеня». Работу по сбору общественных новостей я сохранил за собой, так что доход мой был почти тот же, что в Джермантауне.

Но вскоре моя работа привлекал внимание Джеймса Эль-версона— старшего, издателя газеты «Субботние ночи и золотые дни», который только что приобрел «Филадельфия Инкуайрер». Мне предложили руководство отделом рекламы этой газеты, и я принял предложение.

Это значало большое увеличение дохода. А очень скоро счастливо выросло и мое семейство — родилась дочь. И тут я оказался способен сделать то, к чему стремился с рождения сына. Я собрал под одной крышей всю семью: жену, двух детей, мать и сестру. Наконец я смог освободить мать от всех забот и обязанностей, и до конца жизни она была от них свободна. Она умерла восьмидесяти одного года, через двадцать пять лет после смерти отца. Никогда не забуду ее последних обращенных ко мне слов: «Ты с самого рождения никогда не причинял мне неприятностей, и будь я английской королевой, ты не смог бы дать мне больше, чем дал».

В это время я зарабатывал вчетверо больше отца, который был инспектором школ в моем родном городе Филлис-бурге, штат Нью-Джерси.

Однако все деньги исчезали у меня из кармана, как уходит вода в сток. С каждым увеличением заработка увеличивались и расходы: я полагаю, что такова же привычка большинства. Не было причин расходовать больше, чем зарабатываю, однако я именно так и поступал. Постепенно появились долги, и с этого времени я никогда не был свободен от них. Впрочем, долги меня не тревожили: я считал, что в любое время могу их вернуть. Мне и в голову не приходило — пришло только двадцать пять лет спустя, — что долги не только

принесут мне тревоги и несчастья, но из-за них я потеряю друзей и доверие.

Но должен себя за одно качество похвалить: я до конца насладился своим большим пороком — тратил деньги так же быстро, как зарабатывал, и иногда даже быстрее, но никогда не избегал работы. Всегда старался находить новые занятия и всегда находил их. Очень мало времени проводил с семьей, но каждый вечер обедал дома и играл с детьми, пока они не ложились спать. А потом возвращался в кабинет и снова работал.

Так проходили годы. Родилась еще одна дочь. Вскоре мне захотелось, чтобы у дочерей были пони и коляска, а у сына верховая лошадь. Потом я решил, что нужна упряжка, чтобы выезжать с семьей в открытой коляске. Все это я купил. Вместо одной лошади и линейки, ну, еще, может быть тройки, чего нам вполне хватило бы, я завел целую конюшню со всем, что к ней полагается. Это обошлось мне почти в четверть годового дохода.

Затем я увлекся гольфом. Мне шел сорок первый год. Игрой я занялся так же, как работой: вложил в нее всю душу. И научился играть очень хорошо. Со мной играли сын и старшая дочь и тоже научились хорошо играть.

Младшей дочери необходимо было проводить зиму на юге, а лето в Адирондаке; вместо того чтобы отправить с ней только мать, я решил, что сын и другая дочь поедут с ними. Все было организовано. Каждую зиму они уезжали в Пайнхерст, Северная Каролина, а лето проводили на дорогих курортах в Адирондаке или в Нью-Гэмпшире.

Все это требовало больших денег. Сын и старшая дочь тоже увлеклись гольфом и тратили на него много денег. Мы вносили плату и участвовали в соревнованиях в Нью-Йорке. Втроем мы выиграли около восьмидесяти призов, которые сейчас сданы на хранение. Однажды я сел и подсчитал, во что мне обошлись эти призы. И обнаружил, что каждый трофей стоил 250 долларов, а в целом сорок пять тысяч долларов за пятнадцать лет, или около трех тысяч ежегодно. Нелепо, верно?

Дома я устраивал роскошные приемы. Жители города считали меня миллионером. Часто я приглашал группу бизнесменов днем поиграть в клубе в гольф, а потом пообедать у меня. Их устроил бы простой обед, но нет, я должен был подавать деликатесы, изготовленные знаменитым поваром. Такие обеды никогда не обходились меньше десяти долларов за блюдо, без учета оплаты музыкантов, которые играли во время обеда. Ко мне домой приходил негритянский квартет. В нашей столовой помещалось двадцать человек, и она всегда была заполнена.

Все шло хорошо, я рад был гостям. Можно даже сказать, что я был счастлив. И никогда не задумывался, как быстро у меня растут долги. Но настал день, когда долги начали меня тревожить. Я так много гостей развлекал в гольф-клубе, платил за еду, за сигары, платил служителям, что счет составил четыреста пятьдесят долларов. Это привлекло внимание директоров клуба; они все были мои добрые друзья и беспокоились о моем благополучии. Они сказали мне, что я слишком много трачу, и посоветовали проверить свои расходы.

Это на меня подействовало. Я призадумался и расстался с лошадьми и коляской — большая жертва, конечно. Отказался от загородного дома и снова переехал в город; но в Монтклере ни один счет я не оставил неоплаченным. Мне пришлось занимать деньги, чтобы оплатить эти счета. И хотя всем было известно о моих затруднениях, мне легко было найти деньги.

Вот еще две подробности о моих «бурных сороковых».

Я не только поспешно и безрассудно тратил деньги, но и легко давал их взаймы. Расчищая дома письменный стол перед переездом в город, я обнаружил пакет с расписками на общую сумму свыше сорока тысяч долларов. Я давал деньги всем, кто ко мне обращался. Все расписки я порвал; но понимал, что если бы у меня были эти деньги, то я не был бы должен ни доллара.

Один из процветающих бизнесменов, которого я не раз принимал и который в свою очередь принимал меня, сказал мне: «Билли, мне придется перестать развлекаться с вами. Вы слишком много тратите, я не могу себе этого позволить».

И это сказал человек, зарабатывавший больше меня! Его слова должны были подействовать на меня, но не подействовали. Я продолжал тратить по-прежнему, считая, что просто хорошо провожу время, и не думая о будущем. Этот человек сейчас вице-президент одного из крупнейших нью-йоркских банков; говорят, он владеет многими миллионами долларов.

Мне следовало прислушаться к его совету.

После ухода от Херста я шесть месяцев неудачно пытался заняться другим бизнесом и вернулся к газетной работе в качестве руководителя отдела рекламы в «Нью-Йорк Ив-нинг Мейл». В Филадельфии я был знаком с Генри Л. Стод-дардом, владельцем и издателем этой газеты, когда он писал политические комментарии в различные издания.

Хотя долги меня беспокоили, в «Ивнинг Мейл» я работал лучше, чем когда-либо в жизни, и за пять лет заработал много денег. Больше того, мистер Стоддард позволил мне размещать рекламу во многих других связанных с ним изданиях, и это принесло мне больше пятидесяти пяти тысяч долларов.

Мистер Стоддард был очень щедр и во многих других отношениях и часто платил мне дополнительно за то, что считал необычным в нашем бизнесе. В это время я настолько глубоко залез в долги, что мне приходилось занимать у Петра, чтобы отдать Павлу, и занимать у Павла, чтобы отдать Петру. Пятидесяти пяти тысяч, полученных за размещение рекламы в других изданиях, вполне хватило бы, чтобы расплатиться с долгами, и еще кое-что осталось бы. Но все было истрачено с легкостью, словно у меня нет никаких забот.

В годы войны я основал собственное рекламное агентство. С этого времени мои заработки все росли. Я зарабатывал все больше и тратил с прежней легкостью, и поэтому друзьям наконец надоело давать мне в долг.

Если бы я сократил свои расходы хотя бы на десять процентов, эти удивительные люди позволили бы мне отдавать долги постепенно. Их совсем не заботили отданные мне деньги, но они хотели, чтобы я взял себя в руки.

Крах произошел пять лет назад. Два моих друга, которые всегда поддерживали меня, потеряли терпение. Они откровенно сказали, что меня следует проучить. И проучили. Я был объявлен банкротом, и это едва не разбило мне сердце. Мне казалось, что все знакомые презрительно показывают на меня пальцем. Это было глупо. Конечно, пошли разговоры, но в целом ко мне относились по-дружески. Выражали сожаление, что человек, так многого добившийся в своем деле и немало заработавший, позволил себе оказаться в таком затруднительном финансовом положении.

Но я так остро ощущал позор банкротства, что решил перебраться во Флориду, где однажды выполнял работу для клиента. Флорида казалась мне Эльдорадо. Я рассчитывал за несколько

лет заработать достаточно, чтобы вернуться в Нью-Йорк и полностью расплатиться с долгами. Некоторое время казалось, что у меня это получится; но тут произошел кризис в торговле недвижимостью. И вот я снова в огромном городе, где когда-то обладал влиянием и сотнями друзей и доброжелателей.

Очень необычный опыт.

В одном я совершенно уверен: урок усвоен. Я чувствую, что у меня будут еще возможности оправдаться, ко мне вернется способность зарабатывать. И когда это произойдет, я смогу жить на *сорок* процентов своего дохода. А оставшиеся шестьдесят процентов я разделю на две части; тридцать процентов на возвращение долгов и тридцать — на сбережения и страховку.

Если позволю себе расстраиваться из-за прошлого или заполню сознание тревогой, неспособен буду продолжать борьбу и вернуться к жизни.

К тому же я буду неблагодарен по отношению к Создателю, наделившему меня удивительным здоровьем. Разве может быть большее благословение?

Я буду неблагодарен по отношению к родителям, которые воспитали меня в высоких моральных стандартах. Отступление от них бесконечно серьезней, чем финансовые ошибки.

Я благодарен за поддержку и одобрение сотен бизнесменов и моих добрых друзей, которые помогли мне заслужить высокую репутацию в нашем деле.

Воспоминания о них освещают мою жизнь. И я использую их, чтобы вымостить себе дорогу к новым достижениям.

Если человек обладает здоровьем, недрогнувшей верой, неиссякаемой энергией, бесконечным оптимизмом и неограниченной уверенность в то, что можно выиграть схватку, даже если поздно понял, в чем она состоит, — может ли что-нибудь остановить такого человека?

Историю мистера Фримена могут повторить тысячи других людей, которые ничего не откладывают; будет различаться только их общий доход. Образ жизни, способы трат, их причины — все рассказанное Фрименом показывает, как работает мозг растратчика.

Изучение статистических данных, собранных автором во время наблюдений за шестнадцатью тысячами людей, помогут тем, кто хочет на практической, здравой основе следить за своим бюджетом.

Средний доход составляет от ста до трехсот долларов в месяц. Бюджет тех, у кого такие доходы, должен быть примерно следующим.

Семья из двух человек с доходом в сто долларов в месяц должна откладывать, по крайней мере, 10-12 долларов ежемесячно. Ежемесячная плата за квартиру или рента не должна превышать 25-30 долларов. На питание — от 25 до 30 долларов. На одежду — в пределах 15-20 долларов. На отдых и на случайные расходы — от 8 до 10 долларов в месяц.

Если доход семьи увеличивается до 125 долларов в месяц, следует откладывать не меньше 20 долларов.

Семья из двух человек с месячным доходом в сто пятьдесят долларов должна распределять

средства следующим образом: сбережения — 25 долларов, квартира — от 35 до 40, питание — от 35 до 40, одежда — от 20 до 30, отдых — от 10 до 15.

Семья из двух человек с месячным доходом в двести долларов распределяет средства так: сбережения — 50, квартира — от 40 до 50, питание — от 35 до 45, одежда — от 30 до 35, отдых — от 15 до 20.

Семья из двух человек с доходом в триста долларов распределяет этот доход так: сбережения — от 55 до 65, квартира — от 45 до 60, питание — от 45 до 60, одежда — от 35 до 45, отдых и образование — от 50 до 75.

Мне могут возразить, что семья из двух человек, зарабатывающая в месяц триста долларов, могла бы жить так же дешево, как та, у которой только сто или сто двадцать пять долларов в месяц. Это не совсем верно, потому что тот, кто способен заработать триста долларов в месяц, как правило, общается с людьми, лучше одетыми и больше денег тратящими на развлечения.

Одиночка, зарабатывающий 100, 150 или 300 долларов в месяц, может соответственно откладывать больше, чем семейный человек. Как правило, одиночка, которому не о ком заботиться и у которого нет долгов, может тратить в месяц 50 долларов на квартиру и питание, не больше 30 долларов на одежду и, возможно, 10 долларов на развлечения. У того, кто зарабатывает от 150 до 300 долларов в месяц, эти цифры могут слегка увеличиться.

Молодой человек, не живущий дома и имеющий в неделю всего 20 долларов, должен пять из них откладывать. Остальное уйдет у него на квартиру, еду и одежду.

Девушке с таким же доходом, не живущей дома, потребуется чуть больше денег на одежду, потому что женщине внешность обходится дороже, чем мужчине, и для нее эта внешность важнее, чем для мужчины.

Семья из трех человек может откладывать меньше, чем семья из двух. Однако за редкими исключениями если у семьи есть долги, которые необходимо отдавать, — такая семья все же может откладывать около пяти процентов своего общего дохода.

Сегодня принято покупать машины в рассрочку, причем на это уходит очень значительная часть бюджета. Человек, бюджет которого позволяет купить «Форд», не должен покупать «Студебеккер». Он должен сократить свои пожелания и удовлетвориться «Фордом». Многие холостяки тратят весь свой доход и даже залезают в долги, покупая дорогие автомобили. Такая распространенная практика в тысячах случаев губительна для успеха, поскольку финансовая независимость — неотъемлемая составляющая успеха.

Покупка в рассрочку настолько распространена, что практически можно купить все, что захочешь, и поэтому тенденция тратить все большую часть бюджета быстро распространяется. Человек, который твердо решил добиться финансовой независимости, должен бороться с этой тенденцией.

Всякий, кто готов попробовать, может с этим справиться.

Другое зло — и одновременно благословение: наша страна так богата, что деньги приходят легко и, если не следить за ними, так же легко уходят. Непрерывно растет спрос на все сделанное в Соединенных Штатах, и состояние процветания слишком многих людей приводит к безрассудным, неоправданным тратам.

Нет никакой добродетели в том, чтобы пытаться жить «не хуже соседей», если это мешает сберегать регулярную часть дохода. В конечном счете гораздо лучше считаться слегка отставшим от времени, чем прожить юность, зрелые годы и старость, не выработав привычки систематически экономить.

Лучше в молодости принести жертвы, чем быть вынужденным делать это в зрелости, как приходится поступать тем, у кого нет привычки откладывать деньги.

Нет ничего унизительней и мучительней, чем бедность в старости, когда ты не можешь больше работать и вынужден зависеть от родственников или благотворительности.

За бюджетом должны следить все: и одиночки, и семейные люди, но никакие расчеты бюджета не помогут, если у человека не хватает решимости сократить расходы на развлечения и отдых. Если вам не хватает силы воли настолько, что вы считаете обязательным «держаться наравне со Смитами» (а эти Смиты зарабатывают больше вас или неразумно тратят все, что зарабатывают), никакие расчеты бюджета вам не помогут.

Привычка к откладыванию денег, помимо всего прочего, означает, что вы должны ограничиться небольшой группой друзей, прием которых не требует от вас слишком больших расходов.

Признать, что тебе не хватает мужества сократить расходы так, чтобы можно было откладывать какую-то, пусть небольшую сумму, — это все равно, что признать: у тебя не тот характер, который позволяет добиться успеха.

Многократно доказано, что люди, привыкшие откладывать деньги, чаще занимают ответственные позиции; таким образом, умение экономить не только повышает шансы на хорошую работу и увеличивает банковский счет, но и увеличивает способности зарабатывать. Любой бизнесмен предпочтет нанять человека, который регулярно откладывает деньги, и не потому, что этот человек откладывает, а потому что обладает качествами, которые делают его более эффективным.

Многие фирмы не наймут человека, который не откладывает деньги.

Требование к своим сотрудникам откладывать деньги должно стать обычным для всех фирм. Это стало бы благословением для тысяч людей, которые не обладают достаточной для этого силой воли.

Генри Форд делал многое не только для того, чтобы его служащие откладывали деньги, но и тратили их разумно и жили экономно и здорово. Человек, который заставляет своих подчиненных откладывать деньги, в сущности является филантропом.

ВОЗМОЖНОСТИ, ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ ПЕРЕД ЧЕЛОВЕКОМ, КОТОРЫЙ СБЕРЕГАЛ ДЕНЬГИ

Несколько лет назад в Филадельфию из сельской местности Пенсильвании приехал молодой человек и устроился на работу в типографию. Один из работников типографии владел несколькими акциями строительной и сберегательной компании и имел привычку откладывать на счет в этой компании по 5 долларов в месяц. Он убедил молодого человека открыть в этой компании счет. Через три года на этом счете было 900 долларов. Типография, в которой работал молодой человек, испытывала финансовые трудности и должна была закрыться. Молодой человек со своими 900 долларами, которые он сберег, откладывая понемногу, пришел на помощь и в награду получил половину доли в бизнесе.

Введя систему строгой экономии, он выплатил все долги предприятия и сегодня в качестве своей половины прибыли получает ежегодно 25 тысяч.

Этой возможности у него никогда не было бы, а если бы даже и была, он не смог бы ею воспользоваться, не имей привычки откладывать деньги.

На начальных стадиях своей карьеры, совершенствуя свой автомобиль, Форд нуждался в средствах, чтобы продвигать свой товар на рынок. Он обратился к друзьям, каждый из которых сберег по несколько тысяч долларов. Одним из этих друзей был сенатор Казенс. Друзья помогли Форду, вложили свои деньги в его дело и впоследствии извлекли из своего вклада миллионы долларов.

Когда Вулворт начинал осуществлять свой план «Все за пять и десять долларов», у него не было капитала, но он обратился к друзьям, которые путем жестокой экономии и больших жертв сэкономили по несколько тысяч долларов. Друзья поддержали его и впоследствии получили прибыль в сотни тысяч долларов.

Ван Хьюзен придумал полумягкие воротнички для мужской одежды. Идея была хорошей, но у него не было ни цента для ее осуществления. Он обратился к нескольким друзьям, у каждого из которых было по несколько сотен долларов, и воротничок принес им всем богатство.

Основатели «Эль Продукте» Сигар» обладали очень маленьким капиталом, и все, что имели, отложили из своих заработков за изготовление сигар. Они обладали хорошей идеей, они знали, как делать хорошие сигары, но идея не осуществилась бы, не обладай они небольшим капиталом. С этими незначительными средствами они начали свое дело и через несколько лет продали его «Американской табачной компании» за восемь миллионов.

Практически в начале любого крупного состояния лежит привычка откладывать деньги.

Джон Д. Рокфеллер был самым обычным бухгалтером. У него возникла идея заняться нефтяным бизнесом, который тогда вообще не считался бизнесом. Ему необходим был капитал, но так как у него была привычка откладывать, он тем самым доказал, что сможет сберечь капиталы и других. Поэтому ему нетрудно было занять необходимые деньги.

Справедливо будет сказать, что истинной основой состояния Рокфеллера была привычка откладывать деньги, которая у него возникла, когда он работал бухгалтером и получал 40 долларов в месяц.

Джеймс Хилл был бедным молодым человеком и работал телеграфистом за 30 долларов в месяц. У него возникла идея создания Великой Северной железнодорожной системы, но эта идея требовала гораздо больших средств, чем те, которыми он владел. Но у него была привычка экономить, и, откладывая понемногу из своих ежемесячных 30 долларов, он накопил достаточно для покупки билета до Чикаго, где заинтересовал своим планом капиталистов. То, что он сам откладывал деньги, сочли свидетельством того, что ему можно доверить средства других людей.

Большинство бизнесменов не доверят другому свои средства, если он не продемонстрирует способность заботиться о своих деньгах и разумно тратить их. Тест, трудный для тех, у кого нет привычки экономить, на самом деле очень практичен.

Молодой человек, работавший в Чикаго в типографии, захотел открыть собственное дело. Он отправился к поставщику типографского оборудования и заявил, что ему нужен кретит для

покупки типофафского станка и другого оборудования.

Поставщик первым делом задал вопрос: «А вы сэкономили для этого собственные средства?»

Да, сэкономил. Почти четыре года из своего еженедельного жалования в 30 долларов он откладывал 15. Молодой человек получил кредит. Позже снова его получил, и сегодня он владеет одной из самых преуспевающих типофафий Чикаго. Зовут его Джордж Б. Уильяме, и он сам и факты его биофафии хорошо известны автору.

Через много лет после этого случая автор близко познакомился с мистером Уильямсом и в конце войны обратился к нему с просьбой о многотысячном кредите для издания «Годден Рул Мэгэзин». Первый вопрос, который ему задали: «У вас есть привычка откладывать деньги?» Несмотря на то что все свои сбережения я потерял во время войны, сам факт, что у меня есть такая привычка, позволил мне получить кредит в 30 тысяч долларов.

Возможности поджидают на каждом углу, но они существуют только для тех, у кого наготове средства или кто имеет привычку откладывать и выработал другие необходимые черты характера.

Покойный Дж.П. Морган однажды сказал, что охотней даст взаймы миллион человеку с твердым характером и привычкой откладывать деньги, чем тысячу долларов человеку без характера и моту.

В целом именно таково отношение всего мира к тем, кто умеет экономить деньги.

Часто бывает, что небольшое сбережение в несколько сотен долларов открывает широкую дорогу к достижению финансовой независимости. Несколько лет назад молодой изобретатель придумал оригинальный и практичный предмет домашнего обихода. Как и многие изобретатели, он не имел средств для продвижения своего изобретения на рынок. Больше того, он не имел привычки экономить и потому не мог взять кредит в банке.

Изобретатель снимал квартиру вместе с молодым машинистом, который сумел собрать двести долларов. Он предложил эту сумму, и с ее помощью удалось изготовить достаточно изделий для начала. Первую партию они распродали, ходя от дома к дому, потом изготовили вторую и продали так же, и так продолжалось, пока они (благодаря умению молодого друга изобретателя экономить) не создали капитал в тысячу долларов. С помощью этого капитала и небольшого кредита они купили необходимое оборудование для производства.

Шесть лет спустя молодой машинист продал свою половинную долю бизнеса за 50 тысяч. Он бы за всю жизнь не собрал столько денег, если бы у него не было привычки экономить, что помогло ему выручить друга-изобретателя.

Можно привести тысячи таких случаев; с небольшими отличиями они лежат в основе всех больших состояний, созданных и создающихся сейчас в Соединенных Штатах.

Это жестокий факт, но тем не менее ФАКТ: если у вас нет денег и нет привычки их экономить, вам никогда не повезет в том, что имеет отношение к деньгам.

Не вредно повторить — в сущности это надо повторять снова и снова, — что в основе всех состояний, больших и малых, лежит привычка откладывать деньги!

Но если эта привычка прочно закрепилась в вашем сознании, вы на пути к финансовой

независимости!

Печально видеть человека в годах, вынужденного тяжело трудиться, потому что у него не было привычки экономить, но сегодня в Соединенных Штатах миллионы таких людей!

Величайшее достояние жизни — СВОБОДА! Но нет свободы без финансовой независимости. Ужасно всю жизнь трудится на одном месте, заниматься однообразной работой (которая к тому же не нравится) по многу часов в день всю неделю. Это почти то же самое, что находиться в тюрьме, поскольку выбор человека ограничен. В некоторых отношениях даже хуже, потому что заключенный не должен беспокоиться о месте для сна, о еде и одежде.

Единственная надежда освободиться от пожизненного тяжелого труда, ограничивающего свободу, в том, чтобы выработать привычку экономить деньги и жить в соответствии с этой привычкой, какие бы жертвы для этого ни приходилось приносить. Другого пути к миллионам нет, и если вы не редчайшее исключение, этот урок и все эти утверждения предназначены для вас и применимы к вам!

Урок пятый

ИНИЦИАТИВА И ЛИДЕРСТВО

Вы сможете это сделать, если поверите, что можете!

Прежде чем вы приступите к изучению урока, обратите внимание на то, что мысли, изложенные в курсе, полностью согласовываются друг с другом. Вы заметите, что все 16 уроков курса сливаются друг с другом так, что создается совершенная цепь, построенная звено за звеном из факторов, способствующих развитию силы через *организованные усилия.*

Вы заметите также, что те же самые фундаментальные принципы прикладной психологии образуют основание каждого урока, хотя в каждом случае используется различное практическое приложение этих принципов.

Урок «Инициатива и лидерство» следует за уроком, посвященным вере в себя, потому что никто не может стать выдающимся лидером или проявить инициативу в серьезном предприятии, не обладая верой в себя.

Термины *«инициатива»* и *«лидерство»* в этом уроке связаны, потому что *лидерство* существенно для достижения успеха, а *инициатива* — основание для выработки лидерства. *Инициатива* для успеха так же необходима, как ось для вагонного колеса.

А что такое *инициатива?*

Это то исключительно редкое качество, которое позволяет — нет, побуждает человека делать то, что должно быть сделано, без каких-либо указаний. Элберт Хаббард так пишет об *инициативе:*

«Мир награждает главными призами — в виде денег и почестей — только за одно качество, и это качество — инициатива

Что такое инициатива? Говорю вам: это исполнение нужного без указаний.

Вслед за этим идет исполнение нужного, когда вам об этом говорят. Так сказать, выполнение указания: «Отнеси сообщение Гарсии». Те, кто может отнести сообщение, получают почести, но их награда не всегда соответствует сделанному.

Еще ниже расположены те, кто поступает правильно, только когда их подталкивают сзади, и такие люди получают равнодушие вместо почестей и незначительную плату.

Люди этого типа большую часть жизни проводят на жестких сиденьях, рассказывая о своей трудной жизни.

Еще ниже по шкале расположены те, кто не поступает правильно, даже когда кто-то показывает им, что нужно сделать, и следит, как они это делают; такие люди никогда не получают работу и заслуживают презрения, если только не имеют богатого родителя. В таком случае судьба с поднятой дубинкой терпеливо поджидает за углом.

К какому типу принадлежите вы?»

Поскольку по окончании курса вы должны проанализировать себя и установить, какой из пятнадцати факторов успеха вам нужен в первую очередь, возможно, стоит подготовиться к такому анализу, ответив на вопрос Элберта Хаббарда: «К какому типу принадлежите вы?»

Одно из свойств лидерства в том, что оно никогда не проявляется у людей, не привыкших брать на себя инициативу. Лидерство нужно призвать к себе — само оно никогда не придет. Если вы проанализируете всех знакомых вам лидеров, то увидите, что они не только проявляют *инициативу,* но и выполняют свою работу с *определенной целью* в уме. Вы заметите также, что все они обладают качеством, описанным в третьем уроке настоящего курса, а именно *верой в себя.*

В свое время мне потребовалось 25 тысяч долларов, чтобы основать образовательное учреждение, но у меня не было ни денег, ни существенного дополнительного обеспечения, которое позволило бы взять кредит в банке. Оплакивал ли я свою судьбу или мечтал о том, что сделал бы, если бы появился богатый родственник или добрый самаритянин и дал мне необходимую сумму?

Ничего подобного я не делал!

Я сделал то, что в этом курсе и вам советую делать. Прежде всего я сделал получение необходимого капитала своей *определенной главной целью.* Во-вторых, я составил *план,* который позволял осуществить эту цель в реальности. Поддерживаемый верой в себя, побуждаемый *инициативой,* я принялся приводить свой план в действие. Но прежде чем наступило время осуществлять план, больше шести недель были посвящены напряженным размышлениям о нем и усовершенствованиям. Если вам нужен осуществимый план, он должен быть создан из тщательно отобранного материала.

Заметьте, что применение принципа *организованных усилий* требует объединения различных интересов таким образом, что *каждый из этих интересов* значительно усиливается и поддерживает все остальные, точно так же как звено цепи поддерживает все остальные звенья.

Мне нужны были 25 тысяч для организации школы рекламы и торговли. Для организации такой школы необходимы были две вещи. Во-первых, капитал в 25 тысяч, которого у меня не было, и во-вторых, соответствующий обучающий курс, который *у меня был.* Проблема

заключалась в том, чтобы *объединиться с людьми,* обладающими тем, что мне нужно, и способными дать мне 25 тысяч. Для такого союза необходимо осуществление плана, который принесет выгоду всем участникам.

Закончив составление плана и убедившись в его справедливости и разумности, я изложил его владельцу известного, пользующегося хорошей репутацией бизнес-колледжа, который как раз в тот момент испытывал острую конкуренцию со стороны других подобных заведений и остро нуждался в плане сопротивления этой конкуренции.

Свой план я представил в следующих словах:

«У вас один из наиболее известных деловых колледжей города;

вам необходим план преодоления острой конкуренции в вашей сфере;

ваша репутация позволяет вам получить необходимый кредит;

у меня есть план, который позволит вам победить соперников.

Если мы станем союзниками, план даст вам то, что необходимо вам, и в то же время снабдит и меня всем необходимым».

Далее я продолжил излагать свой план в следующих словах:

«Я разработал очень практичный курс рекламы и торговли. Курс основан на моем личном опыте подготовки и обучения торговцев и на моем опыте планирования и проведения многих рекламных кампаний, и поэтому у меня много доказательств ценности и осуществимости курса.

Если вы предоставите кредит для того, чтобы этот курс стал реальностью, я поведу его в вашем колледже как один из курсов вашей программы и возьму на себя руководство новым отделением. Ни один другой колледж в городе не сможет с вами соперничать, потому что ни у кого нет такого курса. Реклама этого курса поможет также привлечь внимание к вашему обычному курсу бизнеса. Все затраты на рекламу можете отнести на мое отделение, и оно оплатит счет, а вы получите дополнительную выгоду — привлечете внимание к другим отделениям, ничего для этого не затратив.

Наверно, вы хотите знать, какую выгоду получу я от этой транзакции, и я вам скажу. Я хочу, чтобы вы заключили со мной контракт, согласно которому, когда выгода от моего отделения сравняется с суммами, затраченными на рекламу, отделение и курс переходят в мою собственность, я смогу отделиться от вашего колледжа и дальше вести дело под своим именем».

План был одобрен и контракт заключен.

(Не забывайте, что моей *определенной целью* было найти 25 тысяч, которые мне нечем было обеспечить.)

Меньше чем за год колледж затратил чуть больше 25 тысяч на рекламу и продвижение на рынок моего курса и на другие потребности вновь организованного отделения, а отделение в виде платы за обучение собрало и вернуло колледжу равную сумму; в соответствии с условиями контракта отделение выделилось из колледжа и превратилось в самостоятельный

бизнес.

На самом деле вновь открытое отделение не только способствовало привлечению студентов на другие отделения колледжа; собранная плата за обучение сделала отделение самоокупающимся еще до конца учебного года.

Теперь вы видите, что хотя колледж не дал мне взаймы ни одного цента, он тем не менее предоставил кредит, который послужил именно такой цели.

Я говорил, что мой план был основан на справедливости, то есть приносил выгоду всем участникам. Для меня выгода заключалась в использовании 25 тысяч, что позволило мне к концу первого года получить собственный бизнес. Выгода колледжа заключалась в привлечении студентов на его регулярные коммерческие и деловые курсы в результате рекламы моего отделения, поскольку вся реклама шла от имени колледжа.

Сегодня этот колледж — одна из наиболее известных школ бизнеса и служит доказательством полезности *объединенных усилий.*

Пример приведен не только потому, что показывает ценность *инициативы и лидерства* — он прямо ведет к теме следующего урока нашего курса «Закон успеха», а именно к *воображению.*

Желаемая цель может быть достигнута при осуществлении множества различных планов, и часто бывает, что обычные и очевидные используемые методы не являются лучшими. В изложенном случае обычная процедура заключалась бы в получении банковского кредита. Вы можете видеть, что в данном случае этот метод был непрактичным, поскольку требуется обеспечение кредита.

Великий философ однажды сказал: *«Инициатива — это ключ, открывающий двери возможности».*

Не помню, кто этот философ, но знаю, что он великий, потому что его утверждение верно.

Теперь опишем процедуру, которой вы должны следовать, чтобы обладать инициативой и лидерством.

Первое. Вы должны победить привычку затягивать и избавиться от нее. Привычка откладывать на завтра то, что следовало сделать вчера, или неделю назад, или в прошлом году, или несколько лет назад, подрывает основы вашей сущности, и вы ничего не достигнете, если не избавитесь от нее.

Метод, с помощью которого можно избавиться от привычки откладывать «на потом», основан на хорошо известном и научно доказанном психологическом принципе, который, упоминался и в двух предшествующих уроках курса.

Перепишите следующую формулу и поместите ее в своей комнате так, чтобы видели ее, ложась спать и вставая утром:

ИНИЦИАТИВА И ЛИДЕРСТВО

Выбрав *определенную главную цель* в жизни, я теперь понимаю, что мой долг — трансформировать эту цель в реальность.

Поэтому я выработаю привычку ежедневно совершать определенные действия, которые на шаг приблизят меня к осуществлению моей определенной главной цели.

Я знаю, что затягивание — смертельный враг всех, кто стремится стать лидером в любом деле, и исключу эту привычку:

а) ежедневно совершая без дополнительных указаний определенные действия, которые должны быть совершены;

б) находя ежедневно что-нибудь такое, что я не привык делать, но что принесет пользу другим; причем я буду это делать, не ожидая платы;

в) ежедневно объясняя хотя бы одному человеку ценность привычки делать то, что должно быть сделано, без дополнительных указаний.

Я вижу, что мышцы моего тела становятся сильнее от их использования, и понимаю, что *привычка к инициативе* закрепляется в соответствии с ее применением.

Я понимаю, что для начала следует развивать *привычку к инициативе* в мелких, повседневных делах, связанных с моей работой, поэтому буду ежедневно отправляться на работу словно с единственной целью — с целью развития необходимой *привычки к инициативе.*

Я понимаю, что проявляя инициативу в повседневной работе, я не только развиваю привычку, но и привлекаю внимание тех, кто в результате применения этой привычки будет больше ценить мои услуги.

Подписано

Чем бы вы ни занимались, у вас ежедневно появляются возможности оказать какие-либо услуги остальным, не входящие в ваши непосредственные обязанности. Предоставляя эти дополнительные услуги по своей инициативе, вы, конечно, понимаете, что делаете это не рассчитывая на дополнительную плату. Вы делаете это потому, что тем самым развиваете, испытываете и делаете более сильным напористый дух инициативы, которым вы должны обладать, чтобы стать выдающейся фигурой в избранном вами поле деятельности.

Тем, кто работает только ради денег и получает только деньги, всегда недоплачивают, сколько бы они ни получали. Деньги необходимы, но главный жизненный приз невозможно измерить в долларах и центах.

Никакое количество денег не заменит счастье, радость и гордость человека, который лучше всех копает канавы, или строит загон для цыплят, или подметает пол, или готовит обед. Каждый нормальный человек стремится сделать свое дело лучше среднего. Радость созидания в искусстве нельзя заменить деньгами или любыми материальными владениями.

У меня работает молодая женщина, которая распечатывает и сортирует мою почту, а также отвечает на письма. Она начала работу больше трех лет назад. Тогда в ее обязанности входило письмо под диктовку. И получала она примерно столько же, сколько и другие за такую работу. Однажды я продиктовал ей следующее высказывание и попросил перепечатать на машинке:

«Помните, что единственное ваше ограничение — то, которое вы установили себе сами».

Передавая мне листок машинописи, она сказала: «Ваше высказывание подало мне идею, которая будет выгодна и вам и мне».

Я ответил, что рад был ей помочь. Этот случай не произвел на меня особого впечатления, но с этого дня я стал замечать, что на нее он произвел очень сильное впечатление. Она стала приходить в кабинет после ужина и выполнять работу, которую ей не поручали и за которую она не получала платы. Без приказа она стала приносит мне письма, на которые ответила сама. Она изучила мой стиль, и письма были написаны так, как написал бы их я сам, а иногда даже гораздо лучше. Она продолжала так поступать до тех пор, пока не ушел с работы мой личный секретарь. И когда я стал подыскивать ему замену, что могло быть естественней, чем попросить эту молодую женщину занять его место? Прежде чем я поручил ей эту работу, она занялась ею по своей собственной инициативе. Моя личная почта стала приходить с прикрепленным именем нового секретаря, и этим секретарем была она. В свое личное время, без дополнительной платы она подготовилась к этому месту в моем штате.

Но это еще не все. Эффективность работы молодой женщины была настолько заметна, что она стала получать различные выгодные предложения. Я неоднократно увеличивал ее жалование, и сейчас она получает вчетверо больше, чем тогда, когда начала работу у меня, и, сказать вам правду, я без нее совершенно беспомощен: она стала для меня настолько необходимой, что я не могу без нее работать.

Такова инициатива, трансформированная в практичные, понятные термины.

Это приводит нас к следующей ступени процедуры, которой вы должны следовать, чтобы развить в себе *инициативу и лидерство.*

Второе. Вы, конечно, понимаете, что обрести *счастье* можно только делая добро другим. То же самое относится и к развитию инициативы. Вы наилучшим образом разовьете это существенное качество в себе, если будете стараться развивать его в других. Хорошо установленный факт: человек лучше усваивает то, чему учит других. Если человек принимает какую-то религию или верование, он прежде всего старается «продать» эту веру другим. И в той степени, в какой он производит впечатление на других, он убеждается и сам.

В торговле хорошо известно, что ни один не достигнет успеха, продавая товар другим, если вначале не продал его себе. Говоря по-иному, если торговец успешно продает товар другим, рано или поздно он продаст его себе.

Если человек постоянно повторяет какое-нибудь положение, убеждая других, он сам начинает в это верить, независимо от того, правда это или ложь.

Теперь вы видите, каковы преимущества поведения человека, который говорит об инициативе, думает об инициативе, ест с инициативой, спит с инициативой и практикует инициативу. Поступая таким образом, вы обретаете инициативу и лидерство, потому что хорошо известно: люди охотно и добровольно пойдут за тем, кто в своих действиях проявляет инициативу.

На работе или в общине, в которой вы живете, вы постоянно контактируете с другими людьми. Сделайте своим правилом — всех, кто согласен слушать, заинтересовывать рассказом о развитии инициативы. Вам не нужно будет объяснять причины, почему вы это делаете, не нужно будет и объявлять о том, что вы это делаете. Просто делайте. Сами вы, конечно, сознаете, что делаете это потому, что такая практика поможет вам и, по крайней мере, не причинит вреда остальным.

Если хотите провести полезный и интересный эксперимент, выберите среди своих знакомых человека, который, как вам известно, никогда не делает того, чего от него не ожидают, и начните *продавать* ему вашу идею инициативы. Не ограничивайтесь только единичным обсуждением этой темы; возвращайтесь к ней всякий раз, как представляется возможность. Каждый раз подходите к теме с другого угла. Если будете проводить эксперимент тактично и заинтересованно, вы скоро увидите изменения в человеке, на котором ставите свой эксперимент.

И заметите нечто еще гораздо более важное: *вы заметите перемены в самом себе!*

Не упускайте возможность провести такой эксперимент.

Вы не можете говорить об инициативе с другими, не развивая желания практиковаться в ней самому. Благодаря принципу самовнушения любое утверждение, которым вы стараетесь убедить других, откладывает свой отпечаток в вашем подсознании, и это справедливо, независимо от истинности или ложности вашего утверждения.

Третье. Прежде чем мы двинемся дальше, вы должны правильно понять смысл термина «лидерство», в каком этот термин используется в курсе «Закон успеха». Существуют два типа лидерства; один из них смертоносный и деструктивный, другой полезный и конструктивный. Смертоносный тип ведет не к *успеху,* а к *полному поражению,* этот тип свойствен псевдолидерам, которые силой навязывают свое мнение недобровольным последователям. Нам не обязательно здесь подробно описывать здесь этот тип лидерства или указывать области, в которых он наиболее распространен; скажем только, что чаще всего он встречается в военной сфере, и единственный знаменитый пример такого лидера, который мы упомянем, это Наполеон.

Наполеон был лидером; в этом нет никакого сомнения, но он вел своих последователей и самого себя к гибели. Подробности можно найти в истории Франции и французского народа, и вы можете сами изучить их, если захотите. В качестве примера противоположности типу лидерства, представленному Наполеоном, подумайте о нашем простом американце Линкольне. Целью его лидерства было установление правды, справедливости и понимания в жизни Соединенных Штатов. И хотя он умер мучеником своей веры в этот тип лидерства, его имя запечатлено в сердце мира в терминах доброты и любви, которые приносят миру только добро.

ЦЕНА ЛИДЕРСТВА

В любой области человеческого поведения тот, кто становится первым, вынужден постоянно жить в свете прожекторов. И чем бы он ни занимался, его вечно преследуют подражание и зависть.

В искусстве, в литературе, в музыке, в промышленности преимущества и недостатки одни и те же. Награда — восхищенное признание; наказание — яростные разоблачения и клевета.

Когда дело человека становится образцом для всего мира, он также становится объектом зависти. Если дело выполняется на среднем уровне, человек в безопасности, его не трогают. Если он создает шедевр, начинают работать миллионы языков.

Ревность не трогает своим раздвоенным языком художника, который пишет обычные картины.

Пишете ли вы, рисуете, играете, поете или строите — никто не захочет превзойти вас или убить, если на ваших произведениях нет печати гения.

Гениальная или просто очень хорошая работа давно закончена, а разочарованные и завистники продолжают кричать, что это невозможно.

Не успели высохнуть чернила, как зазвучали злобные голоса против автора «Закона успеха». Ядовитые перья принялись кромсать и автора, и разработанную им философию, как только вышло первое издание курса.

Толпы людей устремляются в Байрейт, чтобы поклониться музыкальной гробнице Вагнера, а небольшая группка тех, кого он сбросил с трона, долго продолжала утверждать, что он вообще не музыкант.

Маленький мирок продолжал кричать, что Фултон не мог построить пароход, а большой мир устремлялся на речные берега, чтобы взглянуть на этот пароход.

Завистливые голоса заявляли, что Генри Форд не продержится и года, но, не обращая внимания на этот гвалт, Форд молча делал свое дело и стал самым богатым и влиятельным человеком на земле.

На лидера нападают, потому что он лидер, и те усилия, которые тратятся на то, чтобы сравниться с ним, являются доказательством его лидерства.

Не сумев превзойти или догнать, завистники пытаются обесценить или уничтожить, но только подтверждают превосходство того, кого стараются вытеснить.

В этом нет ничего нового.

История стара, как мир и как человеческие страсти: зависть, страх, алчность, честолюбие и стремление превзойти.

И все это ни к чему.

Если лидер истинный, он остается ЛИДЕРОМ!

Великий поэт, великий художник, искусный рабочий — все они подвергаются нападениям и все сохраняют в веках свои лавры.

Великое все равно становится известным, как бы громогласно его ни отрицали.

Истинному лидеру клевета и злословие завистников не могут помешать, потому что все такие попытки лишь подчеркивают достоинства лидера, а истинные достоинства всегда находят последователей.

Попытки уничтожить истинное лидерство обречены, потому что то, что заслуживает жизни, — живет!

Вернемся к обсуждению третьего шага процедуры, которой вы должны следовать, развивая *инициативу* и *лидерство*. Этот шаг снова приводит нас к принципу *организованных усилий*, описанному в предыдущих уроках курса.

Говорят, что сотрудничество — наиболее важное слово в языке. Сотрудничество очень важно в семье, во взаимоотношениях мужа и жены, родителей и детей. Оно играет важную роль в государственных делах. Принцип сотрудничества настолько важен, что ни один лидер не может стать сильным или долговременным, если не понимает и не применяет этот принцип в своем *лидерстве.*

Отсутствие сотрудничества уничтожило больше деловых предприятий, чем все остальные причины вместе взятые. За двадцать лет активного участия в бизнесе и наблюдений я видел множество случаев гибели деловых предприятий из-за несогласий и неприменения этого принципа сотрудничества. В юридической практике я наблюдал бесконечные распады семьи и разводы из-за отсутствия сотрудничества между мужем и женой. При изучении истории народов становится тревожно очевидным, что отсутствие усилий к установлению сотрудничества было проклятием человечества с самого начала веков. Перелистайте страницы истории, изучите их, и вы получите урок сотрудничества, который неизгладимо отпечатается в вашем сознании.

Вы оплачиваете стоимость наиболее дорогих войн, какие знал мир, и ваши дети и внуки будут продолжать их оплачивать, потому что государства так и не усвоили, что не может страдать часть мира без того, чтобы не страдал весь мир.

То же самое правило полностью применимо к современным бизнесу и промышленности. Когда промышленность дезорганизуется и рвется на части забастовками и другими формами несогласия, невосполнимо страдают и наниматели и нанимаемые. Но этим ущерб не ограничивается; он переходит на все общество в виде более высоких цен и большей страховой платы.

Жители Соединенных Штатов, которые арендуют квартиры и дома, в данный момент-испытывают на себе последствия отсутствия сотрудничества и согласия между владельцами строительных компаний и рабочими. И эти отношения настолько неустойчивы, что ни один строитель не станет возводить здание, не вложив в его стоимость заранее суммы, которая защитит его от неприятностей с рабочими. Эта добавочная сумма увеличивает ренту и возлагает необязательную тяжесть на спины миллионов жителей. В данном случае отсутствие сотрудничества между немногими оборачивается тяжелой, почти неподъемной ношей для миллионов.

То же самое зло можно видеть в работе наших железных дорог. Отсутствие гармонии и сотрудничества между управляющими и рабочими заставляет железные дороги увеличивать стоимость билетов и провоза груза, а это, в свою очередь, повышает цены на все необходимое в почти невыносимых пропорциях. И здесь отсутствие сотрудничества немногих приводит к трудностям для миллионов.

Эти факты приводятся без всякого желания обвинить кого-то: задача курса — представить изучающим факты.

Можно утверждать, что высокая стоимость жизни, которая сегодня видна повсеместно, является следствием неприменения принципа сотрудничества в лидерстве. Те, кто хочет порицать нынешнюю систему управления государством и промышленностью, могут делать это, но в конечном счете всем, кроме тех, кому не нужна правда, становится очевидным, что недостатки в правительстве и в промышленности выросли из отсутствия сотрудничества.

Во время войны мне повезло прослушать лекцию одного военного о том, как стать *лидером.*

Эту лекцию прочел будущим офицерам майор С.А. Бах, спокойный и непритязательный офицер, который был нашим инструктором. Я сохранил экземпляр этой лекции, потому что считаю ее одним из лучших уроков *лидерства.*

Лекция майора Баха настолько важна для любого человека в положении лидера — старшего по отделу в магазине, десятника на строительстве или президента компании, — что я включаю ее в состав курса. Принципы, на которых основан анализ лидерства в этой лекции, применимы к бизнесу, промышленности и финансам не меньше, чем к военному делу.

Вот что говорил майор Бах.

«Очень скоро каждый из вас будет распоряжаться жизнью многих других людей. В вашем распоряжении будут находиться верные, но неподготовленные граждане, которые ждут от вас инструкций и руководства. Ваше слово станет для них законом. Любое ваше небрежное замечание будет запоминаться. Вашему поведению будут подражать. Будут имитировать ваш словарь, ваши привычки, вашу осанку, будут подражать вам в одежде и в манере отдавать приказания.

Оказавшись в своей части, вы найдете там людей, которые ожидают от вас качеств, вызывающих уважение, верность и послушание.

За вами пойдут особенно охотно, если вы докажете, что сами обладаете этими качествами. Но если ваши подчиненные убедятся, что вы такими качествами не обладаете, можете распрощаться с ними. Вы будете бесполезны части.

Это справедливо для всех видов лидерства.

С точки зрения общества мир можно разделить на лидеров и последователей. В каждой профессии есть свои лидеры, есть они в мире финансов. Во всех этих случаях трудно, если вообще возможно, отделить элемент чистого лидерства от личных выгод и преимуществ индивида, без которых лидерство утрачивает всякую ценность.

Только в военном деле, где люди свободно приносят в жертву свою жизнь, где они готовы страдать и умирать ради победы добра над злом, можно надеяться осознать лидерство в его самом возвышенном и беспристрастном смысле. Таким образом, говоря о *лидерстве,* я имею в виду *военное лидерство.*

Через несколько дней большинство из вас получит офицерские назначения. Сами по себе эти назначения не сделают из вас лидеров, они только сделают вас офицерами. Они поставят вас в положение, в котором вы можете стать лидерами, если обладаете нужными качествами. Но вы должны установить правильные отношения не столько с теми, кто над вами, сколько с вашими подчиненными.

Люди пойдут за офицерами, не ставшими лидерами, но движущая сила при этом не энтузиазм, а дисциплина. Пойдут с сомнениями, все время задаваясь вопросом: «Что он сделает дальше?» Такие люди повинуются лишь букве приказа, но не больше. Они ничего не знают о преданности своему командиру, о возвышенном энтузиазме, который заставляет преодолевать опасность, о самопожертвовании, чтобы обеспечить личную безопасность командира. Ноги несут их вперед, потому что так говорят мозг и подготовка. Но дух их не идет с ними.

Великие результаты не достигаются холодными, пассивными, невосприимчивыми

солдатами. Такие солдаты не идут далеко и останавливаются, как только могут. Лидерство не только предполагает, но и получает добровольное, неколеблющееся, недрогнувшее повиновение и верность со стороны подчиненных; а также преданность, которая заставит их, когда придет время, последовать за своим некоронованным королем в ад и вернуться из него, если потребуется.

Вы спрашиваете себя: из чего в таком случае состоит лидерство? Что я должен сделать, чтобы стать лидером? Каковы качества лидера и как мне их выработать?

Лидерство состоит из многих качеств. Точно так же как успех состоит из пятнадцати качеств, на которых основан настоящий курс. Среди наиболее важных я бы назвал веру в себя, моральное влияние, самопожертвование, патернализм, честность, инициативу, решительность, достоинство, мужество.

Уверенность в себе основана, во-первых, на точном знании; во-вторых, на способности передавать это знание; в-третьих, на вытекающем отсюда чувстве превосходства над другими. Все это придает офицеру самообладание и выдержку. Чтобы вести, вы должны *знать!* Вы можете некоторое время обманывать своих людей, но нельзя это делать все время. Люди не будут уверены в своем офицере, если он не знает свое дело, поэтому он обязан знать его во всех подробностях.

Офицер должен больше знать о документах, чем его первый сержант и писарь части, вместе взятые; должен больше знать о питании, чем сержант, отвечающий за это; больше о болезнях лошадей, чем полковой ветеринар. Он должен стрелять, по крайней мере, не хуже любого своего подчиненного.

Если офицер чего-то не знает и проявляет свое незнание, солдату вполне естественно сказать себе: «А ну его к дьяволу! Он знает не больше меня» и спокойно игнорировать полученные приказания.

Точное знание ничем заменить невозможно!

Вы должны стать настолько знающим, чтобы ваши люди постоянно обращались к вам с вопросами, чтобы другие офицеры говорили друг другу: «Спросите Смита — он знает».

Офицер должен не только исчерпывающе знать обязанности своего уровня, он должен быть знаком с обязанностями офицеров старше его на два звания. Из этого извлекается двойная выгода. Офицер тем самым готовится к исполнению обязанностей, которые могут выпасть на его долю в любой момент сражения; он приобретает более широкий взгляд, который позволяет ему лучше понимать полученные приказы и разумней их исполнять.

Офицер должен не только знать, но и излагать свои знания грамматически правильным, ясным и образным языком. Он должен научиться говорить не хуже оратора на митинге.

Мне говорили, что в британских лагерях будущие офицеры должны уметь произнести десятиминутную речь на любую тему. Это замечательная практика. Для того чтобы ясно говорить, нужно ясно думать, а ясное, логичное мышление проявляется в точных, определенных приказах.

Если уверенность в себе является результатом более глубоких знаний, моральное влияние основано на вашей вере в то, что вы обладаете необходимыми качествами. Чтобы приобрести такое влияние и сохранять его, вы должны обладать самоконтролем, физической

выносливостью и моральной силой. Вы должны хорошо владеть собой: даже если в сражении вы испугаетесь, вы не должны показать это. Если вы торопливым движением, или дрожью руки, или изменением выражения, или поспешным приказом выдадите свое состояние, оно в гораздо большей степени отразится на ваших людях.

В гарнизоне или в лагере часто будут возникать обстоятельства, способные испортить вам настроение и заставить сорваться. Но если вы в таких случаях срываетесь, вы не имеете права распоряжаться другими людьми. Человек в гневе говорит и действует так, что потом об этом сожалеет.

Офицер никогда не должен извиняться перед своими людьми; но офицер никогда не должен совершать таких поступков, за которые считал бы нужным извиниться.

Другой элемент морального влияния заключается в обладании физической силой и выносливостью, которые помогают преодолевать трудности и лишения, выпадающие на долю вашу и ваших людей.

Не обращайте внимания на трудности, показывайте, что они не так уж трудны, и вы создадите в вашей части дух, ценность которого в минуту напряжения невозможно определить.

Третий элемент приобретения морального влияния — моральная сила. Чтобы обладать ею, вы должны быть чисты, должны обладать достаточным умом, чтобы понимать, что правильно, и поступать правильно.

Будьте примером для своих людей!

Офицер может вести к добру и к злу. Не читайте своим людям проповеди: это хуже, чем просто бесполезно. Живите так, как должны жить ваши люди, и вы будете удивлены, как много из них захочет подражать вам.

У громогласного, грязно бранящегося офицера, не следящего за своей внешностью, подчиненные тоже будут громогласными, грязно бранящимися и неаккуратными. *Помните мои слова: ваша часть будет вашим отражением*.* Если у вас плохой отряд, то это потому, что вы плохой офицер.

Самопожертвование существенно для лидерства. Вы будете отдавать, отдавать все время. Будете отдавать себя физически, потому что удел офицера — самые долгие часы, самая трудная работа и самая большая ответственность. Офицер первым встает по утрам и последним ложится вечером. Он работает, когда остальные спят.

Вы будете отдавать себя душевно, разделяя трудности своих людей и сочувствуя им. У этого умерла мать, а этот потерял все свои сбережения при банкротстве банка. Ваши люди могут нуждаться в помощи, но еще больше они нуждаются в *сочувствии.* Не совершайте ошибки, не говорите им, что у вас достаточно своих неприятностей, потому что каждый раз как вы делаете это, вы *выбиваете камень из основания собственного дома.*

Ваши люди — ваш фундамент, и ваш дом обрушится на вас, если не опирается на них. Наконец, вы должны отдавать свои собственные небольшие финансовые ресурсы. Вы часто будете тратить свои деньги для сохранения здоровья и благополучия своих людей и для помощи им в трудную минуту. В большинстве случаев ваши деньги к вам вернутся. Но бывает и так, что вам придется их списывать.

Но даже в этом случае они потрачены не зря.

Когда я говорю, что офицеру необходимо быть патерналистом, я понимаю под этим термином положительное свойство. Я не имею в виду ту форму патернализма, которая лишает людей *инициативы, веры в себя* и *самоуважения.* Я имею в виду патернализм, который проявляется в заботе об удобствах для подчиненных и об их благополучии.

Солдаты подобны детям. Вы должны заботиться об их жилище, еде и одежде. Об их еде вы должны позаботиться прежде, чем есть самому; прежде чем ложиться спать, вы должны убедиться, что у них есть постель. Вы должны гораздо больше заботиться об их удобствах, чем о своих собственных. Должны следить за их здоровьем. Беречь их силы и избавлять от ненужных испытаний и бесполезной работы. Поступая так, вы вдохнете жизнь в то, что иначе станет простой машиной. Вы создадите в своей части душу, которая заставит всю массу отвечать вам, как один человек. Это и есть воинский дух.

И когда в части возникнет такой дух, вы однажды утром убедитесь, что все поменялось; что не только вы постоянно заботитесь о своих подчиненных, но и они без приказа заботятся о вас. Вы увидите, что всегда на месте наряд, который следит, чтобы ваша палатка была правильно и быстро расставлена; что в нее принесли лучшую и самую чистую постель; что к вашему завтраку из какого-то таинственного источника добавились два яйца, которых больше нет ни у кого; что все ваши желания предвосхищаются; что на всех ваших людей вы всегда можете положиться. Это означает, что вы достигли цели!

Нельзя обращаться со всеми одинаково! Наказание, о котором один быстро забудет, для другого представляет собой душевную пытку. Офицер, у которого за один и тот же проступок одинаковое для всех наказание, либо слишком ленив, либо глуп и неспособен изучить индивидуальность своих людей. В его случае правосудие определенно слепо.

Изучайте своих людей так же тщательно, как изучает хирург трудный случай. И если уверены в диагнозе, немедленно приступайте к лечению. И помните: лечение применяется для выздоровления больного, а не для того, чтобы он кричал от боли. Возможно, придется делать глубокий разрез, но если вы уверены в диагнозе, не позволяйте ложному сочувствию останавливать вас.

Рука об руку со справедливостью в применении наказания идет справедливость в похвале и наградах. Никто не любит несправедливых. Если кто-то из ваших людей действительно отличился, проследите, чтобы он был вознагражден. *Переверните небо и землю, чтобы получить для него награду.* Не пытайтесь отнять ее у него и забрать себе. Вы можете это сделать, и это сойдет вам с рук, но вы навсегда потеряете уважение своих людей. Рано или поздно об этом узнают другие офицеры и будут сторониться вас, как прокаженного. В войне на всех хватит славы. Отдавайте своим подчиненным должное. *Человек, который только берет и никогда не отдает, не лидер.* Он паразит.

Не считайте, что внимание, вежливость и уважение со стороны офицера по отношению к подчиненным несовместимы с дисциплиной. Они часть дисциплины. Ни один человек не может вести других, не обладая инициативой и решимостью.

На маневрах вы часто увидите, что в сложной ситуации офицер отдает быстрые и решительные приказы, которые при последующем анализе оказываются если не самыми лучшими, то совершенно необходимыми и почти абсолютно верными. Но некоторые в такой ситуации теряются, мозг их отказывается работать, они торопливо отдают приказ и тут же

отменяют его, отдают другой и снова отменяют; короче, проявляют все признаки того, что струсили.

Относительно первого офицера вы можете сказать: «Он гений. У него нет времени на размышления. Он действует интуитивно». Забудьте об этом! Гений — это всего лишь способность принимать бесконечные заботы. Человек, который готов к сложностям, подготовился к ним. Он заранее изучил возможные осложнения; он составил предварительные планы поведения в каждой такой ситуации. И когда возникает чрезвычайная ситуация, он к ней готов. Он должен обладать острым умом, чтобы сразу оценить возникшую проблему, и решимостью, чтобы определить необходимые изменения в уже принятом плане. Он должен обладать решимостью отдать нужный приказ и довести его до конца.

Любой разумный приказ в сложном положении — лучше отсутствия приказа. Ситуация перед вами. Справьтесь с ней. Лучше делать что-то, пусть не совсем правильно, чем колебаться, бесконечно искать правильный порядок действий и ничего не делать. Приняв решение, держитесь его. Прочь колебания. Подчиненные не верят офицеру, который не обладает решительностью.

В военном лидерстве очень важен элемент *личного достоинства.* Будьте другом своих подчиненных, но не вступайте с ними в панибратские отношения. Ваши люди должны не бояться вас, а уважать. И если они ведут себя фамильярно, это не их вина, а ваша. Ваши действия побудили их к этому. И прежде всего не заискивайте перед ними, не ищите их дружбы дешевыми способами. Они вас за это будут презирать. Если вы достойны их верности, уважения и преданности, они отдадут вам все это без просьб. Если не достойны, ничто вам не поможет их приобрести.

Офицеру особенно трудно сохранять достоинство в грязном мундире, с трехдневной щетиной на щеках. Такому человеку недостает самоуважения, а самоуважение обязательно для чувства собственного достоинства.

Бывают случаи, когда на задании приходится мириться с грязной одеждой и небритым лицом. Все ваши люди так выглядят. В таких случаях ваша внешность оправдана. Было бы даже ошибкой выглядеть излишне чистым: подчиненные решат, что вы «какой-то инородный». Но как только необычная ситуация миновала, вы должны показать пример личной аккуратности.

Далее я упомянул мужество. Не только мужество мысли, но и моральное мужество — тот тип морального мужества, который позволяет вам не дрогнув держаться принятого курса действий, который вы считаете лучшим для достижения результата.

Всякий раз как вы без очевидных причин меняете свой приказ, вы ослабляете свой авторитет и уверенность подчиненных. Имейте моральное мужество держаться своих приказов и добиваться их выполнения.

Моральное мужество далее требует, чтобы вы несли ответственность за свои действия. Если подчиненные точно выполнили ваш приказ и не достигли успеха, виноваты вы, а не они. Если бы успех был достигнут, почести достались бы вам. Принимайте на себя вину, если результаты катастрофические. Не пытайтесь обвинить подчиненных. Не ищите козла отпущения. Это трусливый поступок. Больше того, вам необходимо моральное мужество, чтобы определить судьбу ваших подчиненных. У вас часто будут спрашивать рекомендации

для повышения или понижения непосредственно подчиненных вам офицеров и унтер-офицеров.

Не забывайте о своем долге перед страной. Не позволяйте, чтобы личная дружба отражалась на справедливости ваших суждений. Если родной брат — ваш заместитель и вы обнаруживаете, что он не справляется со своими обязанностями, устраните его. Если вам не хватит на это морального мужества, в результате могут быть потеряны жизни.

Если, с другой стороны, у вас просят характеристику человека, которого по личным причинам вы недолюбливаете, не относитесь к нему несправедливо. Помните, что ваша цель — всеобщее благо, а не разрешение личных споров.

Мужество — это не простая храбрость. Храбрость — это бесстрашие, то есть отсутствие страха. Храбрым может быть любой придурок, потому что ему не хватает ума, чтобы оценить опасность: он не знает, чего нужно бояться.

А вот мужество — это твердость духа, которая позволяет, полностью оценивая опасность, тем не менее продолжать свое дело. Храбрость — физическое свойство, мужество — душевное и моральное.

Призывайте своих подчиненных проявлять мужестю или храбрость с умом. *Никогда не посылайте их туда, куда не пошли бы сами*| Если здравый смысл говорит вам, что место для вас слишком опасно, значит, оно опасно и для них. Вы знаете, что для подчиненного его жизнь так же драгоценна, как для вас ваша.

Иногда приходится ставить подчиненных в опасное положение, которое вы сами не разделяете. Например, нужно доставить сообщение через простреливаемый участок. Можете вызвать добровольцев. Если ваши люди знают вас, знают, что вы «правильный» человек, недостатка в добровольцах у вас не будет: ваши подчиненные знают, что вы преданы делу, что стараетесь служить своей стране как можно лучше, что вы сами сделали бы это, если бы могли. Ваш пример и энтузиазм вдохновят их.

И наконец, если вы стремитесь к лидерству, советую вам изучать людей.

Заберитесь в их шкуру и посмотрите, что там внутри. Некоторые изнутри совсем не такие, как снаружи. Определите, как работает их голова. Изучите каждого, чтобы узнать, в чем его сила и слабость, на кого можно надеяться в самом крайнем случае, а на кого нельзя.

Знайте своих людей, свое дело, знайте самого себя!»

Нигде не найдете вы лучшего описания лидерства, чем здесь. Примените прочитанное к себе, к своему бизнесу, к своей профессии, к месту, где вы работаете, и вы заметите, какой это отличный проводник.

Вы ничего не достигнете без настойчивости — нельзя повторять это слишком часто. Разница между настойчивостью и ее отсутствием та же, что между простым желанием чего-нибудь и позитивной решимостью достичь этого. Чтобы стать инициативным человеком, вы должны выработать привычку *настойчиво* добиваться сюей *определенной главной цели,* даже если на это потребуется год или двадцать лет.

Вы не овладеете курсом, если ежедневно не будете делать шаг, который приближает вас к осуществлению вашей определенной главной цели. Не обманывайте себя, не позволяйте себе

верить, что объект вашей главной цели материализуется, стоит вам только подождать. Материализация будет достигнута только при вашей решимости, подкрепленной тщательно разработанными планами и вашей инициативой в осуществлении этих планов, или она не будет достигнута никогда.

Одно из главных требований лидерства — способность принимать быстрые и твердые РЕШЕНИЯ!

Анализ свыше шестнадцати тысяч людей показывает, что лидеры — это всегда люди, способные даже в небольших делах принимать быстрые решения, тогда как последователи никогда такой способностью не обладают.

Это стоит запомнить!

Последователь, о какой бы сфере жизни ни шла речь, это человек, который редко знает, чего хочет. Он колеблется, тянет время, отказывается принимать решение даже не в самых важных делах, если лидер не побуждает его к этому.

Лидеру, который знает, чего хочет, и разработал план достижения своей цели, полезно знать, что большинство людей не могут принимать решения быстро и никогда не делают это.

Здесь можно заметить, как тесно связаны два закона: из второго урока и из этого. Лидер не только действует с ОПРЕДЕЛЕННОЙ ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ, но у него есть очень определенный план достижения этой цели. Можно видеть также, что закон веры в себя становится важной частью рабочего потенциала лидера.

Главная причина, по которой последователь не способен принимать решения, заключается в отсутствии у него веры в себя. Каждый лидер использует законы определенной цели, веры в себя и инициативы и лидерства. А если он выдающийся, добивающийся успеха лидер, то использует также законы воображения, энтузиазма, самоконтроля, привлекательной личности, точного мышления, концентрации и терпимости. Без объединенного действия всех этих законов никто не может стать поистине великим лидером. Отсутствие хотя бы одного из этих законов успеха пропорционально уменьшает силу и влияние лидера.

Представитель вечернего факультета университета Ласалля позвонил как-то агенту по недвижимости в небольшом городке на западном побережье, чтобы предложить тому записаться на курс торговли и менеджмента.

Когда представитель университета вошел в контору возможного студента, он обнаружил, что этот джентльмен на машинке двумя пальцами печатает письмо. Пришедший представился и описал свое дело и предлагаемый курс.

Агент выслушал его с явным интересом.

Закончив, представитель университета ждал каких-то знаков «да» или «нет» от возможного клиента. Считая, что, возможно, он недостаточно убедительно изложил свои доводы, он вторично осветил достоинства предлагаемого курса. По-прежнему никакого ответа от возможного слушателя.

Тогда пришедший задал прямой вопрос: «Вы хотите записаться на этот курс?»

Агент неуверенно ответил: «Я и сам не знаю, хочу ли».

Несомненно, он говорил правду, потому что относился к тем миллионам людей, которые не умеют принимать решения.

Обладая способностью правильно судить о человеческом характере, представитель университета встал, надел шляпу, собрал литературу и готов был уходить. А затем использовал радикальную тактику, застав агента врасплох своим утверждением:

«Я собираюсь сказать нечто такое, что вам не понравится, но будет полезно.

Посмотрите на кабинет, в котором вы работаете! Пол грязный, стены покрыты пылью, ваша машинка выглядит так, словно ее использовал во время потопа Ной; у вас грязный воротничок, небритое лицо и в глазах выражение человека, который потерпел поражение.

Пожалуйста, можете сердиться. Именно этого я добиваюсь. Может, это заставит вас задуматься и принесет пользу вам самому и тем, кто от вас зависит.

Мысленно я вижу дом, в котором вы живете. Несколько неряшливо одетых и, вероятно, не очень хорошо накормленных детей; их мать в немодном платье, в глазах у которой то же выражение неудачи, что и у вас. Женщина, на которой вы женились, верна вам, но вы не принесли ей жизнь, на которую она надеялась.

Не забывайте, я сейчас говорю не с возможным студентом, потому что в данный момент не записал бы вас на курс, даже если бы заплатили авансом, потому что если бы я это сделал, вам все равно не хватило бы инициативы закончить курс, а мы не хотим, чтобы наши студенты терпели неудачи.

То, что я вам говорю, возможно, не позволит мне продать вам что-нибудь, но я собираюсь проделать нечто такое, что никогда не делалось раньше. Надеюсь, это заставит вас задуматься.

В нескольких словах я объясню вам, почему вы стали неудачником, почему печатаете на старой машинке в старом грязном кабинете маленького города: ПОТОМУ, ЧТО ВАМ НЕ ХВАТАЕТ СИЛЫ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ!

Всю жизнь вы вырабатывали привычку уходить от ответственности и теперь почти не в состоянии на что-то решиться.

Если бы вы сказали, что хотите записаться на курс или не хотите, я понял бы вас. Возможно, недостаток средств заставляет вас колебаться. Но как вы мне ответили? Вы сказали, что сами не знаете, хотите или нет.

Если подумаете над моими словами, то поймете, что у вас выработалась привычка уходить от ответственности и не принимать никаких решений во всех связанных с вами делах».

Агент сидел, словно прикованный к стулу, его челюсть отвисла, глаза удивленно выпучились, но он не попытался ответить на язвительные обвинения.

Представитель университета попрощался и направился к выходу.

Закрыв за собой дверь, он снова открыл ее, вернулся в кабинет, с улыбкой сел и объяснил удивленному агенту свое поведение:

«Возможно мои слова вас обидели. Я даже надеюсь, что вы обидитесь, но позвольте вам сказать как мужчина мужчине, что, по моему мнению, вы обладаете умом и способностями, но стали жертвой своей привычки. Однако ни один человек не может считаться окончательно побежденным, пока он не в могиле. Вы потерпели временное поражение, но можете снова подняться, и во мне достаточно от спортсмена, чтобы протянуть вам руку и помочь это сделать, если вы простите мне мои слова.

Вам не место в этом городе. Даже если бы вы были лидером в своем деле, продавая недвижимость в таком городке, вы умрете с голоду. Купите себе новый костюм, даже если для этого придется занимать деньги, отправляйтесь со мной в Сент-Луис, я познакомлю вас с агентом по недвижимости, который даст вам возможность немного заработать и в то же время преподаст вам очень важный урок своего дела, из которого вы извлечете большую выгоду.

Если вам не удастся занять денег на новую одежду, я поручусь за вас в магазине Сент-Луиса, где у меня есть кредит. Я говорю искренне, и мои побуждения объясняются самыми возвышенными мотивами. Я достиг успеха в своем деле, но это не всегда было так. У меня был такой же период, как у вас сейчас, но самое главное, что Я ПРОШЕЛ ЧЕРЕЗ НЕГО и покончил с ним, КАК СДЕЛАЕТЕ И ВЫ, ЕСЛИ ПОСЛЕДУЕТЕ МОЕМУ СОВЕТУ.

Вы пойдете со мной?»

Агент начал вставать, но ноги под ним подогнулись, и он упал назад на стул. И хотя это был рослый человек, с внешними признаками настоящего мужчины, эмоции победили его, и он заплакал.

Потом сделал вторую попытку встать, пожал представителю университета руку, поблагодарил за доброту и сказал, что последует его совету, но сделает это по-своему.

Попросив бланк заявления, он записался на курс торговли и менеджмента, сделал первый взнос наличной мелочью и сказал, что гость о нем еще услышит.

Через три года этот человек владел одним из самых преуспевающих агентств по продаже недвижимости в Сент-Луисе, и в подчинении у него находилось шестнадцать агентов. Автор курса (который тогда работал менеджером по рекламе в университете Ласалля) много раз бывал в его офисе и наблюдал за этим человеком на протяжении более пятнадцати лет. Это был совсем другой человек по сравнению с тем, который беседовал с представителем университета пятнадцать лет назад, и другим его сделало то, что сделает другим и ВАС — способность принимать РЕШЕНИЯ, совершенно необходимая лидеру.

Этот агент сейчас лидер в области торговли недвижимостью. Он направляет усилия других агентов, помогая им действовать более эффективно. Единственной перемены в его философии оказалось достаточно, чтобы превратить временную неудачу в успех. Каждого нового работника он приглашает в свой кабинет и рассказывает, что произошло с человеком, которого представитель университета Ласалля встретил в крохотном грязном офисе.

Примерно восемнадцать лет назад автор этого курса впервые приехал в городок Ламберпорт, штат Западная Вирджиния. В то время единственным транспортным средством, соединявшим этот городок с ближайшим городом Кларксбургом, была железная дорога линии Балтимор-Огайо; мимо Ламберпорта проходила межгородская электрифицированная линия; при желании можно было пройти от нее три мили пешком.

Приехав в Кларксбург, я обнаружил, что единственный поезд, который в полдень уходит на Ламберпорт, уже ушел; не желая ждать, я добирался на товарном поезде, собираясь пройти эти три мили. Но по пути пошел дождь, и три мили пришлось брести по густой желтой грязи. Когда я добрался до Ламберпорта, ботинки и брюки у меня были в грязи, а настроение из-за происшествия стало отвратительным.

Первым, кого я встретил, оказался В.Л. Горнор, служивший тогда кассиром Ламберпортского банка. Я громко спросил его: «Почему вы не продлеваете линию до Ламберпорта, чтобы ваши друзья могли добираться, не рискуя утонуть в грязи?» — «А вы видели по пути реку с высокими берегами на краю города?» — спросил он. Я ответил, что видел. «Так вот, — продолжал он, — именно поэтому у нас в городе нет трамваев. Мост обойдется в сто тысяч, а компания, владеющая электрифицированной линией, не может столько инвестировать. Мы уже десять лет стараемся добиться, чтобы линия была продлена до города». — «Стараетесь! — взорвался я. — Насколько стараетесь?» — «Мы предлагали им все уступки, какие могли придумать: бесплатную территорию для прокладки линии, бесплатное использование улиц, но камнем преткновения остается мост. Они просто не хотят столько тратить. Говорят, что не могут позволить себе такое вложение за ту небольшую прибыль, какую принесет продление линии на три мили».

И тут мне на помощь пришла философия закона успеха!

Я попросил мистера Горнора пройтись со мной к реке, чтобы я мог взглянуть на место, вызывающее такие неудобства. Он ответил, что будет рад.

Когда мы добрались до реки, я увидел, что поезда железной дороги «Балтимор-Огайо» идут по обоим берегам реки; что окружное шоссе пересекает реку по шаткому деревянному мосту, к которому с обеих сторон подходят железнодорожные линии, и здесь же расположена сортировочная станция.

Как раз в это время проезду по шоссе мешал товарный поезд, и несколько машин с обеих сторон ждали возможности перебраться через реку. Поезд преграждал проезд примерно двадцать пять минут.

При таком стечении обстоятельств не нужно было большое воображение, чтобы увидеть, что три различные стороны могут быть заинтересованы в строительстве моста, способного выдержать вес трамвая.

Очевидно, железная дорога «Балтимор-Огайо» будет заинтересована в том, чтобы убрать окружное шоссе со своих путей. Это устраняет возможность несчастных случаев, не говоря уже о том времени, которое вынуждены поезда терять, чтобы пропустить машины.

Очевидно также, что в мосте заинтересован и округ, потому что это выровняет окружное шоссе и сделает его удобней для использования. И, конечно, в мосте заинтересована трамвайная компания, владеющая электрической линией, но ОНА НЕ ХОЧЕТ ОПЛАТИТЬ ВСЕ СТРОИТЕЛЬСТВО.

Все это промелькнуло у меня в голове, пока я наблюдал, как товарный состав мешает движению.

В сознании у меня сформировалась ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ. А также определенный план ее достижения. На следующий день я собрал небольшой комитет из горожан; в комитет входили мэр, советники и некоторые влиятельные жители города; я позвонил начальнику

отделения железной дороги в Графтоне. Мы убедили его, что компании стоит оплатить треть строительства, чтобы убрать с рельсов окружное шоссе. Затем мы связались с представителями округа и убедились, что они с энтузиазмом встретили мысль о строительстве нового моста, за который нужно заплатить только треть стоимости. Они обещали заплатить свою треть, если мы найдем еще двух участников.

Затем мы отправились в Фэйрмонт, к президенту компании, владевшей трамвайными линиями, и предложили все права на новую линию и две трети стоимости строительства моста, если он построит линию быстро. Он тоже был согласен.

Три недели спустя железнодорожная компания «Балтимор-Огайо», трамвайная компания «Долина Моногаела» и округ Гаррисон подписали контракт, предусматривающий строительство моста; при этом каждая сторона обязалась оплатить треть строительства.

Через два месяца началось строительство, а еще три месяца спустя трамваи ходили в Ламберпорт по регулярному графику.

Этот контракт очень много значил для жителей Ламберпорта: он давал им возможность без излишних усилий уезжать из города и возвращаться в него.

Но он много значил и для меня, потому что представил в качестве человека, который «может делать». Два больших преимущества следовали из этой транзакции. Совет трамвайной компании предложил мне должность помощника, что впоследствии привело к получению поста менеджера отдела рекламы университета Ласалля.

Ламберпорт, Западная Вирджиния, был тогда да и сейчас остается небольшим городом; он далеко от огромного Чикаго, но новости об инициативе и лидерстве распространяются быстро и своими путями.

В описанной транзакции объединились четыре закона успеха, а именно: ОПРЕДЕЛЕННАЯ ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ, УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ, ВООБРАЖЕНИЕ и ИНИЦИАТИВА и ЛИДЕРСТВО. Участовал и закон ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТО, ЗА ЧТО ТЕБЕ ПЛАТЯТ, потому что мне ничего не предлагали и я и не ожидал платы.

Откровенно говоря, я взялся за дело строительство моста в качестве вызова тем, кто говорил, что это невозможно сделать, и не думал об оплате. Своим отношением я намекнул мистеру Горнору, что мог бы выполнить эту работу, и он тут же предложил мне испытать себя.

Полезно обратить внимание на роль ВООБРАЖЕНИЯ в этой транзакции. Десять лет жители Ламберпорта пытались добиться продления трамвайной линии до своего города. Нельзя утверждать, что в городе не было инициативных жителей, это не так. На самом деле здесь много способных людей, но они допускали типичную ошибку, которая характерна для всех нас, — пытались решить проблему из одного источника, тогда как на самом деле нужно было использовать три источника.

Для одной компании сто тысяч — слишком дорогая плата за строительство моста, но когда сумму разделили между тремя сторонами, она стала вполне доступной.

Можно спросить: почему сами горожане не додумались до такого трехстороннего решения?

Прежде всего, они были так близки к своей проблеме, что не могли взглянуть на нее в перспективе, посмотреть с высоты птичьего полета и увидеть решение. Это тоже типичная

ошибка, и великие лидеры ее избегают. Во-вторых, горожане раньше никогда не объединяли своих усилий и не работали как единая группа с одной целью — добиться проведения в городе трамвайной линии. И это типичная ошибка в разных сферах жизни — неумение работать сообща, в духе сотрудничества.

Будучи чужаком, я сумел быстрее добиться сотрудничества, чем любой из горожан. В небольших общинах часто побеждает дух эгоизма, который заставляет каждого считать, что только его идеи должны победить. Одна из важнейших обязанностей лидера — побуждать последователей подчинять свои идеи и интересы общему благу, и это применимо к государственным, деловым, социальным, политическим, финансовым и промышленным проблемам.

Успех — независимо от определения этого термина — почти всегда юпрос способности подчинить сюю индивидуальность общему делу и следовать за лидером. Лидер, обладающий достаточно сильной личностью и воображением, способный убедить последователей принять его планы и осуществить их, это всегда успешный лидер.

Воображение позволило автору настоящего курса проанализировать транспортную проблему Ламберпорта, разбить ее на три составляющих и собрать эти три части в действенный рабочий план. Почти любая проблема может быть разделена таким образом на части, причем каждая часть решается легче в отдельности, чем в целом виде. Возможно, самое большое преимущество воображения в том, что оно позволяет разложить проблему на составляющие и собрать снова в более благоприятном виде.

ОРГАНИЗОВАННЫЕ УСИЛИЯ - это усилия, которые направляются в соответствии с планом, созданным с помощью воображения, с учетом определенной главной цели и с применением инициативы и веры в себя. Эти четыре закона сливаются и становятся силой в руках лидера. Без их помощи эффективное лидерство невозможно.

НЕТЕРПИМОСТЬ

Разговор с автором после урока

Если вам нужно выразить предрассудки, ненависть и нетерпимость, не выражайте их голосом, а запишите — запишите на песке на краю воды.

Когда рассвет разума вспыхнет на восточном горизонте человеческого прогресса, а невежество и предрассудки оставят последние следы на песке времени, в книге человеческих преступлений будет сделана запись, что самый страшный грех — это грех нетерпимости.

Нетерпимость вырастает из религиозных, расовых и экономических предрассудков и различий в мнениях. Когда наконец, о Господи, бедные смертные поймут, что глупо уничтожать друг друга из-за различных религиозных верований и расовых тенденций?

Нам отведено на земле лишь краткое мгновение. Как свечи, мы загораемся, горим недолго и гаснем. Почему мы никак не научимся проживать этот короткий земной визит так, чтобы, когда приблизится великий караван, именуемый смертью, и объявит, что нам пора сворачивать шатры, мы сможем без страха и дрожи вступить в великое неизвестное?

Надеюсь, что, миновав этот порог, я не встречу ни иудеев, ни благородных дворян, ни католиков, ни протестантов, ни англичан, ни французов. Надеюсь, что встречу только человеческие души, братьев и сестер, без различий расы, цвета кожи или религии, потому

что хочу проявить терпимость и пребывать вечно в мире.

Двадцать лет назад большое образовательное учреждение процветало, принося тысячам студентов значительную пользу. Два владельца школы женились на двух красивых и талантливых молодых женщинах, которые достигли особых успехов в игре на фортепиано. Женщины поспорили, кто из них лучше играет. Мужья подхватили спор. Они стали смертельными врагами. Теперь кости некогда процветавшей школы «белеют на солнце».

На одной крупной фабрике два мастера «сцепились рогами», потому что один получил повышение, которое другой считал своим. Больше пяти лет молчаливый подтекст ненависти и нетерпимости давал свои последствия. Подчиненные каждого мастера заразились духом неприязни, который видели в своих предводителях. По всей фабрике медленно распространялся дух возмездия. Работники разделились на группы. Производство начало падать. Начались финансовые трудности, и все кончилось банкротством компании.

Теперь кости некогда процветавшего бизнеса «белеют на солнце», а оба мастера и тысячи рабочих вынуждены начинать все заново в другом деле.

В горах Западной Вирджинии жили две процветающие семьи — Хетфидды и Маккои. Три поколения их дружно жили по соседству. Однажды свинья Маккоев забралась на кукурузное поле Хетфилдов. Хетфидды выпустили на нее собаку. Маккои отомстили, убив собаку. Так началась вражда, длившаяся три поколения и стоившая многих жизней и Хет-филдам и Маккоям.

В дорогом районе Филадельфии строили свои дома состоятельные джентльмены. На фронтоне каждого дома было написано НЕТЕРПИМОСТЬ. Один обнес весь дом высокой стальной изгородью. Сосед, не желая уступать, построил изгородь вдвое выше. Другой купил новую машину, а сосед решил его переплюнуть и купил две машины. Один перестроил дом, добавив крыльцо в колониальном стиле. А жилец соседнего дома пристроил не только крыльцо, но и гараж в испанском стиле.

В большом поместье на вершине холма устраиваются приемы, — туда устремляются ряды машин, заполненных людьми, у которых нет ничего общего с хозяином. А затем следует цепная реакция «приемов», причем каждый старается переплюнуть предыдущего устроителя.

«Хозяин» (впрочем, в фешенебельных пригородах их так не называют) ежедневно отправляется на работу на заднем сидении «Ролле Ройса» с шофером и лакеем. Зачем он ездит на работу? Конечно, чтобы заработать денег! А зачем ему еще деньги, если он и так имеет миллионы? Чтобы превзойти богатых соседей.

Бедность имеет свои преимущества — бедняки никогда не «сцепляются рогами», пытаясь превзойти в бедности соседей.

Везде, где вы видите людей, «сцепившихся рогами» в конфликте, причина конфликта может быть прослежена до одного из трех источников нетерпимости: религиозные различия в мнениях, экономическая конкуренция или соперничество в сексе.

Эндрю Карнеги и Генри Фрик сделали больше, чем кто-либо, для организации стальной промышленности. Оба заработали миллионы долларов. Наступил день, когда между ними возникло экономическое соперничество. Чтобы показать свое презрение к Фрику, Карнеги построил небоскреб и назвал его «Карнеги билдинг». Фрик отомстил, возведя рядом еще более высокое здание, и назвал его «Фрик билдинг».

Эти двое «сцепились рогами», и в результате Карнеги потерял разум, а может, и кое-что другое. А что потерял Фрик, известно только ему одному и держателю Книги Великих Записей. В памяти потомства кости их «белеют на солнце».

Деятели стальной промышленности сегодня ведут дела по-другому. Они сцепляются не рогами, а советами директоров, в результате чего вся промышленность укрепляется. Деятели стальной промышленности сегодня прекрасно понимают разницу СОПЕРНИЧЕСТВА и СОТРУДНИЧЕСТВА, и остальному миру неплохо бы тоже понять эту разницу.

В Англии «сцепились рогами» владельцы шахт и профсоюзы. Если бы менее горячие головы не расцепили эти рога, вскоре кости владельцев шахт и профсоюзных деятелей «белели бы на солнце». Один год открытой схватки между хозяевами и профсоюзами мог бы обернуться тем, что другие государства перехватили бы экономические рычаги, которыми сейчас владеет Британия.

Пусть не забывают об этом руководители промышленности и профсоюзов в Америке!

Пятнадцать факторов способствуют достижению успеха. Один из них — ТЕРПИМОСТЬ. Остальные четырнадцать рассматриваются в этой серии уроков.

Нетерпимость связывает ноги человека путами НЕВЕЖЕСТВА и закрывает глаза шорами СТРАХА И СУЕВЕРИЯ. Нетерпимость закрывает книгу знаний и пишет на переплете «Никогда не открывай ее снова. Последнее слово в ней уже записано».

Терпимость — не долг, а право.

Помните, читая эту главу, что сеять семена нетерпимости — единственное и исключительное занятие некоторых людей. Все войны, забастовки и другие виды человеческого страдания НЕКОТОРЫМ приносят прибыль. Если бы не это, не существовало бы ни войн, ни забастовок, ни других форм враждебности.

В сегодняшних Соединенных Штатах существует развитая система пропаганды, цель которой — подогревать вражду между хозяевами промышленности и теми, кто работает на заводах и фабриках. Помните, что после окончания схватки на солнце будут белеть не только кости руководителей профсоюзов, но и простых рабочих.

Если вы чувствуете, что готовы «сцепиться рогами» с кем-нибудь, помните, что гораздо выгоднее обменяться рукопожатиями! Теплое, сердечное рукопожатие не оставляет костей, которые белеют на солнце.

«Любовь — единственное украшение на темном облаке жизни. Она утренняя и вечерняя звезда. Она сверкает на колыбели младенца и льет свое сияние на тихую могилу. Она мать искусства, вдохновитель поэтов, патриотов и философов. Это воздух и свет каждого сердца, строитель каждого дома, разжигатель огня во всех очагах. Она первая заставляет мечтать о бессмертии. Она заполняет мир мелодией, потому что музыка — это голос любви. Любовь — волшебник, который в самых обычных вещах находит радость и превращает обычную глину в королей и королев. Это аромат удивительного цветка — сердца, и без этой священной страсти, без этого божественного смятения мы хуже животных; но с нею земля превращается в небо, а мы — в богов». Это слова Роберта Ингерсолла.

Воспитайте в себе любовь к ближнему, и вам не захочется сцепиться с ним рогами в бесполезной схватке. Любовь делает каждого «сторожем брата своего».

20 КАЧЕСТВ, КОТОРЫМИ ОБЛАДАЕТ БОЛЬШИНСТВО ЛИДЕРОВ

Люди с гибкой спиной никогда не станут лидерами. Их заменят, потому что они не обладают качествами, существенными для лидера, в то время, когда вся страна кровоточит из-за несовершенного руководства. Лидеры будущего должны обладать следующими качествами:

1. ПОЛНЫМ ПРЕОДОЛЕНИЕМ ШЕСТИ ГЛАВНЫХ СТРАХОВ.

2. Готовностью подчинить личные интересы благу последователей. Полным преодолением алчности и корыстолюбия.

3. Целеустремленностью, представленной определенной программой лидерства, которая совпадает с потребностями времени.

4. Пониманием принципа сверхразума и умением его применять; с использованием этого принципа путем соединения усилий в духе гармонии достигается сила.

5. Верой в себя в самой высокой степени.

6. Способностью быстро принимать решения и твердо их придерживаться.

7. Воображением, которое позволяет предвидеть потребности времени и создавать планы удовлетворения этих потребностей.

8. Инициативой в самой высокой степени.

9. Энтузиазмом и способностью передать его последователям.

10. Самоконтролем в самой высокой степени.

11. Готовностью оказывать больше услуг, чем получаемая за них компенсация.

12. Ровным, привлекательным характером.

13. Способностью к точному мышлению.

14. Способностью сотрудничать с другими в духе гармонии.

15. Настойчивостью в сосредоточении мыслей и усилий для выполнения задачи, пока она не будет решена.

16. Способностью к «озарениям» и умением извлекать выгоду из ошибок и неудач.

17. Терпимостью в самой высокой степени.

18. Сдержанностью и умеренностью во всех отношениях.

19. Сознательной честностью в цели и поступках.

20. Последнее по порядку, но не по важности — твердым следованием золотому правилу, основе взаимоотношений с другими людьми.

Этот перечень может показаться устрашающим, но время покажет, что те лидеры, которые добиваются успеха, обладают всеми перечисленными качествами и умеют их использовать. Тщательное изучение этого перечня докажет, что лидеры будущего должны будут избегать ошибок лидеров прошлого; грубейшая из этих ошибок — *эксплуатация последователей.* Огромные состояния, заработанные за счет масс, не станут признаком лидеров будущего.

Разумным вне всякого сравнения будет тот соискатель будущего лидерства, который поймет, что ни в каком бизнесе, ни в какой профессии будущего нельзя добиться успеха, не признавая того факта, что руководители и подчиненные в бизнесе или в профессии есть ПАРТНЕРЫ и, будучи партнерами, имеют равные права на полученные преимущества.

Успешный бизнес в будущем будет вестись согласно политике, кооперативной по своей природе; лидеры такого бизнеса будут рассматривать себя в качестве слуг общества, а не в качестве индивидов, обладающих правом эксплуатировать общество в своих целях.

Политики будущего станут слугами народа не только в теории, но и на практике! Государственные деятели, которые не поймут этого, немедленно лишатся своих постов. Уйдут в прошлое особые привилегии политиков. Будущее их не потерпит. Правительства будут работать на деловой основе, и каждый государственный чиновник будет получать плату за полный рабочий день, как в обычном бизнесе. Больше того, новые работники будут приниматься с учетом их достоинств, а не на основании рекомендаций политиков, которым нужно оплатить свои политические долги.

Прежде чем приниматься за следующий урок, вам будет полезно покопаться в себе и определить свой рейтинг применительно к двадцати качествам лидерства. Самоанализ всегда благотворен, конечно, если он точен. Все существенное для лидерства может быть развито человеком, если он сделает разумные усилия и постарается применить философию закона успеха.

Если хотите, чтобы ваш самоанализ был точен, определите свой рейтинг относительно всех двадцати качеств, а затем попросите проверить его двух-трех человек, которые хорошо вас знают и могут верно судить о вас.

Простой метод определения своего рейтинга таков.

Перепишите двадцать свойств лидерства на лист бумаги. Рядом с каждым напишите «прекрасно», «хорошо» или «плохо» в зависимости со своим представлением о том, насколько вам свойственно данное качество. Оценка «прекрасно» приносит вам 5 процентов, оценка «хорошо» — два с половиной процента и оценка «плохо» — ноль. Сложите полученные числа. Если сумма меньше 75 процентов, вы еще не можете стать лидером в избранном вами поле деятельности. Таблица покажет, в чем ваша слабость. Овладение данной философией поможет вам устранить или ограничить свои недостатки.

Такой самоанализ следует проделать до того, как вы перейдете к следующему уроку, потому что он поможет вам лучше усвоить этот урок и все последующие. Помните, что цель анализа — позволить вам увидеть самого себя таким, каковы вы на самом деле, и увидеть надежным и дружеским взглядом.

Урок шестой

ВООБРАЖЕНИЕ

Вы сможете это сделать, если поверите, что можете!

Воображение — мастерская человеческого сознания, в которой старые идеи и установленные факты преобразуются в новые комбинации и используются заново.

Воображение называют созидательной силой души, но такое определение абстрактно с точки зрения изучающего данный курс, который стремится с помощью курса достичь материальных преимуществ в жизни.

Урок, посвященный воображению, может быть назван осью всего курса, потому что каждый урок курса ведет к этому и использует принцип, на котором этот шестой урок основан, точно так же, как все телефонные провода ведут к станции в поисках источника энергии. У вас никогда не будет определенной главной цели в жизни, веры в себя, инициативы и лидерства, если вы вначале не создадите эти качества в своем воображении и не увидите себя владеющим ими.

Как дуб вырастает из желудя, а птица — из зародыша в яйце, все материальные достижения вырастают из организованного плана, созданного вашим воображением. Вначале идет мысль; затем организация этой мысли в идеи и планы; затем претворение планов в реальность. Как можно заметить, начало заключено в воображении.

Воображение по природе явление и пояснительное, и созидательное. Оно может рассматривать факты, концепции, идеи и может создавать новые комбинации и планы из имеющегося материала.

Благодаря своим пояснительным свойствам воображение обладает способностью, которую обычно ей не приписывают, а именно способностью воспринимать колебания и волны мысли, приходящие из внешних источников, точно так же как радиоприемник принимает звуковые волны. Принцип действия этой пояснительной способности воображения называется телепатией, то есть связью нескольких источников мысли на малом или большом расстоянии без помощи физических или механических устройств. Об этом говорилось во вступительном уроке к курсу.

Чтобы понять, насколько тесно переплетаются пятнадцать факторов, на которых основан курс, подумайте, например, что происходит с неуверенным в себе и в своих товарах продавцом, когда он приходит к возможному покупателю. Сознает это покупатель или нет, его воображение немедленно улавливает отсутствие уверенности в сознании продавца. Собственные мысли продавца в сущности подрывают его усилия. С другой стороны, это объясняет, почему уверенность в себе есть один из важнейших факторов борьбы за успех.

Принцип телепатии и закон притяжения, согласно которому подобное притягивается подобным, объясняет многие неудачи. Если мозг обладает способностью привлекать из эфира колебания мысли, которые гармонируют с доминирующей мыслью данного мозга, легко понять, почему негативно настроенный мозг, который полон мыслями о неудаче и которому не хватает жизненной силы, уверенности в себе, никогда не привлечет позитивно настроенный мозг, в котором преобладает мысль об успехе.

Вы поймете, как важна тема воображения, если остановитесь и подумаете, что это единственная вещь в мире, над которой у вас абсолютный контроль. Вас могут лишить материального богатства и обмануть тысячью способов, но ни один человек не может

лишить вас- контроля и способности использовать свое воображение. С вами могут обойтись несправедливо, что случается часто; вас могут лишить свободы, но никто не лишит вас права использовать по собственному желанию воображение.

Главная беда современного мира в недостаточном осознании силы воображения; если бы мы поняли всю его силу, то смогли бы использовать как оружие и с его помощью уничтожить бедность, несчастья, несправедливость и гонения, и это можно было бы сделать за одно поколение. Смелое утверждение, и никто лучше автора не понимает, насколько оно бесполезно, если принцип, на котором оно основано, не будет объяснен в терминах практичной, действенной природы; поэтому продолжим объяснение этого принципа.

Чтобы сделать объяснение понятным, мы должны признать существование телепатии, благодаря которой любые наши мысли регистрируются в сознании других людей. Нам нет необходимости тратить время на доказательства существования телепатии, потому что урок, посвященный воображению, не имеет ни малейшего смысла для того, кто не воспринимает телепатию как доказанное явление. Мы исходим из того, что вы принимаете и понимаете этот принцип.

Вы часто слышали о «психологии толпы», которая есть не что иное как сильная, доминирующая идея, созданная умом одного или нескольких человек и благодаря принципу телепатии воспринятая умами других людей. Психология толпы такова, что два человека на улице могут начать, казалось бы, беспричинную драку, в которой примут участие зрители, причем никто не будет знать, с кем и за что дерется.

В день окончания войны мы во множестве видели доказательства реальности принципа телепатии в таких масштабах, каких мир никогда не знал раньше. Я отчетливо помню впечатления от того дня. Эти впечатления были так сильны, что я проснулся в три утра, словно кто-то разбудил меня. Садясь в постели, я уже знал, что произошло нечто необыкновенное; воздействие этого ощущения оказалось таким сильным, что я встал, оделся и вышел на улицы Чикаго, где встретил тысячи других людей, испытавших то же самое. Все спрашивали друг у друга: *«Что случилось?»*

А случилось вот что.

Миллионы солдат получили приказ прекратить сражаться, и их единая радостная мысль пронеслась по всему миру, и ее зарегистрировали все люди, обладающие нормальными способностями к восприятию. Возможно, никогда раньше миллионы людей не думали одинаково *о том оке самом в то же самое время.* Впервые в истории мир ощутил нечто общее, и воздействие этой объединенной мысли и было охватившей весь мир «психологией толпы», свидетелями которой мы стали. В связи со сказанным полезно вспомнить все, что говорилось во вступительном уроке о методах создания сверхразума, когда гармонично сливаются мысли двух или нескольких человек.

Мы разъясним этот принцип, показав, как он может «создавать или уничтожать гармоничные рабочие отношение бизнесе и промышленности. Возможно, вы не убеждены том, что именно гармония мыслей миллионов солдат отр зилась в умах людей всего мира и вызвала состояние «психологии толпы», которое ощущалось повсюду. Но вам нужно доказательств того, что раздраженный человек веет и вызывает тревогу у всех, с кем вступает в контакт. Хорошо известно, что один такой человек на работе может снизить эффективность всей организации. Близится время, когда ни работники, ни хозяева не потерпят «брюзгу» на работе, потому что состояние его мозга отражается на других, вызывая недоверие,

подозрительность и отсутствие гармонии. Скоро рабочие станут мириться с таким брюзгой не больше, чем с ядовитой змеей.

Примените принцип по-другому. Поместите среди работников человека позитивного, оптимистического типа, который сеет семена гармонии во всех, с кем работает, и это влияние ощутят все.

Если каждый бизнес есть «продолжение человека», и, как говорил Эмерсон, тогда человеку следует быть источник» уверенности, хорошего настроения, оптимизма и гармони чтобы эти качества, в свою очередь, отразились в тех, с кем человек связан в своем бизнесе.

Мы уже заметили, что воображение по своей природе одновременно поясняющее и созидательное. Оно может во принимать впечатления и идеи и образовывать новые комбинации.

Нашей первой иллюстрацией силы воображения в предложениях современного бизнеса станет история Кларенса Со дерса, который организовал в бакалейных магазинах самообслуживания систему «пиггли-виггли». (Когда его спрашга ли, почему он выбрал такое необычное название для своей компании, он отвечал: «Чтобы все об этом спрашивали».)

Сондерс работал продавцом в небольшом магазине. Однажды он стоял в очереди с подносом в руках, дожидаясь в кафе получения своей порции. До этого он никогда не зарабатывал больше двадцати долларов в неделю, и никто замечал в нем никаких необычных способностей. Но когда он стоял в очереди ждущих людей, что-то произошло в а сознании и заставило работать воображение. С помощью воображения он перенес идею самообслуживания из кафе (он не создал ничего нового, просто применил старую идею по-новому) в бакалейный магазин. Мгновенно родился план создания сети магазинов «пиггли-виггли», а Кларенс Сондерс, продавец, зарабатывавший двадцать долларов в неделю, вскоре стал миллионером и крупнейшим бакалейщиком Америки.

Где в этой транзакции вы видите хотя бы малейшее указание, что сами не способны на такое же?

Проанализируйте транзакцию, приложите к ней пройденные уроки курса, и вы увидите, что Кларенс Сондерс создал очень *определенную цель.* Эту цель он поддержал *верой в себя,* которая позволила ему проявить *инициативу* в превращении своей цели в реальность. Его *воображение* послужило мастерской, в которой все эти три фактора: *определенная цель, вера в себя* и *инициатива* сошлись и дали толчок к первому шагу на пути осуществления плана «пиггли-виггли».

Так великие идеи воплощаются в реальность.

Когда Томас А. Эдисон изобрел электрическую лампу накаливания, он просто взял два хорошо известных принципа и скомбинировал их по-новому. Эдисон, как и все остальные, кто хоть немного знаком с электричеством, знал, что свет можно получить путем накаливания тонкого проводника электричеством, но трудность заключалась в получении такого накаливания, чтобы проводник не перегорел. В экспериментах Эдисон испробовал все существующие типы проводников, надеясь найти такой, который выдержит высокую температуру, необходимую для получения света.

Изобретение было наполовину сделано, но оставалось бесполезным, пока не найдена другая половина. Проделав тысячи опытов и соединяя в воображении известные идеи, Эдисон

наконец нашел недостающее звено. Изучая физику, он, как и все остальные, узнал, что горение без присутствия кислорода невозможно. Он, конечно, знал, что главная трудность в создании электрической лампочки заключается в отсутствии метода контроля температуры. Когда он вспомнил, что без кислорода нет горения, он поместил тонкую спираль в стеклянную колбу, выкачал из нее кислород, и электрическая лампочка накаливания стала реальностью.

Никто из хорошо знавших Эндрю Карнеги не считал его способности уникальными за исключением уменияя подбирать людей, которые могут сотрудничать в духе гармонии, исполняя желания Карнеги. Но что еще необходимо для создания многомиллионного состояния?

Карнеги обладал воображением. Вначале он создавал определенную цель, затем окружал себя людьми, обладающими необходимой подготовкой и способностями для претворения этой цели в действительность. Карнеги не всегда сам составлял планы достижения определенной цели. Его делом было понять, чего он хочет, а затем подобрать людей, которые создадут планы достижения цели. И это не просто воображение, это гениальность высшего порядка.

Однако следует ясно понимать, что люди типа Карнеги не единственные, кто способен с выгодой использовать воображение. Эта великая способность к услугам и любого начинающего, и опытного бизнесмена.

Несколько лет назад я получил письмо от молодого человека, который только что закончил бизнес-колледж и хотел получить у меня работу. В письмо была вложена новенькая десятидолларовая купюра, которую еще ни разу не сгибали. В письме говорилось:

«Я только что кончил курс коммерции в бизнес-колледже и хочу работать в вашем офисе, потому что понимаю, как много даст начинающему свою деловую карьеру работа под руководством такого человека, как вы.

Если десять долларов — достаточная плата за инструкции, которые вы дадите мне в первую неделю, я хочу, чтобы вы их приняли. Первый месяц я согласен работать бесплатно, а потом вы сами установите мне плату.

Эта работа мне нужна больше всего в жизни, и я готов на любые разумные жертвы ради ее получения.

Искренне ваш».

Молодой человек получил работу в моем офисе. Эту возможность ему дало воображение. Не прошел и месяц, как президент крупной страховой компании, который слышал эту историю, предложил ему место своего личного секретаря со значительным жалованьем. Сегодня молодой человек работает в одной из крупнейших в мире страховых компаний.

Теодор Рузвельт вырезал свое имя на скрижалях времени одним-единственным актом, будучи президентом Соединенных Штатов; и даже если все остальные его дела забудутся, эта транзакция сохранит его имя в истории как человека с воображением.

Он начал работу по прокладке Панамского канала.

Каждый президент, от Вашингтона до Рузвельта, мог начать строительство этого канала, и канал был бы построен, но предприятие казалось невероятно огромным и трудным и

требовало не только воображения, но и мужества. Рузвельт владел тем и другим, и теперь меж двумя океанами есть канал.

В возрасте сорока лет — в таком возрасте среднему человеку кажется слишком поздно затевать нечто новое, — Джеймс Дж. Хилл все еще сидел за телеграфным ключом, получая 30 долларов в месяц. У него не было капитала, не было влиятельных друзей с капиталом, но у него было нечто гораздо более могущественное — воображение.

Мысленным взором он видел огромную железнодорожную систему, которая проникнет на неразвитый Северо-запад страны. Его воображение было настолько ярко, что он сумел показать другим преимущества такой железнодорожной системы, и с этого момента его история известна каждому школьнику. Я подчеркиваю ту часть истории, над которой другие не задумываются: Великая Северная железная дорога Хилла вначале возникла в его воображении. Железную дорогу построили из таких же стальных рельсов и деревянных шпал, что и остальные дороги, и капитал для ее строительства был получен тем же путем, что и для строительства других дорог, но если вы хотите знать истинную историю успеха Джеймса Хилла, вам следует вернуться к той маленькой железнодорожной станции, на которой он работал за 30 долларов в месяц, и здесь подобрать начало тех нитей, из которых сплетена могучая железная дорога. А нити эти не что иное как мысли, организованные с помощью воображения.

Если воображение — зеркало вашей души, у вас есть полное право встать перед этим зеркалом и увидеть себя таким, каким вы хотите стать. Вы имеете право увидеть в этом волшебном зеркале отражение поместья, в котором вы хотите жить, фабрики, которой хотите владеть, банка, президентом которого вы намерены стать, положения в жизни, которое вы собираетесь занять. Ваше воображение принадлежит вам! Используйте его! Чем больше вы его используете, тем эффективней оно будет служить вам.

На восточном конце Бруклинского моста в Нью-Йорке один старик держит сапожную мастерскую. Когда инженеры начали вбивать сваи и обозначать фундамент огромного стального сооружения, этот человек покачал головой и сказал: « *Сделать это невозможно»*

Теперь он смотрит из своей жалкой маленькой мастерской, качает головой и спрашивает у себя самого: *«Как они это сделали?»*

Он видел собственными глазами, как вырастает мост, и все же у него не хватает воображения, чтобы проанализировать увиденное. Инженер, спланировавший мост, видел его в своем воображении сооруженным задолго до того, как выбрали первую лопату земли для фундамента. Мост стал реальным в его воображении, потому что он приучил свое воображение сплетать новые комбинации из старых идей.

В одном из городов на побережье Калифорнии вся пригодная для строительства земля была использована. С одной стороны города располагались крутые холмы, на которых невозможно строить, по другую земля была непригодна для строительства, потому что располагалась слишком низко и раз в день затоплялась приливом.

В город приехал человек с воображением. У людей с воображением обычно острый ум, и этот человек не был исключением. В первый же день он увидел, какие возможности скрываются в операциях с недвижимостью. Он приобрел право на использование холмов, не пригодных для строительства из-за своей крутизны. Он приобрел также землю, на которой нельзя было строить из-за ежедневных приливов. Все это он купил очень дешево, потому что земли

считались ни на что не годными.

С помощью нескольких тонн взрывчатки он раздробил холмы, превратив их в щебень. Несколько тракторов и дорожных скреперов разровняли поверхность, превратив ее в участки для строительства; затем этот человек перевез щебень на низкую землю и поднял ее выше уровня океана, и здесь тоже появились возможности для строительства.

Он составил большое состояние — *как?* Переместив землю с того места, где она не была нужна, в другое место, где она необходима. *Он преобразил бесполезную землю, используя воображение!*

Жители города справедливо признали в этом человеке гения; он на самом деле гений, но таким мог бы стать любой горожанин, если бы использовал свое воображение, как этот человек.

Тонна чугуна в чушках стоит очень дешево. Но добавьте к этому чугуну в правильных пропорциях углерод, кремний, марганец, серу и фосфор, и чугун превратится в сталь, которая имеет гораздо большую ценность. Добавьте еще некоторые ингредиенты, включая искусную работу, и тонна стали превратится в источник небольшого состояния. Но самый ценный материал во всех этих превращениях не имеет материальной формы — это воображение!

На одном из больших шоссе между Нью-Йорком и Филадельфией стоял старый полуразвалившийся амбар, который стоил не больше пятидесяти долларов. С помощью небольшого количества древесины и цемента плюс воображение амбар был превращен в прекрасную заправочную станцию, которая принесла небольшое состояние человеку, использовавшему свое воображение.

На противоположной от моего офиса стороне улицы располагается небольшая типография, которая позволяет владельцу и его помощнику покупать себе кофе с булочками, но не больше. В десяти кварталах отсюда находится одна из самых современных типографий, владелец которой много путешествует и имеет гораздо больше денег, чем может потратить. Двадцать два года назад эти два печатника вели дело вместе.

Владелец большой типографии обладал достаточным здравым смыслом, чтобы стать партнером человека с воображением. Этот человек с воображением писал рекламы и поставлял типографии столько работы, что она с трудом справлялась. Делал он это, анализируя бизнес клиентов, создавая привлекательные возможности для рекламы и снабжая необходимыми заказами. Типофафии платили больше, чем другим, потому что воображение при работе давало результат, который не могли дать другие печатники.

В Чикаго подняли уровень одного из бульваров, что обесценило ряд прекрасных особняков, потому что тротуар оказался на уровне окон второго этажа. Владельцы домов оплакивали свою участь, а тем временем человек с воображением дешево скупил эти дома, превратил вторые этажи в прекрасные деловые конторы и теперь получает значительный доход в виде ренты.

Если вы правильно используете свое воображение, оно превратит ваши неудачи и ошибки в бесценное достояние; оно приведет вас к открытию истины, доступной только тем, кто использует свое воображение; а именно — величайшие несчастья жизни часто открывают дверь золотым возможностям.

Один из лучших и высокооплачиваемых граверов США был раньше почтальоном. Однажды

он ехал в трамвае, который попал в аварию, и почтальону оторвало ногу. Трамвайная компания выплатила ему пять тысяч долларов. Он заплатил за обучение и стал гравером. Работа его рук плюс воображение приносят ему гораздо больше, чем он мог бы заработать ногами в качестве почтальона. Когда потребовалось перенацелить усилия в результате несчастного случая, этот человек обнаружил, что обладает воображением.

Есть два пути извлечения выгоды из воображения. Вы можете развить собственное воображение или вступить в союз с теми, у кого оно развито. Эндрю Карнеги использовал оба пути. Он не только использовал собственное плодотворное воображение, но и собрал вокруг себя группу людей, обладавших этим качеством, потому что его жизненная цель требовала специалистов с воображением, направленным в разные стороны.

Если вы чувствуете, что собственного воображения вам недостаточно, вступите в союз с человеком, который обладает хорошо развитым воображением, необходимым для ваших целей. Существуют различные формы такого союза. Например, брак, деловое партнерство, союз нанимателя и нанимаемого. Не все способны быть хорошими нанимателями, в таком случае им следует объединиться с людьми, обладающими такой способностью.

Возможно, нигде воображение не играет такой важной роли, как в торговле. Опытный продавец видит в собственном воображении достоинства товаров или услуг, которые предлагает, и если он не умеет это делать, то не добьется успеха в торговле.

Несколько лет назад была заключена сделка, объектом которой был не товар, а свобода человека, находившегося в заключении в тюрьме штата Огайо. Чтобы вы поняли, какую роль воображение играет в торговле, я проанализирую эту сделку. Прошу прощения за ссылку на личный опыт; этого нельзя избежать, не уничтожив ценности иллюстрации.

Несколько лет назад меня попросили выступить перед заключенными тюрьмы штата Огайо. Выйдя на возвышение, я увидел среди слушателей человека, которого больше десяти лет назад знал как преуспевающего бизнесмена. Я способствовал освобождению этого человека — его звали Б., и рассказ об этом попал на страницы буквально всех ведущих газет Америки. Может, и вы его вспомните.

Закончив выступление, я поговорил с мистером Б. и узнал, что он приговорен к двадцати годам заключения за мошенничество. Выслушав его рассказ, я сказал:

— Я вытащу вас отсюда меньше чем за два месяца! С невеселой улыбкой он ответил:

— Восхищаюсь вашей решительностью, но сомневаюсь в здравости суждений. Вы ведь не знаете, что свыше двадцати влиятельных людей испробовали все средства, чтобы добиться моего освобождения, и безуспешно. *Это невозможно/*

Вероятно, последние слова — «Это невозможно» — я воспринял как вызов. Я вернулся в Нью-Йорк и попросил жену упаковать вещи и подготовиться к долгой жизни в . Коламбусе, где помещается тюрьма штата Огайо.

В моем сознании возникла определенная цель. Этой целью было освободить Б. из тюрьмы. Но я не просто хотел освободить его, а сделать это так, чтобы стереть с его груди алую надпись «преступник» и в то же время принести пользу всем, кто поможет его освободить.

Я ни разу не усомнился в том, что добьюсь освобождения: ни один торговец не заключит сделку, если сомневается в ее возможности. Мы с женой переехали в Коламбус и поселились

там.

На следующий день я обратился к губернатору Огайо и в следующих словах изложил цель своего посещения:

«Губернатор, я пришел попросить вас освободить из тюрьмы Б. У меня есть достаточно причин просить его освобождения, и я надеюсь, что вы освободите его немедленно, но я готов ждать его освобождения, сколько бы на это ни потребовалось времени.

Во время своего заключения в тюрьме штата Огайо Б. разработал систему письменных инструкций, как вам, конечно, известно. Он убедил 1729 из 2518 заключенных пройти его инструктивный курс. Ему удалось получить достаточное количество учебников и материалов для занятий, и все это он сделал, не затратив ни цента из денег штата Огайо. Директор и капеллан тюрьмы рассказали мне, что он строго соблюдает все тюремные правила. Несомненно, человек, который сумел повлиять на 1729 заключенных и убедить их заняться самоусовершенствованием, не может быть плохим.

Я пришел к вам попросить освободить Б., потому что хочу поставить его во главе тюремной школы, которая даст 160 тысячам заключенных в других тюрьмах Соединенных Штатов шанс стать лучше под его влиянием. Я готов принять на себя всю ответственность за его поведение после освобождения.

Таково мое дело, но прежде чем вы дадите ответ, я хочу сказать вам, что хорошо сознаю: ваши недруги постараются воспользоваться этим освобождением и будут вас за него осуждать; если вы освободите Б, это может стоить вам многих голосов при избрании на новый срок».

Сжав кулаки и выставив вперед решительно нижнюю челюсть, губернатор Огайо Вик Донахью ответил:

— Если вы хотите так использовать Б., я освобожу его, даже если это будет мне стоить пяти тысяч голосов. Однако до того, как я подпишу помилование, вы должны встретиться с комиссией по помилованиям и получить ее согласие. Хочу также, чтобы вы получили согласие директора и капеллана тюрьмы. Вы ведь знаете, что губернатор подчиняется общественному мнению, а эти джентльмены как раз представляют общественное мнение.

Сделка была совершена, и вся транзакция потребовала не больше пяти минут.

На следующий день я вернулся в офис губернатора в сопровождении тюремного капеллана и сообщил губернатору, что директор тюрьмы и комиссия по помилованию дали свое согласие на освобождение. Три дня спустя губернатор подписал распоряжение, и Б. свободным человеком вышел из ворот тюрьмы.

Я перечислил все эти подробности, чтобы показать, что ничего трудного в этой транзакции не было. Основания для освобождения были подготовлены до того, как я появился на сцене. Это сделал сам Б. своим хорошим поведением и услугой, оказанной 1729 заключенным. Создавая первую в миру систему заочного образования для тюрем, он создал ключ, который открыл дверь его камеры.

Почему же те, кто до меня просили его освободить, потерпели неудачу?

Потому что им не хватило воображения!

Может быть, они просили губернатора помиловать Б. потому, что его родители были известными людьми, или потому, что он окончил колледж, или просто потому, что он хороший человек. *Они не сумели дать губернатору штата Огайо достаточный мотив для оправдания этого помилования,* потому что в противном случае он освободил бы Б. задолго до того, как на сцене появился я и попросил об этом.

До первого посещения губернатора я изучил все факты и в воображении увидел себя в губернаторском кабинете и решил, что именно буду говорить и какое обращение подействовало бы наиболее сильно на меня, будь я на месте губернатора.

Когда я просил помиловать Б, я делал это во имя всех заключенных тюрем Соединенных Штатов, которые могут воспользоваться разработанной Б. системой обучения. Я ничего не сказал о его выдающихся родителях. Ничего не сказал о своей дружбе с ним в прошлом. Ничего не сказал о том, что он достойный человек. Все это могло послужить основанием для освобождения, но казалось незначительным по сравнению с главным и разумным основанием: после его освобождения тысячи человек ощутят благотворное воздействие его системы.

Когда губернатор Огайо принимал решение, не сомневаюсь, что судьба самого Б. при этом отошла на второй план. Несомненно, губернатор оценил возможную пользу не для Б., а для 160 тысяч мужчин и женщин, которым может помочь Б., если будет освобожден.

И все это — воображение!

А также торговое мастерство. Говоря об этом случае, один человек, который больше года тщетно добивался освобождения Б., спросил:

— Как вы это сделали? А я ответил:

— Более легкой задачи у меня не было, потому что вся основная работа была проделана до того, как я взялся за дело. В сущности освободил себя сам Б.

Собеседник удивленно посмотрел на меня. Он не понимал того, что я пытался сказать: любое дело поддается решению, если подойти к нему с правильного направления. В освобождении Б. свою роль сыграли два важных фактора. Первый: то, что он сам дал основания для своего освобождения до того, как я взялся за дело; и второй: до того, как обратиться к губернатору, я совершенно убедил себя в том, что имею право просить помиловать Б. и поэтому без труда и убедительно изложил свою просьбу.

Еще раз приношу извинения за ссылки на собственный опыт: просто вся Америка знакома с описанным случаем. Я сыграл в этом деле самую малую роль, потому что не сделал ничего особенного, только использовал свое воображение как сборочный цех, в котором были соединены все элементы сделки. То же самое мог проделать в воображении любой торговец.

Требуется немалое мужество, чтобы так свободно употреблять местоимение первого лица, как сделано в связи с этим случаем, но так лучше объясняется ценность принципа воображения в деле, с которым знакомы почти все.

Не могу припомнить в своей жизни другой случай, когда бы более ясно проявлялись все пятнадцать принципов, на которых основан данный курс.

Это еще одно звено в длинной цепи доказательств силы воображения как ведущего фактора в

торговом деле. Существуют миллионы подходов к любой проблеме, но только один из них лучший. Найдите этот подход, и ваша проблема будет легко решена. Каким бы хорошим ни был ваш товар, существуют миллионы способов неверно представить его. Найти верный способ вам поможет ваше воображение.

В своих поисках верного пути представления товара или услуг не забывайте о своеобразной особенности человечества:

Люди легче согласятся с вашим предложением, если оно приносит выгоду не только вам, но и третьему лицу.

Сравните это утверждение с тем, что я просил губернатора освободить Б. не ради меня, не ради самого Б., а ради 160 тысяч заключенных тюрем Америки.

Продавцы, обладающие воображением, всегда представляют свой товар так, чтобы были ясны его выгоды для перспективного покупателя. Очень редко покупка совершается для того, чтобы сделать добро продавцу. Человеку свойственно делать то, что приносит ему выгоду. Это холодный и неоспоримый факт, что бы ни утверждали идеалисты!

Совершенно очевидно: *люди эгоистичны.*

Понять эту истину — значит понять, как представить ваше дело, просите ли вы освободить человека из тюрьмы или предлагаете какой-то товар. В своем воображении так планируйте представление своего дела, чтобы были ясны сильнейшие и наиболее привлекательные преимущества для покупателя.

Это и есть воображение!

Некий фермер переселился в город, взяв с собой хорошо обученную пастушью собаку. Вскоре он понял, что собаке не место в городе, и решил от нее «избавиться». (Обратите внимание на слово в кавычках.) Взяв с собой собаку, он отправился в сельскую местность и постучал в дверь фермы. Вышел человек на костылях. Владелец собаки поздоровался и сказал:

— Не хотите ли купить пастушью собаку, от которой мне нужно избавиться?

Человек на костылях ответил:

— Нет! — и закрыл дверь.

Владелец собаки обошел еще с полдюжины ферм, задавая тот же вопрос и получая тот же ответ. Решив, что собака никому не нужна, он вернулся с ней в город. Вечером он рассказал о своей неудаче человеку с воображением. Тот выслушал, как владелец тщетно пытался «избавиться» от собаки. «Позвольте мне избавить вас от собаки», — сказал человек с воображением. Владелец согласился.

На следующее утро человек с воображением остановился у фермы — той самой, первой, куда накануне постучался хозяин собаки. Вышел тот же старик на костылях.

Человек, держа собаку на поводке, сказал ему:

— Я вижу, вы страдаете ревматизмом. Вам нужна хорошая собака, которая будет выполнять ваши приказы. У меня здесь собака, которая приучена приводить домой коров, отгонять

диких животных, охранять стада и выполнять другие полезные дела. Вы можете купить эту собаку за сто долларов.

— Хорошо, — согласился калека. — Я ее возьму! И это тоже воображение!

Никто не хотел собаку, от которой хозяин пытался «избавиться», но большинству нужна собака, которая охраняет стада, пригоняет домой коров и способна на другие полезные дела.

Собака была та же самая и калека тот самый, что отказался накануне, но собаку продавал уже не тот, кто хотел от нее «избавиться». Если вы будете использовать свое воображение, то поймете, что никто не хочет того, от чего другой стремится «избавиться».

Помните, что я сказал о законе притяжения, согласно которому «подобное притягивает подобное»? Если вы выглядите и действуете, как неудачник, вы притянете к себе только неудачи.

Чем бы вы ни занимались в жизни, ваша работа требует воображения.

Ниагарский водопад был только ревущей массой воды, пока человек с воображением не обуздал ее и не превратил напрасно теряющуюся энергию в электрический ток, который теперь движет колесами промышленности. До прихода этого человека с воображением миллионы людей видели и слышали этот ревущий водопад, но им не хватало воображения, чтобы обуздать его.

Если ветры фортуны временно дуют вам в лицо, помните, что вы можете обуздать их и заставить нести к вашей определенной цели благодаря использованию воображения. Змей поднимается против ветра, а не по нему.

Доктор Фрэнк Крейн был третьесортным проповедником, пока бедность прихожан, которые не могли оплатить его службу, не заставила его использовать воображение. Теперь, ежедневно посвящая час написанию эссе, он зарабатывает больше ста тысяч в год.

Бад Фишер когда-то получал гроши, а теперь зарабатывает семьдесят пять тысяч ежегодно, веселя читателей своими комиксами о Матте и Джефе. Поскольку его рисунки не искусство, он продает свое воображение.

Анализируя эти иллюстрации, вы можете заметить, что важную часть этих достижений составляло внимательное изучение человеческой природы. Чтобы с выгодой использовать свое воображение, вы должны хорошо понимать мотивы, которые заставляют людей совершать одни поступки и воздерживаться от других. Если воображение поможет вам понять, как быстро люди отзываются на просьбы, которые соответствуют их интересам, вы можете достичь практически чего угодно.

Я ехал в машине, которую мой друг вел с превышением скорости. Нас догнал полицейский на мотоцикле и объявил моему другу, что арестует его за превышение скорости. Друг приятно улыбнулся полицейскому и ответил:

— Простите, что вам пришлось нами заниматься в такой дождь, но мне нужно доставить моего друга на десятичасовой поезд, поэтому я ехал со скоростью тридцать пять миль в час.

— Нет, у вас была скорость только двадцать восемь миль в час, — возразил полицейский, — и так как вы сами это признаете, я на этот раз вас отпущу, если в дальнейшем будете следить за

скоростью.

Это тоже было воображение! Даже дорожный полицейский способен прислушаться к разумным доводам, если к нему правильно обратиться, но горе водителю, который попробует накричать на полицейского, утверждая, что у того неисправен спидометр.

Существует форма воображения, относительно которой я должен вас предупредить. Такой вид воображения побуждает некоторых вообразить, что они могут получить что-то ни за что или пробиться наверх, не соблюдая права других людей. В тюрьмах Соединенных Штатов многие тысячи заключенных, и практически все они попали туда потому, что вообразили, будто можно выиграть в игре жизни, не соблюдая права других.

Существуют люди, которые направляют свое воображение в тщетных попытках показать, что произойдет, если «тело, которое невозможно сдвинуть, столкнется с силой, которой невозможно сопротивляться», но такие люди относятся к ведению психиатрических клиник.

Неправильно используют свое воображение молодые люди, которые полагают, что знают о жизни больше «папы». Но этот недостаток со временем проходит. Мои собственные сыновья научили меня многому из того, чему тщетно пытался научить мой «папа», когда я был в их возрасте.

Время и воображение (которое во многих случаях есть продукт времени) учат нас многому, но нет ничего важнее утверждения:

Люди во многих отношениях одинаковы.

Мистер Торговец, если вы хотите знать, что думает ваш клиент, загляните в себя и установите, что думали бы вы сами, оказавшись на месте клиента.

Изучите себя, установите, какие мотивы заставляют вас совершать одни поступки и воздерживаться от других, и вы далеко продвинетесь в правильном использовании воображения.

Величайшее достояние детектива есть воображение. Когда ему предлагают разрешить загадку преступления, он первым делом спрашивает: *«Каков был мотив?»* И если находит мотив, обычно находит и преступника.

Человек, потерявший лошадь, объявил, что заплатит пять долларов нашедшему ее. Несколько дней спустя мальчик, которого все считали слабоумным, пришел, ведя на поводу лошадь, и потребовал вознаграждение. Владельцу лошади стало любопытно, как мальчик ее нашел. «Как ты догадался, где ее искать?» — спросил он, и мальчик ответил: «Я просто подумал, куда пошел бы, если бы был лошадью, а потом пошел туда, и лошадь была там». Неплохо для «слабоумного». Многие не считающиеся слабоумными проживают всю жизнь, не проявляя такого воображения, как этот мальчик.

Если вы хотите узнать, что будет делать другой человек, используйте свое воображение, поставьте себя на его место и узнайте, что бы стали делать вы сами. Это и есть воображение.

Каждый человек в чем-то должен быть мечтателем. В каждом деле нужен мечтатель. Он нужен в каждой профессии и в любой отрасли промышленности. Но мечтатель должен быть также деятелем или вступить в союз с человеком, который умеет претворять мечты в реальность.

Величайшее государство на нашей планете было зачато, рождено и взращено в результате действия воображения нескольких человек, которые умели совмещать мечты с действиями!

Ваш мозг способен создать множество новых и полезных комбинаций старых идей, но самое главное — он может создать вашу определенную главную цель, которая принесет вам то, чего вы больше всего желаете.

Ваша главная цель может быстро превратиться в реальность, после того как вы сформировали ее в колыбели своего воображения. Если вы неуклонно следовали инструкциям, изложенным во втором уроке, вы уже идете по пути к успеху, потому что знаете, чего хотите, и у вас есть план достижения своего желания.

Битва за успех наполовину выиграна, когда человек знает, чего хочет. Она выиграна полностью, если он не просто знает, чего хочет, но и принял решение добиваться своего любой ценой.

Выбор определенной главной цели требует и воображения и решимости! Сила решимости растет с употреблением. Решимость в определении главной цели помогает достигнуть решимости и в других делах.

Конкуренты и временные неудачи обычно бывают замаскированным благословением, потому что заставляют использовать воображение и решимость. Человек обычно сражается лучше, когда прижат спиной к стене и знает, что отступления нет. Тогда он принимает решение сражаться, а не бежать.

Воображение никогда не бывает таким активным, как в чрезвычайных обстоятельствах, требующих быстрых и определенных решений и действий.

В такие моменты человек принимает решение, создает планы и использует воображение так, что его можно назвать гением. Многие гении рождены необходимостью необыкновенного напряжения воображения в результате ситу-. ации, которая требует быстрой мысли и решения.

Хорошо известно, что единственный способ сделать полезными изнеженных юношу или девушку — это заставить их самих обеспечивать себя. Такое положение заставляет их применять воображение и принимать решения, которые раньше от них не требовались.

Преподобный П.У. Уэлшаймер служит пастором в Кантоне, штат Огайо, уже почти четверть столетия. Обычно пасторы не служат так долго в одной церкви, и преподобный Уэлшаймер не стал бы исключением из этого правила, если бы не применил воображение в своих пасторских обязанностях.

Три года — таково обычное время нахождения пастора в одном приходе, прежде чем им начнут тяготиться.

При церкви, в которой служит преподобный Уэлшаймер, действует воскресная школа на 5 тысяч учеников — самая большая в Соединенных Штатах.

Ни один пастор не может оставаться четверть века во главе прихода с полного согласия прихожан и при этом создать воскресную школу такого размера, не применяя законы инициативы и лидерства, определенной главной цели, веры в себя и воображения.

Автор настоящего курса изучил методы, применяемые преподобным Уэлшаймером и описывает их для пользы изучающим курс.

Хорошо известно, что споры, ревность, зависть и прочее часто ведут к разногласиям, которые делают необходимым смену церковного лидера. Преподобный Уэлшаймер обошел эти препятствия своеобразным применением закона воображения. Когда в церкви появляется новый прихожанин, пастор немедленно дает ему ОПРЕДЕЛЕННОЕ задание, как можно более полно соответствующее темпераменту, подготовке и деловой квалификации этого человека. Пользуясь словами самого пастора, он «делает каждого члена паствы таким занятым, что у того не остается времени на споры и ссоры с другими членами».

Неплохо бы эту политику применить в бизнесе и других сферах. Старинная пословица «ленивые руки — лучшее орудие дьявола» не просто игра слов, это правда.

Дайте человеку занятие, которое ему нравится, позвольте ему этим заниматься постоянно, и он не превратится в дезорганизующую силу. Если какой-либо член воскресной школы не появится на занятиях два раза подряд, специальный комитет должен установить причину пропуска. Задания находятся практически для каждого прихожанина. Преподобный Уэлшаймер передал прихожанам контроль за малолетними преступниками, которых должны заинтересовать церковными делами. Он организатор высшего типа. Его усилия привлекли внимание деловых людей со всей страны, и банки, заводы, фирмы, признавшие в нем истинного лидера, так часто предлагали ему работу за солидное вознаграждение, что невозможно перечислить.

В подвале церкви преподобный Уэлшаймер установил печатный станок, на котором печатается еженедельная церковная газета, которую получают все прихожане. Подготовка и доставка этой газеты — еще один источник занятий для прихожан, которые живо ею интересуются. Газета посвящена исключительно церковным делам и делам прихожан. Каждый прихожанин читает ее от строчки до строчки, потому что всегда есть шанс встретить свое имя в местных новостях.

При церкви действует очень хороший хор и оркестр, которого не постыдились бы лучшие театры. Таким образом преподобный Уэлшаймер добивается двух целей: развлекает прихожан и помогает самым «темпераментным» членам не попасть в неприятности, давая им возможность делать то, что им нравится больше всего.

Покойный доктор Харпер, бывший президент Чикагского университета, был одним из самых эффективных руководителей колледжей свого времени. У него была способность получать для университета большие суммы. Именно он убедил Джона Д. Рокфеллера передать Чикагскому университету миллионы долларов.

Изучающим данный курс полезно познакомиться с техникой доктора Харпера, потому что он был лидером высшего порядка. Больше того, он сам мне говорил, что его лидерство никогда не было результатом случайности или совпадения, но всегда следствием тщательно спланированной процедуры.

Нижеследующий пример покажет, как доктор Харпер использовал воображение для получения крупных денежных сумм.

Ему необходим был миллион долларов для строительства нового корпуса. Перебрав всех состоятельных граждан Чикаго, к которым можно обратиться за деньгами, он отобрал двоих — миллионеров и злейших врагов.

Один из этих двоих тогда возглавлял Чикагскую трамвайную компанию. Выждав полудня, когда служащие и в первую очередь секретарь хозяина уйдут на ланч, Харпер беспечно зашел в офис и, никого не встретив, направился прямо в кабинет «жертвы», которую и удивил своим неожиданным появлением.

«Меня зовут Харпер, — сказал доктор, — и я президент Чикагского университета. Прошу простить мое вторжение, но я никого не застал в вашем офисе, поэтому взял на себя смелость обратиться прямо к вам.

Я много раз думал о вас и о вашей системе трамвайного транспорта Вы создали удивительную систему, и я понимаю, что ваши усилия принесли вам большие деньги. Но недавно мне пришло в голову, что вы тоже со временем уйдете в Великое Неизвестное и не оставите никакого памятника себе, потому что ваши деньги перейдут к другим, а деньги очень быстро меняют свою идентичность со сменой владельца.

Я подумал, что у вас есть возможность увековечить свое имя, если я разрешу вам построить новый корпус на университетской территории и назвать его вашим именем. Я бы давно предложил это вам, но один из членов нашего совета считает, что эта честь должна быть оказана мистеру Х. (главному врагу главы трамвайной компании). Лично я всегда предпочитал вас и, если получу ваше согласие, постараюсь убедить других членов совета.

Однако я не прошу вас принимать решение немедленно, просто проходил мимо и решил заглянуть и встретиться с вами. Подумайте и, если захотите еще раз поговорить со мной, позвоните, когда вам будет удобно.

Всего хорошего, сэр! Был рад возможности познакомиться».

С этими словами он откланялся, не давая владельцу трамвайной компании возможности сказать да или нет. В сущности у трамвайщика вообще не было возможности что-нибудь сказать. Говорил только доктор Харпер. Причем он это сознательно спланировал. В офис он зашел, только чтобы посеять семя, считая, что со временем оно прорастет и расцветет.

Вера его оказалась вполне обоснованной. Не успел он вернуться в свой университетский кабинет, как зазвонил телефон. Говорил владелец трамвайной компании. Он просил принять его, получил согласие, на следующее утро они встретились в кабинете доктора Харпера, а час спустя в руках доктора Харпера был чек на миллион долларов.

Хотя доктор Харпер был человеком невзрачным и маленького роста, о нем говорили, что «он способен добиться всего, чего захочет».

Что давало ему такую возможность?

Всего лишь понимание силы воображения. Допустим, он отправился бы в контору трамвайщика и попросил о встрече. Прошло бы немало времени, прежде чем он действительно увиделся бы с хозяином компании, и тот успел бы понять причину посещения и сформулировать логичный и убедительный повод для отказа.

Сделаем другое предположение. Допустим, свою встречу с трамвайщиком доктор Харпер начал бы так:

— Университету очень нужны средства, и я пришел просить вас о помощи. Вы заработали много денег и в долгу перед общиной, которая позволила вам это сделать. (Что, возможно,

полная правда.) Если вы дадите нам миллион, мы поместим ваше имя на здании, которое хотим построить.

Каков был бы результат?

Прежде всего, здесь нет мотива, достаточного, чтобы убедить трамвайщика. Хотя, скорее всего, правда, что он «в долгу перед общиной», сам он с этим не согласился бы. Во-вторых, трамвайщик оказывался в положении нападающего, а не обороняющегося.

Но доктор Харпер, знавший, как применить воображение, предвидел все эти возможности, излагая свое дело. Во-первых, он поместил трамвайщика в положение обороняющегося, сообщив, что не уверен, что сумеет получить согласие совета на прием денег и название корпуса именем благотворителя. Во-вторых, он усилил стремление трамвайщика назвать здание своим именем, упомянув, что эта честь может быть предоставлена его врагу и конкуренту. Больше того (и это тоже не было случайностью), доктор Харпер апеллировал к одной из самых распространенных человеческих слабостей, показав трамвайщику, как тот может увековечить свое имя.

И все это требовало практического применения закона воображения.

Доктор Харпер был искусным торговцем. Когда он просил у людей денег, он всегда мостил дорогу к успеху, указывая человеку, к которому обращался с просьбой, весомую причину, почему он должен пожертвовать деньги; эта причина подчеркивала какое-нибудь преимущество, которое получал человек в результате своего дара. Часто это было преимущество в бизнесе. Или возможность увековечить свое имя, чтобы оно пережило своего носителя. И всегда просьба о деньгах делалась в соответствии с планом, который был заранее тщательно продуман, украшен и усовершенствован с помощью воображения.

Когда «Закон успеха» был еще в зародышевом состоянии, задолго до того как он превратился в систематический курс инструкций и принял письменную форму, автор читал лекцию о философии успеха в небольшом городе в штате Иллинойс.

Среди слушателей был молодой страховой агент, который только недавно занялся этой деятельностью. Выслушав лекцию, он стал применять то, что узнал о воображении, к своему делу по продаже страховых полисов. В лекции говорилось о ценности объединенных усилий, о том, как совместные усилия помогают удовлетворять интересы каждого участника.

Восприняв это замечание, молодой человек тут же составил план, как добиться сотрудничества группы бизнесменов, никоим образом не связанных со страховым бизнесом.

Прежде всего он отправился к крупнейшему бакалейщику города и предложил, чтобы тот предоставлял каждому покупателю, который ежемесячно покупает товаров не менее чем на пятьдесят долларов, тысячедолларовый полис по страхованию жизни. Сам он обязался сообщать всем клиентам об этом договоре и тем самым привлек много новых покупателей. Бакалейщик поместил в своем магазине аккуратно написанный плакат, извещавший покупателей о предлагаемой бесплатной страховке; тем самым он предлагал посетителям ВСЮ бакалею покупать только у него.

Затем молодой страховой агент заглянул на крупнейшую заправочную станцию в городе и договорился с ее владельцем, что тем клиентам, которые весь бензин, масло и другие необходимые для машины вещества будут покупать только у него, предоставляется бесплатное страхование жизни.

Дальше последовал самый крупный в городе ресторан, с владельцем которого была заключена такая же сделка. Кстати, сделка оказалась очень выгодной для хозяина ресторана, и тот очень скоро развернул рекламную кампанию, в которой утверждал, что его пища настолько здоровая и полезная, что те, кто ест в его ресторане, живут долго, поэтому он готов предоставить каждому регулярному посетителю бесплатную страховку жизни на тысячу долларов.

Затем страховой агент заключил догоюры с местным строителем и агентом по продаже недвижимости: те обещали своим клиентам страховку на сумму, достаточную, чтобы оплатить все расходы, если покупатель умрет до того, как строительство закончится.

Теперь этот молодой человек генеральный агент одной из крупнейших в США страховых компаний, со штабквар-тирой в крупнейшем городе Огайо, и зарабатывает гораздо больше двадцати пяти тысяч в год.

Поворотным пунктом в его жизни стал момент, когда он понял, как практически применять закон воображения.

На его план не существует патента. Любой страховой агент, понимающий цену воображения, может повторить его. Если бы я занимался продажей страховок, то использовал бы этот план так: договорился бы с автомобильными дистрибьюторами крупнейших городов, помогая им продавать машины и в то же время, благодаря их усилиям, сам продавал бы все большее количество страховых полисов.

Воображение — самый главный фактор, связанный с искусством торговли. Искусный продавец всегда систематически использует свое воображение. Опытный торговец всегда ищет идеи, которые позволили бы ему расширить дело.

Воображение можно плодотворно использовать даже при продаже незначительных товаров, таких, как галстуки, рубашки, трикотаж и т. п. Давайте рассмотрим, как это можно сделать.

Я зашел в один из лучших магазинов Филадельфии, чтобы купить себе несколько рубашек и галстуков.

Когда я направился к прилавку с гастуками, ко мне подошел молодой человек и спросил:

— Что вам угодно?

Будь я на его месте, я бы этого не спрашивал. Я и так у его прилавка, и он должен был понять, что я хочу посмотреть галстуки.

Я взял с прилавка два или три галстука, бегло осмотрел их, потом положил назад все, кроме светло-синего, который чем-то мне понравился. Наконец положил и этот галстук и принялся рассматривать остальные.

Молодому человеку за прилавком пришла в голову счастливая мысль. Он схватил ярко-желтый галстук, обмотал вокруг пальцев, чтобы показать, как он выглядит в завязанном виде, и сказал:

— Ну разве не красавец?

Я ненавижу желтые галстуки, и продавец совсем не угодил мне, сказав, что считает красивым

ярко-желтый. На месте продавца я взял бы светло-синий, которому оказал явное предпочтение, и на его примере показал бы, как вы-глядит завязанный галстук. Наблюдая за тем, как покупатель разглядывает галстуки, какие и как он откладывает, я бы понял, что он предпочитает. Больше того, я бы понял, какой именно галстук ему понравился больше других.

Человек не станет стоять у прилавка и разглядывать товар, который ему не нравится. Поведение любого покупателя дает продавцу возможность понять, преимущества какого товара нужно подчеркнуть, чтобы продать его.

Я перешел к стойке с рубашками. Здесь меня встретил пожилой джентльмен, спросивший:

— Я могу для вас сегодня что-нибудь сделать?

Что ж, подумал я про себя, если он может что-нибудь для меня сделать, так именно сегодня, потому что больше я в этот магазин никогда не зайду. Я ответил, что хочу посмотреть рубашки, и описал нужные мне стиль и цвет.

Джентльмен ответил:

— Простите, сэр, но такие рубашки больше не носят, поэтому мы их не выставляем.

Я ответил, что и сам знаю, что такие не носят, и именно поэтому хочу их носить, если, конечно, найду.

Если что-то способно вызвать раздражение у человека — особенно у человека, который точно знает, чего хочет, и описывает, войдя в магазин, — так это ответ «такое больше не носят».

Такой ответ оскорбителен для человека и почти всегда смертельно опасен для продажи. Если бы я был продавцом, я мог бы все что угодно думать о вкусах покупателя, но мне хватило бы такта и дипломатичности не говорить клиенту, что, по-моему, он не разбирается в своем деле. Я бы, напротив, постарался тактично показать ему, что считаю более предпочтительным, по сравнению с тем, что он спросил, если того, что ему нужно, нет в наших запасах.

Один из самых известных и высоооплачиваемых писателей создал себе славу и состояние простым открытием, что выгодно писать о том, что люди уже знают и с чем они согласны. То же самое правило применимо и к торговле.

Наконец пожилой джентльмен достал несколько коробок и начал выкладывать рубашки, которые ничем не походили на то, что я спросил. Я сказал, что мне ничего не подходит, и направился к выходу, и тут он спросил, не хочу ли я взглянуть на отличные подтяжки.

Вы только подумайте! Начнем с того, что я не ношу подтяжки; больше того, в моем поведении и внешнем виде ничто не говорило о том, что я захочу на них взглянуть.

Продавец может попытаться заинтересовать клиента товаром, о котором тот не спрашивал, но делать это нужно тактично и осмотрительно; продавец должен быть уверен, что покупателю это понравится.

Я вышел из магазина, не купив ни галстуков, ни рубашек и чувствуя раздражение из-за того, что мой вкус по отношению к цвету и стилю был неверно понят.

Чуть дальше по улице я зашел в небольшой, на одного продавца, магазин, в витрине которого

были выставлены рубашки и галстуки.

Здесь со мной обошлись совсем по-другому!

Человек за прилавком не задавал ненужных или стереотипных вопросов. Бросив на меня один взгляд, когда я входил, он правильно оценил меня и встретил очень приветливым:

— Доброе утро, сэр! Затем спросил:

— Что вам показать сначала: рубашки или галстуки?

Я ответил, что сначала хочу посмотреть рубашки. Он взглянул на рубашку на мне, спросил размер и тут же начал выкладывать рубашки именно того стиля и цвета, которые я искал, причем я об этом не сказал ни слова. Выложив шесть различных рубашек, он посмотрел, какую я возьму первой. Я по очереди осмотрел каждую и положил их на прилавок, но продавец заметил, что одну из рубашек я разглядывал внимательней, чем остальные, и держал ее в руках дольше. Не успел я ее положить, как продавец взял ее в руки и принялся объяснять, как она сделана. Потом он направился к прилавку с галстуками и вернулся с тремя очень красивыми синими, именно того типа, который я искал, завязал каждый и подержал перед рубашкой, обращая мое внимание на отличную гармонию цветов рубашки и галстука.

Не пробыв в магазине и пяти минут, я купил три рубашки, три галстука и с пакетом под мышкой направился к выходу, зная, что вернусь сюда, когда мне снова понадобятся рубашки и галстуки.

Позже я узнал, что владелец небольшого магазина, в котором я делал покупки, платит ежемесячно аренду 500 долларов и получает достаточный доход, продавая только рубашки, галстуки и воротнички. С такой арендной платой он разорился бы, если бы не его знание человеческой природы, которое помогало ему продавать свои товары почти каждому посетителю магазина.

Я наблюдал, как женщины выбирают шляпки, и всегда удивлялся, как продавцы не могут понять, что нужно именно этой женщине, видя, как она держит шляпку.

Женщина заходит в магазин и просит показать ей несколько шляпок. Продавщица приносит шляпки, а возможная покупательница их примеряет. Если шляпка ей идет, пусть даже слегка, она задержит ее на несколько секунд или минут, но если шляпка ей не нравится, тут же снимет ее с головы, как только продавщица уберет руки.

Наконец попалась шляпка, которая особенно понравилась. Покупательница сообщает об этом способом, который должен понимать любой опытный продавец: убирает волосы под шляпку, сажает шляпку под привычным углом, рассматривает ее сзади с помощью ручного зеркальца. Невозможно не понять этих признаков восхищения. Наконец покупательница снимает шляпку с головы и начинает внимательно ее рассматривать; потом может отложить ее в сторону и примерить другую; в таком случае проницательная продавщица будет держать ту шляпку поблизости и в нужное время снова извлечет ее и попросит покупательницу еще раз примерить.

Внимательно наблюдая за тем, что понравилось и что не понравилось покупательнице, опытная продавщица может за один раз продать женщине три-четыре шляпки; она заметит, что понравилось покупательнице, и сосредоточится именно на этих шляпках.

Это правило применимо ко всем товарам. Если внимательно наблюдать за покупателем, он обязательно покажет, что ему нужно, и если это указание понято, посетитель редко уходит из магазина без покупки.

Я не преувеличиваю, считая, что семьдесят пять процентов клиентов, которые ушли, ничего не купив, сделали это из-за неумения продавцов тактично продемонстрировать товар.

Прошлой осенью я отправился в шляпный магазин, чтобы купить себе фетровую шляпу. Была суббота, середина дня, наплыв покупателей, и потому ко мне подошел один из тех молодых продавцов, которых нанимают в таких случаях. Без видимых причин этот молодой человек достал коричневый котелок и попытался всучить его мне. Я подумал, что он старается позабавить меня, но не стал брать котелок в руки, спросив только: «А сказки по вечерам вы детям не рассказываете?» Он удивленно посмотрел на меня, но не понял, что я хочу сказать.

Если бы я не наблюдал за этим продавцом внимательней, чем он за мной, и не понял бы, что это просто неопыгный молодой человек, которого взяли из-за большого наплыва клиентов, я был бы оскорблен: мало что я терпеть не могу так, как котелки, особенно коричневые.

Случайно происходящее заметил один из опытных продавцов; он подошел, выхватил из рук молодого человека коричневый котелок и с улыбкой в мою сторону спросил: «Какого дьявола ты пытаешься это всучить джентльмену?»

Это помешало мне забавляться, но продавец, сразу признавший во мне джентльмена, продал мне первую же предложенную шляпу.

Посетитель обычно чувствует себя польщенным, если продавец тратит время на изучение его личных вкусов и выкладывает товар, который подходит именно ему.

Несколько лет назад я зашел в один из самых больших магазинов мужской одежды в Нью-Йорке и попросил показать костюм, точно описав, что мне нужно, но не упоминая цену. Молодой человек, готовившийся стать продавцом, ответил, что у них таких костюмов нет, но я заметил именно такой костюм на манекене и обратил на него внимание продавца. Тот сказал:

— А, тот? Но это очень дорогой костюм!

Его ответ меня позабавил, но и рассердил, поэтому я спросил у молодого человека, а что именно во мне свидетельствует, что я не способен купить такой костюм. Тот в замешательстве попытался объяснить, но объяснения были не лучше первого оскорбления, и поэтому я направился к выходу, что-то бормоча про себя насчет «тупоголовых». Но не успел добраться до выхода, как меня перехватил другой продавец, по походке и выражению лица понявший, что я чем-то недоволен.

Очень тактично он завязал со мной разговор, в котором я выложил свое недовольство, и уговорил вернуться и посмотреть костюм. Выходил я из магазина с этим костюмом и двумя другими, которые не собирался покупать.

Такова разница между истинным продавцом и человеком, который только отталкивает покупателей. Позже я привел к этому продавцу двух своих друзей, которые тоже сделали значительные покупки.

Однажды в Чикаго я шел по бульвару Мичиган и увидел в витрине магазина мужской одежды

прекрасный серый костюм. Я не собирался покупать костюм, но мне любопытно было узнать цену, поэтому я открыл дверь и, не заходя, просто просунул голову и спросил у первого увиденного человека, сколько стоит костюм в витрине.

И тут последовало хитроумнейшее торговое маневрирование, равных которому мне редко приходилось наблюдать. Продавец понимал, что ему не продать мне костюм, если я не зайду в магазин, поэтому он ответил:

— Вы не зайдете, сэр, чтобы я мог посмотреть цену костюма?

Конечно, он знал цену, но таков был его способ убедить меня, что он и не собирается продавать мне костюм. Мне, разумеется, пришлось быть таким же вежливым, я сказал: «Конечно!» и зашел.

Продавец сказал:

— Будьте любезны, пройдите сюда, сэр, и я посмотрю для вас цену.

Не прошло и двух минут, как я стоял перед зеркалом, со снятым пальто, готовый примерить костюм, точно такой, как на витрине.

После того как я надел костюм, который точно подошел мне (и это не случайно: продавец сумел точно определить мой размер), мое внимание было привлечено к высокому качеству материала. Я провел рукой вверх и вниз по рукаву, как это делал продавец, описывая достоинства ткани, и действительно она оказалась тонкой и приятной на ощупь. К этому времени я снова спросил о цене и, когда мне ответили, что костюм стоит всего пятьдесят долларов, был приятно удивлен: я уже поверил, что он гораздо дороже. Однако когда я впервые увидел его в витрине, моя оценка на глаз была примерно тридцать пять долларов, и сомневаюсь, что заплатил бы больше, если бы не попал в руки человека, который умеет показать все преимущества товара. Если бы первый примеренный мной костюм оказался на два размера больше или на размер меньше, сомневаюсь, что я бы вообще что-нибудь купил, несмотря на то что во всех магазинах костюмы подгоняются под покупателя.

Я купил этот костюм, поддавшись «импульсу момента», как выражаются психологи, и не я один так покупаю. Единственный промах со стороны продавца привел бы к тому, что сделка не состоялась. Если бы на мой вопрос о цене он просто ответил: «Пятьдесят долларов», я поблагодарил бы его и ушел, не глядя на костюм.

Потом в том же году я купил у того же продавца еще два костюма и, если бы жил теперь в Чикаго, покупал бы у него еще, потому что он показывал только такие костюмы, которые подходили лично мне.

В магазине Маршалла Филда в Чикаго больше товаров, чем в любом другом магазине такого типа во всей стране. Больше того, люди сознательно платят в этом магазине больше и чувствуют себя более удовлетворенными, чем если бы купили тот же товар в другом магазине и дешевле.

Почему?

Существует множество причин, среди которых и то, что товар, который почему-либо не подошел, можно вернуть в магазин и обменять на другой или получить назад деньги — как пожелает клиент. Все товары, купленные у Филда, имеют гарантию.

Другая причина, по которой предпочитают покупать у Филда, в том, что здесь товары демонстрируются лучше, чем в других магазинах. Витрины Филда — поистине произведения искусства, как если бы они создавались исключительно как произведения искусства, а не для демонстрации товаров. То же самое справедлию относительно любой выставки товаров в магазине. Во всем заведении Филда товары расставлены гармонично и правильно сгруппированы, что создает «атмосферу» — не воображаемую, а вполне реальную.

Еще одна причина того, что в магазине Филда покупают больше, чем в любом другом, в тщательном подборе продавцов. Редко встретишь в магазине работника, которого не признал бы социально равным себе и не хотел бы иметь соседом. Немало мужчин познакомились со своими будущими женами именно у Фидда, где те работали продавщицами. Товары, купленные у Фидда, упаковываются и заворачиваются более артистично, чем принято в других магазинах, и это еще одна причина того, что люди приходят сюда и платят дороже.

Поскольку речь зашла об искусной упаковке товара, расскажу о том, что случилось с моим другом. Рассказ должен показать людям, занятым в торговле, как можно использовать воображение даже в таком деле.

У этого моего друга был серебряный портсигар, который он носил много лет и которым гордился, потому что это был подарок его жены.

Постоянное использование отразилось на портсигаре. Он прогнулся, на поверхности появились вмятины, петли расшатались и так далее. Наконец мой друг решил отнести портсигар к филадельфийскому ювелиру Колдуэллу для ремонта. Он оставил портсигар и попросил, когда работа будет закончена, прислать к нему в офис.

Примерно две недели спустя великолепный новый до-ставочный фургон с именем Колдуэлла на борту остановился перед офисом моего друга, из машины вышел приятный молодой человек в аккуратной униформе и протянул пакет, искусно упакованный и перевязанный лентой.

У моего друга как раз был день рождения; забыв об оставленном для ремонта портсигаре и видя красивую упаковку, он, естественно, решил, что кто-то прислал ему подарок.

Секретарь и другие служащие собрались вокруг стола и смотрели, как мой друг разворачивает «подарок». Он разрезал ленту, снял внешнюю обертку. Под ней оказалась упаковочная бумага, украшенная золотыми инициалами Колдуэлла и его торговой маркой. Бумагу тоже сняли, а под ней — замечательная коробочка, выложенная плюшем. Коробочку раскрыли, снова сняли бумажную обертку, и мой друг увидел серебряный портсигар. Тщательно осмотрев его, он понял, что это тот самый портсигар, который он отдал в ремонт, но выглядел он совсем по-другому, благодаря воображению менеджера Колдуэлла.

Каждая вмятина была тщательно выправлена. Петли укреплены, весь корпус отполирован и вычищен и сверкал, как новенький.

Все, включая владельца портсигара, восхищенно ахнули.

А счет? Да, он был большим, но стоимость ремонта не казалась слишком высокой. Кстати, все в этой транзакции, включая упаковку портсигара, красивую упаковочную бумагу, золотые печати, ленту, доставку в новом фургоне, аккуратную внешность доставщика, — все это было тщательно рассчитано психологически и давало основания для высокой цены ремонта.

Люди, как правило, не жалуются на высокие цены, если дорогу к ним мостят хорошее «обслуживание» и украшения. Жалуются на высокие цены и плохое обслуживание.

Из этого случая с портсигаром я извлек серьезный урок для себя и, думаю, его должен извлечь любой занимающийся торговлей.

Товары, которые вы продаете, могут стоить запрашиваемой за них цены, но если вы не сумеете их правильно показать и артистично упаковать, покупатель может обвинить вас в том, что вы запрашиваете слишком дорого.

В Филадельфии, на Брод-стрит, есть фруктовая лавка. Тех, кто в нее заходит, встречает молодой человек в униформе, он открывает перед покупателем дверь. Больше ничего он не делает, только открывает дверь, но с улыбкой (даже если эта улыбка тщательно подготовлена и отрепетирована), и поэтому покупатель, заходя в магазин, чувствует, что ему рады. Владелец лавки специализируется на корзинах с фруктами. У входа в магазин на большой доске выписаны даты отплытия из Нью-Йорка океанских лайнеров. Магазин обслуживает тех, кто хочет, чтобы на борт отплывающим друзьям или родственникам доставили корзину с фруктами. Если невеста, жена или близкий друг человека уплывают, этот человек, естественно, хочет, чтобы в определенное время корзина была готова и украшена. Больше того, он не ищет «дешевого» товара.

Все это продавец учитывает. За каждую корзину с фруктами он получает от десяти до двадцати пяти долларов, хотя за углом на расстоянии в один квартал можно найти фрукты не хуже и гораздо дешевле, только они не будут украшены лентами ценой в семьдесят пять центов.

Лавка небольшая, не крупнее обычного фруктового магазина, но владелец платит ежегодную ренту в пятнадцать тысяч, а получает прибыль больше, чем от полусотни обычных фруктовых лотков, просто потому что знает, как украсить и доставить товар, чтобы польстить тщеславию покупателей. зЭто еще одно доказательство ценности воображения. Американцы — я имею в виду всех американцев, а не только так называемых богатых — любят экстравагантные траты больше всех на земле, но когда дело доходит до упаковки, доставки и прочих украшений, не делающих покупки ценнее, они требуют «класса». Продавец, который это знает и умеет подать свой товар с воображением, собирает богатый урожай от своего знания.

И многие продавцы так и поступают.

Продавец, который понимает важность демонстрации, упаковки и доставки товаров, который знает, как угодить капризам покупателей, может получать большую прибыль от продажи самых обычных товаров, и что еще важнее, он делает это и сохраняет покупателей; они идут к нему охотнее, чем к тем, у кого товар дешевле, но нет украшений и службы доставки.

В «дешевом» ресторане, где кофе подают в тяжелых толстых чашках, а столовая посуда потемнела, сэндвич с ветчиной всего лишь сэндвич с ветчиной, и если хозяин ресторана получает за него пятнадцать центов, то это еще хорошо; но на другой стороне улицы, где кофе подают в красивых тонких чашках на аккуратно застеленных столиках аккуратно одетые молодые женщины, тот же самый сэндвич принесет четверть доллара, не говоря уже о чаевых. Единственное отличие в сэндвиче — это обслуживание: ветчина от того же мясника, хлеб от того же пекаря; оба ресторана покупают продукты у одних и тех же людей. Разница в цене очень значительная, но объясняется не качеством или количеством товара, а

«атмосферой», внешностью.

Люди любят покупать «атмосферу», или внешность. Ф.Т. Барнум, «отец рекламы», выражал это по-другому: «На наш век простаков хватит».

Не будет преувеличением сказать, что знаток торговой психологии может зайти в магазин, располагающий товарами, скажем, на пятьдесят тысяч долларов, и, затратив совсем немного дополнительных денег, добиться того, что эти товары будут проданы за шестьдесят или даже за семьдесят пять тысяч долларов. Он не сделает ничего особенного, только научит продавцов правильно демонстрировать товары и упаковывать их в более красивые коробки.

Мужская рубашка, помещенная в отдельную коробку, с добавлением ленточки и куска упаковочной бумаги для украшения, может принести на доллар или полтора больше, чем та же самая рубашка без артистической упаковки. Я знаю, что это правда, и доказывал столько раз, что не могу сосчитать, чтобы убедить упрямого торговца, который не понимает эффекта «правильной демонстрации».

Или, наоборот, я много раз доказывал, что самую хорошую рубашку нельзя продать даже за полцены, если она не в коробке и лежит на прилавке среди рубашек гораздо худшего качества. Оба утверждения доказывают, что люди в сущности не знают, что покупают; они скорее поддаются на внешность, чем точно определяют качество покупки.

Особенно справедливо это относительно продажи автомобилей. Американцы хотят — больше того, ТРЕБУЮТ модного внешнего оформления машин. Что под капотом или на задней оси, они не знают и готовы не думать об этом, если машина выглядит привлекательно.

Генри Форду потребовалось больше двадцати лет опыта, чтобы постичь справедливость только что сделанного утверждения, и то он признал эту истину, несмотря на всю свою способность к аналитическому мышлению, только тогда, когда его вынудили конкуренты. Если бы не было правдой то, что люди покупают скорее «внешность», а не «реальность», Форд никогда не создал бы свой новый автомобиль. Для психолога эта машина — прекрасное доказательство того, что люди покупают «внешность», хотя стоит, конечно, отметить, что в данном конкретном примере машина действительно имеет реальную ценность.

Урок седьмой

ЭНТУЗИАЗМ

Бы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Энтузиазм есть состояние ума, которое вдохновляет и побуждает человека к действиям ради достижения цели. Но энтузиазм делает больше — он заразителен и действует не только на самого энтузиаста, но и на всех, с кем он вступает в контакт.

Энтузиазм находится в таких же отношениях с человеком, как пар с локомотивом: это жизненная движущая сила, побуждающая к *действиям.* **Величайшие лидеры человечества — те, кто умеет передавать свой энтузиазм последователям. Энтузиазм — важнейший фактор торгового дела. Это самый главный фактор любого ораторского выступления.**

Если хотите понять разницу между человеком, обладающим энтузиазмом и лишенным его,

сравните Билли Санди со средним представителем его профессии. Самая лучшая проповедь не будет услышана, если не опирается на энтузиазм проповедника.

КАК ЭНТУЗИАЗМ ДЕЙСТВУЕТ НА ВАС

Добавьте энтузиазм к своей работе, и она не покажется вам трудной или монотонной. Энтузиазм настолько насытит ваше тело энергией, что вы будете обходиться

вдвое меньшей длительностью сна и в то же время сможете, не уставая, выполнять вдвое и втрое больше работы, чем обычно.

Много лет я работаю по ночам. Однажды, оторвавшись от машинки, я выглянул в окно своего кабинета в Нью-Йорке, как раз напротив Метрополитен Тауэр, и увидел странное отражение луны на этой башне. Отражение серебристо-серого цвета, какого я никогда не видел раньше. Посмотрев внимательней, я понял, что отражается не луна, а раннее утреннее солнце. Это был дневной свет! Я проработал всю ночь, но был так поглощен работой, что ночь пролетела, как один час. Весь следующий день и еще одну ночь я работал, останавливаясь только ненадолго, чтобы слегка перекусить.

Две ночи и день без сна, на легкой пище, без малейшей усталости — это было бы невозможно, если бы я не зарядил свое тело *энтузиазмом.*

Энтузиазм — это не просто фигура речи; это сила, которую вы можете обуздать и использовать с выгодой. А без энтузиазма вы будете напоминать разрядившуюся электрическую батарейку.

Энтузиазм — жизненная сила, которой вы заряжаете свое тело и развиваете в себе динамическую личность. Некоторые люди благословлены энтузиазмом от природы, а другие должны приобретать его. Процедура развития энтузиазма очень проста. Начинается она с выполнения работы, которая вам больше всего нравится. Если у вас нет возможности заниматься такой работой, тогда вы должны выработать *определенную главную цель,* которая включает когда-нибудь в будущем возможность выполнения такой работы.

Счастье — конечная цель человеческих усилий — есть состояние ума, которое может быть достигнуто только в надежде на будущие достижения. Счастье всегда в будущем и никогда — в прошлом. Счастлив только тот человек, который мечтает о достижении еще не достигнутых высот. Дом, которым вы хотите владеть, деньги, которые вы надеетесь заработать и поместить в банк, позиция в жизни, которую вы собираетесь занять, когда будете к этому готовы, и сама подготовка к этому — вот что приносит счастье. И из этого же материала формируется ваша определенная главная цель; именно это вызывает у вас энтузиазм, независимо от вашего нынешнего положения в жизни.

Больше двадцати лет назад меня охватил энтузиазм по поводу одной идеи. Когда эта идея впервые возникла в моем сознании, я не был готов даже к первому шагу на пути ее осуществления. Но я вынашивал ее в голове; заглядывая вперед, я испытывал энтузиазм; я видел в своем воображении время, когда буду готов осуществить свою идею.

Идея была такова: я хотел стать издателем журнала, основанного на Золотом Правиле, и с помощью этого журнала помочь людям сохранить мужество и справедливо обращаться друг с другом.

Наконец мое время наступило! Я написал первую редакционную статью, и это стало

материальным воплощением надежды, которая почти двадцать лет дожидалась своего времени.

Я с энтузиазмом вложил в эту статью все чувства, которые накапливались у меня в сердце почти двадцать лет. Моя мечта осуществилась. Издание журнала, распространяющегося по всей стране, стало реальностью.

Как я уже говорил, эта статья была написана с энтузиазмом. Я с энтузиазмом прочел ее одному своему знакомому. Статья заканчивалась словами: «Наконец двадцатилетняя надежда готова воплотиться в реальность. Для издания журнала нужны деньги, и немало, и у меня нет ни малейшего представления, где я их возьму, но меня это не тревожит: *я знаю, что каким-то образом их получу!»* Когда я писал эти строки, я вливал в них весь свой энтузиазм и всю веру.

Не успел я закончить чтение, как человек, которому я читал — первый и единственный увидевший статью, — сказал:

— Я могу сказать вам, где вы возьмете деньги: я дам их вам.

И дал!

Да, энтузиазм — жизненная сила, настолько жизненная, что человек, обладающий энтузиазмом, не может даже приблизительно определить границы своих достижений.

Прежде чем переходить в следующей части урока, я хочу повторить и еще раз подчеркнуть: вы можете взрастить энтузиазм относительно своей главной цели, независимо от того, в состоянии вы сейчас достичь ее или нет. Вы можете быть далеки от осуществления своей главной цели, но если разожжете в сердце огонь энтузиазма и будете поддерживать горение, вскоре препятствия, мешающие достижению вашей цели, растают словно по волшебству, и вы почувствуете, что владеете силой, о которой даже не подозревали.

КАК ВАШ ЭНТУЗИАЗМ ПОДЕЙСТВУЕТ НА ДРУГИХ

Мы подошли к обсуждению одного из важнейших положений курса — а именно к *внушению.*

В предыдущих уроках упоминалось *самовнушение.* В третьем уроке вы видели, какую важную роль играет самовнушение.

Внушение есть принцип, по которому ваши слова, действия и даже состояние вашего ума влияют на других. Чтобы вы поняли все значение и силу внушения, позвольте напомнить, что говорилось во вступительном уроке о телепатии. Если сейчас вы понимаете и принимаете принцип телепатии (передачи мысли от одного мозга другому без помощи знаков, символов или звуков) как реально существующий, вы, конечно, поймете, почему так заразителен энтузиазм и почему он влияет на всех в пределах досягаемости.

Когда ваш мозг, стимулируемый энтузиазмом, излучает колебания высокой частоты, эти колебания регистрируются всеми окружающими и особенно теми, с кем вы находитесь в близком контакте. Когда оратор «чувствует», что аудитория отзывается на его слова, он просто ощущает, что его собственный энтузиазм воздействовал на умы слушателей таким образом, что они колеблются в гармонии с его умом.

Когда продавец «чувствует» наступление «психологического» момента завершения сделки, он ощущает воздействие своего энтузиазма на мозг перспективного покупателя и настраивает

этот мозг гармонично своему.

Тема внушения составляет такую жизненно важную часть этого урока и вообще всего курса, что я должен описать три пути действия внушения, а именно: что вы говорите, что вы делаете и о чем вы *думаете*.

Если вы испытываете энтузиазм относительно товаров, *и* которые продаете, или услуг, которые предлагаете, или речи, которую произносите, состояние вашего мозга становится очевидным для тех, кто вас слышит, благодаря *тону вашего голоса.* Думали ли вы об этом или нет, но именно тон вашего голоса больше, чем сами слова, убеждает или не убеждает. Никакая комбинация слов не может заменить глубокую веру в свое высказывание, находящую выражение в пылком энтузиазме. Слова — всего лишь лишенные жизни звуки, если они не окрашены чувством, рожденным энтузиазмом.

Здесь печатное слово мне изменяет: я не могу с помощью бумаги и напечатанных букв передать разницу между словами, слетевшими с неэмоциальных губ, не подкрепленными энтузиазмом, и тем, что словно вырвалось из самого сердца, полного чувствами. Но эта разница существует.

Таким образом, ваши слова и то, как они произнесены, могут передавать смысл, противоположный вашим намерениям. Причина многих торговых неудач в том, что продавец представляет свои аргументы в логичных словах, но им не хватает энтузиазма, рожденного искренностью и верой в качество продаваемого товара Слова выражают одно, но тон голоса внушает нечто совсем иное; поэтому сделка не заключается.

То, что вы говорите, очень важно для внушения, но не менее важно и то, что вы делаете. *Ваши действия значат больше слов,* и горе тому, у кого они не гармонируют друг с другом.

Если человек проповедует Золотое Правило как основу поведения, его слова не будут услышаны, если он сам не практикует то, что проповедует. Самая эффективная проповедь Золотого Правила осуществляется при помощи внушения, когда проповедник применяет это правило в своих взаимотношениях с окружающими.

Если продавец автомобилей Форда приедет к перспективному покупателю в «бьюике», все его доказательства высоких качеств «форда» не подействуют. Однажды я зашел в контору компании диктофонов, чтобы взглянуть на аппарат. Дежурный продавец логично описывал достоинства аппарата, а рядом стенограф расшифровывал его деловые письма. Аргументы продавца, которые я сопоставил со старым способом диктовки, не произвели на меня впечатления, потому что действия продавца противоречили его словам.

Ваши *мысли* представляют наиболее важный способ осуществления внушения, потому что именно они контролируют тон вашего голоса и до определенного предела и ваши действия. Если ваши *мысли, слова и действия* находятся в гармонии, вы сможете склонить тех, с кем вступаете в контакт, к вашему образу мыслей.

Продолжим анализ внушения и покажем, как действует этот принцип. Как мы уже видели, внушение отличается от самовнушения только в одном отношении: внушение мы используем, когда — сознательно или подсознательно — воздействуем на других, в то время как самовнушение влияет на нас самих.

Для того чтобы вы могли внушить что-то человеку, его мозг должен находиться в нейтральном состоянии; иными словами, он должен быть открыт и доступен для вашего

метода внушения. Именно здесь терпит неудачу большинство продавцов: они пытаются заключить сделку до того, как мозг перспективного покупателя становится восприимчив или просто нейтрален. Это настолько важное положение урока, что я задержусь на нем, пока не будет сомнений, что вы поняли описываемый мной принцип.

Когда я говорю, что продавец должен нейтрализовать мозг перспективного покупателя до заключения сделки, я хочу сказать, что мозг перспективного покупателя должен стать доверчивым. Очевидно, что нет заранее определенных правил того, как установить это состояние или как нейтрализовать мозг и сделать его открытым. То, что не может быть сформулировано в виде жесткого правила, восполняется изобретательностью продавца.

Я знаю страхового агента, который продает очень дорогие страховые полисы — в сто тысяч долларов и больше. Прежде чем обратиться к перспективному клиенту, агент знакомится в историей этого клиента, включая его образование, финансовое положение, особые привычки, если они есть, его религиозные предпочтения и другие данные, слишком многочисленные, чтобы их можно было перечислить. Вооруженный этой информацией, он договаривается о встрече в условиях, когда возможный клиент известен ему в социальном и деловом отношении. Во время первого посещения ничего не говорится о полисе страхования жизни; то же самое и при второй встрече; иногда агент поднимает тему страховки, только когда близко знакомится с перспективным клиентом.

Тем не менее он не тратит зря свои усилия. Дружеские посещения он использует для того, чтобы нейтрализовать мозг своего будущего клиента; он строит с ним отношения, основанные на доверии» так что когда придет время заговорить о страховке, его будут слушать внимательно и с верой.

Несколько лет назад я написал книгу, озаглавленную «Как продавать ваши услуги». Прежде чем отправлять рукопись издателю, я решил попросить нескольких известных в Соединенных Штатах людей написать письма, которые были бы опубликованы в книге в качестве предисловия. Издатель ждал рукопись, поэтому я торопливо написал восьми или десяти адресатам, кратко сформулировал, что мне нужно, но не получил ответа. Я допустил ошибку, не учтя два существенных требования, необходимых для успеха: я писал письмо так спешно, что сделал это не в духе энтузиазма; и я не сумел написать его так, чтобы нейтрализовать мозг получателей; таким образом, я не сумел вымостить путь к применению принципа внушения.

Обнаружив ошибку, я написал новое письмо, основанное на применении принципа внушения, и на это письмо не только откликнулись все, кому я его отправил, но многие ответы были своего рода шедеврами и послужили замечательным дополнением к моей книге, на что я даже не смел надеяться. Для сравнения, чтобы показать, как принцип внушения может быть использован при написании писем и какую важную роль играет энтузиазм в придании словам «плоти», я привожу здесь оба письма. Будет лишним указывать, какое письмо потерпело неудачу: это совершенно очевидно.

Мой дорогой мистер Форд!

Я только что закончил рукопись новой книги, названной «Как продать ваши услуги». Предполагаю, что книга разойдется в нескольких сотнях тысяч экземпляров, и считаю, что продаже будет способствовать ваше письмо о лучших методах маркетинга личных услуг.

Не уделите ли несколько минут вашего времени и не напишете ли краткое письмо для

опубликования в моей книге? Эту будет большой услугой для меня лично, и читатели высоко оценят ваш вклад.

Заранее благодарен за любое оказанное вами внимание

искренне ваш...

Достопочтенному Томасу Р. Маршаллу, вице-президенту Соединенных Штатов Америки Вашингтон, округ Колумбия

Мой дорогой мистер Маршалл!

Не будете ли вы так добры подбодрить и прислать слово совета нескольким тысячам ваших сограждан, которые не сумели добиться в жизни такого успеха, как вы?

Я заканчиваю рукопись книги, озаглавленной «Как продать ваши услуги». Главная мысль книги в том, что предоставляемая услуга — это причина, а плата за нее есть результат этой причины; и что плата определяется пропорционально эффективности услуги.

Книга не будет закончена без нескольких слов совета от тех, кто, подобно вам, поднялся с самого низа и достиг завидного положения в жизни. Поэтому если вы изложите свои взгляды, чтобы их знали тысячи людей, предлагающих свои личные услуги, я с помощью своей книги передам им это ваше послание. И ваше слово несомненно попадет к тем честным людям, которые стремятся найти свое место в мире

Я знаю, мистер Маршалл, что вы очень занятой человек, но не забывайте, что, продиктовав вашему секретарю короткое письмо, вы обратитесь с посланием к полумиллиону граждан. В финансовом отношении это будет вам стоить двух центов, которые вы потратите на марку, но если оценивать с точки зрения пользы, которую ваши слова могут принести, они означают разницу между поражением и успехом для тех, кто их прочтет, поверит в них и будет руководствоваться ими.

Сердечно ваш . . .

Давайте проанализируем эти два письма и выясним, почему одно потерпело неудачу, а другое достигло успеха. Анализ следует начать с наиболее фундаментального для торговли положения, а именно с мотива. Совершенно очевидно, что мотив первого письма исключительно в интересе автора. В письме точно определено, что нужно его автору, но не выражено, почему делается просьба и кому выгодно ее исполнение. Вспомните слова во втором абзаце: «Это будет большой услугой для меня лично» и т. д. Возможно, вам эта особенность покажется странной, но большинство людей не хотят оказывать услугу, просто чтобы сделать другому приятное. Если вас попросят оказать услугу, не объяснив, чем это выгодно вам самому, вы не проявите особого энтузиазма; если найдете приемлемую отговорку, вы откажетесь. Но если я попрошу вас оказать услугу, которая принесет пользу третьему лицу, даже если эта польза осуществится через меня; и если эта польза принесет и вам какую-то выгоду, очень много шансов на то, что вы с готовностью пойдете навстречу.

Эту психологическую особенность мы видим в человеке, который бросает нищему на улице самую мелкую монетку или не дает вообще ничего и в то же время с готовностью отдает сотни и тысячи долларов работникам благотворительных организаций, которые действуют ради тысяч.

Но самое неблагоприятное внушение содержится в последнем и самом важном абзаце письма: «Заранее благодарен за любое оказанное вами внимание». Предложение свидетельствует, что автор письма предвидит отказ в своей просьбе. В нем ясно сказывается отсутствие энтузиазма. Оно мостит путь к отказу в просьбе. Во всем письме нет ни одного слова, которое указывало бы на достаточное основание для ответа. С другой стороны, получатель ясно видит, что цель письма — получение ответа, который обеспечит лучшую продажу книги. Самый главный аргумент письма — в сущности, единственный аргумент, связанный с получением ответа, — утрачивается, потому что не содержит реальных мотивов для написания ответа. Этот аргумент не очень определенно упоминается в предложении: «И ваше слово несомненно попадет к честным людям, которые стремятся найти свое место в мире».

Начальный абзац письма нарушает фундаментальное правило торгового дела, потому что ясно указывает: цель письма — получение некоторой выгоды для его автора, но даже не намекает на то, какую соответствующую выгоду получит тот, кому письмо адресовано. Вместо того чтобы нейтрализовать мозг получателя, как следовало бы сделать, письмо достигает как раз противоположного результата: заставляет закрыться перед любыми следующими аргументами; письмо настраивает получателя на отказ. Оно напоминает мне продавца — или, вернее, человека, желавшего стать продавцом, — который однажды обратился ко мне с предложением выписать «Сатердей ивнинг пост». Держа в руках экземпляр журнала, он обратился ко мне со словами, которые внушили ответ на его вопрос:

— Не подпишетесь ли на «Пост», чтобы помочь мне выбраться из затруднений?

Конечно, я отказался! Он сам сделал для меня легким отказ. В его словах не было энтузиазма, а на лице читались тоска и разочарование. Ему необходимо было, чтобы я подписался: в этом не было никаких сомнений; но он не предложил ничего, что соответствовало бы моим интересам, и потому не смог заключить сделку. Но утрата этой единственной сделки была не самым печальным в его положении; самое печальное заключалось в том, что то же самое отношение приведет к неудачам и в других случаях; и так будет продолжаться, пока он не изменит отношение.

Несколько недель спустя ко мне обратился другой агент по подписке. Это была женщина, предлагавшая комбинацию из шести журналов, одним из которых был «Сатердей ивнинг пост», но подход у нее был совершенно другой. Она взглянула на мой стол, на котором увидела несколько журналов, потом на мои книжные полки и с *энтузиазмом* воскликнула:

— О! Я вижу, вы любитель книг и журналов.

Я гордо признал себя виновным в этом. Отметьте слово *«гордо»,* оно имеет важное отношение ко всему инциденту. Я отложил журнал, который читал, когда вошла эта женщина; отложил потому, что понял: это умная женщина Как я пришел к этому заключению, предоставляю решить вашему воображению. Главное же в том, что я отложил журнал и почувствовал, что на самом деле хочу услышать, что она мне скажет.

С помощью восьми слов, плюс приятная улыбка, плюс тон искреннего энтузиазма, она нейтрализовала мой мозг настолько, что я захотел ее выслушать. Этими словами она решила очень трудную задачу, потому что когда она вошла, я заранее решил, что буду продолжать держать журнал и как можно вежливей дам ей понять, что я занят и не хочу, чтобы меня отвлекали.

Я изучаю торговое мастерство и искусство внушения, поэтому я внимательно следил за женщиной в ожидании ее следующего хода. У нее в руках была пачка журналов, и я ожидал,,что она сейчас развернет их и начнет уговаривать меня подписаться, но она ничего подобного не сделала. Вы помните: я ведь сказал, что она не просто продавала подписку на журнал; у нее была комбинация из шести журналов.

Женщина подошла к моим книжным полкам, взяла экземпляр «Эссе» Эмерсона и следующие десять минут так интересно рассуждала об эссе Эмерсона о компенсации, что я совершенно забыл о пачке журналов в ее руках. (Она еще больше нейтрализовала мой мозг.)

Кстати, она дала мне достаточно новых мыслей относительно труда Эмерсона, что позволило мне написать прекрасную статью.

Потом она спросила, какие издания я регулярно получаю, и когда я ответил, улыбнулась и принялась раскладывать передо мной принесенные журналы. Один за другим она анализировала их и объясняла, почему данный журнал мне нужен. В «Сатердей ивнинг пост» я найду лучшую художественную литературу; «Литерари дайджест» в сжатой форме сообщит мне — *как и требуется такому занятому человеку,* — все новости мира; «Американ мэгэзин» сообщит биографии ведущих представителей бизнеса и промышленности, и так далее, пока не прошла весь список.

Но я отвечал на ее предложение не с такой готовностью, на которую она рассчитывала, поэтому она добавила следующее мягкое внушение:

— Человек в вашем положении должен быть хорошо информирован, иначе это отразится на его работе!

Она говорила правду! Это ее замечание — одновременно комплимент и мягкий выговор. Она заставила меня почувствовать неловкость: просмотрела то, что я читаю, и не обнаружила шести ведущих журналов. (Тех шести, которые она распространяла.)

Я начал «поддаваться» и спросил, сколько стоит подписка на шесть журналов. Она добавила заключительный мастерский мазок к шедевру торговых переговоров следующим тактичным ответом:

— Цена? Да она меньше того, что вы получаете за одну страницу машинописи на листе, который вы держали в руках, когда я вошла.

И снова она сказала правду. А как она догадалась, что я держу свою рукопись? Ответ таков: она не догадалась — *она знала).* Она сделала частью своей деятельности тактичные расспросы о сути моей работы, что ни в коем случае не рассердило меня. Она так заинтересовалась рукописью, которую я отложил при ее появлении, что заставила меня рассказать о ней. (Не говорю, что для этого потребовалось большое искусство или лесть: ведь я упомянул, что *это моя рукопись).* В своих ответах на ее расспросы я *признал,* что получаю 250 долларов за 15 страниц. Да, *я уверен, что был настолько неосторожен, что признал: мне хорошо платят за мою работу.*

Возможно, она побудила меня сделать это признание. Во всяком случае, для нее это была ценная информация, и она хорошо использовала ее в нужный психологический момент. Насколько мне известно, в ее план входило тщательное наблюдение за всем увиденным и услышанным с целью найти тему, которая меня интересует. Некоторые продавцы тратят на это время, другие нет; она была среди тех, кто тратит.

Да, она унесла мою подписку на все шесть журналов и двенадцать долларов. Но это не все, что она получила, применив внушение и энтузиазм; она получила разрешение провести подписку в моем офисе, и пятеро моих работников стали подписчиками.

За все время разговора она ни разу показала, что я делаю ей одолжение, выписывая журналы. Напротив, она внушила мне ощущение, что именно она делает мне одолжение. Это было тактичное внушение.

Прежде чем покончить с этим случаем, хочу сделать признание: когда она вовлекла меня в разговор, она сделала это таким образом, что я говорил с энтузиазмом. Для этого были две причины. Одна причина — в ней самой; другая — в том, что она заставила меня говорить *о моей работе.* Конечно, я не предлагаю вам насмешливо улыбнуться над моей неосторожностью, когда вы будете читать это; вы не должны считать, что эта женщина тактично навела меня на мою работу, чтобы нейтрализовать мой мозг; таким образом, когда она заведет речь о журналах, я буду слушать ее так же внимательно, как она слушала меня. Но если вы извлечете такой именно урок из этого примера, я не стану вас останавливать.

Как я уже сказал, в разговоре я вложил в свои слова энтузиазм. Возможно, я заразился энтузиазмом от этой умной женщины. Да, я уверен, что это произошло с первой же ее ремарки; и я так же уверен, что ее энтузиазм был совсем не случайным. Она приучила себя находить в кабинете перспективного подписчика — в его разговоре или в его работе — нечто такое, по поводу чего можно выразить энтузиазм.

Помните, внушение и энтузиазм идут рука об руку!

Я помню, словно это было вчера, чувство, которое охватило меня, когда агент, стремившийся стать продавцом, протянул мне «Сатердей ивнинг пост» и сказал:

— Не подпишетесь ли вы на «Пост», чтобы помочь мне выбраться из затруднений?

Слова его были холодны и лишены жизни; они вызывали в моем сознании впечатление холода. Я хотел, чтобы этот человек побыстрее вышел в ту же дверь, в какую вошел. Имейте в виду, я по характеру человек дружелюбный, но тон его голоса, выражение лица, все поведение *внушали,* что он просит об одолжении для себя, ничего не предлагая взамен.

Внушение — один из самых тонких и мощных принципов психологии. Вы используете его всегда, когда говорите и думаете, но если вы не осознаете разницы между негативным и позитивным внушением, вы можете использовать его так, что оно принесет вам не успех, а поражение.

Наука установила, что с применением негативного внушения можно вообще уничтожить жизнь. Несколько лет назад один преступник во Франции был приговорен к смерти, но до казни с ним провели эксперимент, который неопровержимо доказал, что можно вызвать смерть применением внушения. Преступника подвели к-гильотине, завязали ему глаза и положили голову под нож. Затем на шею ему опустили тяжелую доску с острым краем, произведя шок, аналогичный тому, какой вызывает острый нож. Затем ему на шею вылили теплую воду и позволили ей стечь по спине, имитируя поток крови. Через семь минут врач констатировал смерть. Воображение преступника, используя принцип внушения, превратило доску в лезвие гильотины и остановило его сердце.

В маленьком городке, в котором я вырос, жила старая женщина, которая постоянно говорила, что боится смерти от рака. В детстве она видела женщину, больную раком, и это зрелище так

подействовало на нее, что она постоянно искала у себя признаки рака. Любую легкую боль или недомогание она считала симптомами этой долгожданной болезни. Я видел, как она кладет себе на грудь руку и восклицает: «Я уверена, что тут растет рак. Я его чувствую». При этом она всегда клала руку на левую грудь.

Так продолжалось больше двадцати лет.

Несколько недель назад она умерла — *от рака левой гру-ди.* Если воображение способно превратить доску в лезвие гильотины, а здоровые клетки тела в паразитов, из которых развивается рак, разве не может оно, правильно нацеленное, уничтожать болезнетворные микробы? Внушение — метод, который используют, когда кажется, что происходит чудо. Я лично был свидетелем снятия с помощью внушения бородавки за сорок восемь часов.

Вы, читатель, можете слечь в постель с самой тяжелой *воображаемой* болезнью за два часа внушения. Если вы пойдете по улице и трое или четверо встречных, кому вы доверяете, скажут вам, что вы плохо выглядите, вы готовы обратиться к врачу. Это напомнило мне встречу с одним страховым агентом. Я договорился о встрече с целью покупки страховки, но не решил, на сколько буду покупать: на десять или двадцать тысяч. Тем временем агент прислал ко мне для освидетельствования врача страховой компании. На следующий день меня пригласили для вторичного осмотра. На этот раз обследование было более тщательным, и у врача было встревоженное выражение. На третий день меня снова пригласили, и на этот раз меня осматривали два врача. Они провели самое тщательное обследование.

Еще через день агент позвонил мне и сказал:

— Не хочу вас встревожить, но врачи, которые вас осматривали, не могут прийти к единому мнению. Вы еще не решили, какую страховку купите: на десять или двадцать тысяч, поэтому я считаю нечестным сообщать вам результаты обследования, пока вы не примете решение, потому что может показаться, что я вас толкаю на большую сумму.

Я ответил:

— Я уже решил купить полную страховку.

И правда: *я решил купить страховку на двадцать тысяч. Решил в тот момент, как агент внушил мне, что, возможно, у меня какая-то органическая болезнь, которая не позволит мне получить страховку, какую я хотел.*

— Хорошо, — согласился агент. — Теперь, когда вы приняли решение, я могу сказать вам, что два врача считают, что у вас в организме есть микробы туберкулеза, а другие два с этим не согласны.

Трюк сработал. Внушение заставило меня принять решение, и все остались довольны.

А где здесь энтузиазм, спросите вы. Если хотите знать, спросите агента и его четверых медицинских сообщников. Не сомневаюсь, они хорошо посмеялись надо мной. Но трюк-то подействовал. И во всяком случае страховка мне все равно была нужна.

Конечно, если вы страховой агент, вы не ухватитесь за эту идею и не испробуете ее на следующем же клиенте. Конечно, нет!

Несколько месяцев назад я получил один из самых эффективных образцов рекламы, какие

только мне приходилось видеть. Это была аккуратная небольшая книга, в которой агент по страховке автомобилей собрал со всей страны сообщения о краже машин. Из сообщений следовало, что за один день крадут шестьдесят пять машин. И приписка, содержащая внушение:

«Ваша машина может быть следующей. Она застрахована?»

Ниже имя агента, его адрес и номер телефона. Не успев прочесть и двух страниц книга, я позвонил агенту и расспросил его о цене страховки. Он пришел ко мне, и окончание истории вы знаете.

Вернемся к двум письмам и проанализируем второе, которое принесло желаемые ответы от всех адресатов. Внимательно прочтите его первый абзац, и вы заметите, что в нем содержится вопрос, на который можно ответить только одним способом. Сравните с начальным абзацем перюго письма и спросите себя, какой из них произвел бы на вас лучшее впечатление. Этот абзац преследует две цели. Во-первых, он предназначен для нейтрализации мозга, чтобы в дальнейшем письмо читалось непредвзято. Во-вторых, в нем содержится вопрос, на который можно ответить только одним способом. Этот ответ готовит читателя к восприятию того, что изложено в последующих абзацах.

Во втором уроке курса вы прочли, что Эндрю Карнеги отказался ответить на мой вопрос о том, чему он обязан своим успехом, пока я не определю понятие успеха. Он сделал это, чтобы избежать недоразумений. Первый абзац письма, которое мы анализируем, сформулирован так, что представляет объект письма и в то же время вынуждает читателя признать этот объект разумным.

Всякий, кто ответит отрицательно на вопрос, заданный в этом абзаце обсуждаемого письма, изобличает себя в эгоизме, и никто не хочет испытывать вину перед таким обвинением. Как фермер пашет землю, вносит удобрения, боронит и готовит к приему семян, чтобы быть уверенным в урожае, так этот абзац удобряет мозг читателя и готовит к приему семени, которое с помощью тактичного внушения будет внесено следующими абзацами.

Внимательно прочтите второй абзац письма, и вы заметите, что в нем содержится утверждение, в котором читатель не может усомниться и которое не может отвергнуть! Утверждение не оставляет места для возражений, потому что очевидно основано на здравом фундаменте. Это заставляет сделать второй шаг в психологическом путешествии, которое приводит к согласию на просьбу, тщательно сформулированную в третьем абзаце. Просьба изложена так, чтобы не рассердить читателя: «Поэтому, если вы изложите свои взгляды, чтобы их знали тысячи людей, предлагающих свои услуги, я с помощью своей книги передам им это ваше послание» и т. д. Проанализируйте, как выражена мысль в этом предложении и, учтя также предыдущие предложения, вы поймете, что это даже не просьба, и *ничто не свидетельствует о том, что автор письма получает какую-то личную выгоду.* Если это и просьба, то ради блага других.

Теперь прочтите заключительный абзац и заметьте, как тактично звучит внушение: если адресат не откликнется, он окажется в положении человека, который настолько не заботится о тех, кому повезло меньше, чем ему самому, что жалеет для них двух центов на марку и нескольких минут своего времени.

С начала и до конца письмо содержит внушение, но это внушение так тщательно запрятано, что становится очевидным только при тщательном анализе текста.

Все письмо построено так, что если читатель отложит его в сторону, не отвечая, ему придется столкнуться с собственной совестью. Это воздействие усиливается последними десятью словами «кто их прочтет, поверит в них и будет руководствоваться ими».

Письмо превращает совесть адресата в союзника автора; оно загоняет читателя в угол, как охотник загоняет кролика в старательно подготовленную сеть.

Лучшим доказательством верности анализа служит тот факт, что все адресаты письма ответили на него, хотя все они люди очень занятые и обычно на такие письма не отвечают. Письма не только содержали ответ, но все написали их лично, за исключением покойного Теодора Рузвельта: письмо с его подписью написано секретарем.

Джон Уонамейкер и Фрэнк А. Вандерлип написали лучшие из когда-либо прочитанных мною письма; каждое из этих писем — шедевр, достойный украсить гораздо более солидный том, чем та книга, для которой эти письма предназначались. Эндрю Карнеги тоже написал письмо, которое стоит обдумать всем, кто предлагает личные услуги. Отличное письмо написал Уильям Дженнингс Брайан, а также покойный лорд Нортклиф. Никто из этих людей не написал просто для того, чтобы доставить мне удовольствие, потому что, за исключением четырех, я был с ними не знаком. Они писали не для того, чтобы оказать услугу мне, — они оказывали услугу себе самим и достойно помогали людям. Возможно, какое-то отношение к этому имел и способ выражения в письме, но я хочу сказать, что упоминавшиеся деятели и многие другие люди их типа обычно охотно помогают, если к ним правильно обратиться.

Хочу воспользоваться этой возможностью, чтобы заметить: все истинно большие люди, с кем я имел честь быть знакомым, были очень доброжелательны и щедры, когда речь заходила о помощи другим. Может, в этом истинная причина того, что они стали большими людьми.

Человеческий мозг — удивительный механизм!

Одна из его отличительных особенностей — все впечатления, получаемые путем внушения или самовнушения, регистрируются вместе, гармоничными группами. Негативные впечатления запасаются в одной части мозга, позитивные — в другой. Когда одно из этих впечатлений (или часть прошлого опыта) привлекается в сознание с помощью памяти, существует тенденция привлекать и все другие впечатления аналогичного характера, словно поднимаешь звено цепи и вслед за ним всю цепь. Например, все, что внушает сомнение, вызывает в сознании эпизоды из прошлого, которые также вызывали сомнение. Если незнакомый человек попросит вас обналичить чек, вы тут же припомните из своего опыта или из опыта других случаи, когда чеки оказывались необеспеченными. Согласно закону ассоциации все аналогичные впечатления, чувства и элементы жизненного опыта хранятся вместе, так что когда вспоминается одно, тут же за ним вспоминается и другое.

Недоверие имеет тенденцию поднимать на поверхность все прошлые случаи, когда испытывалось недоверие. Поэтому опытный продавец всегда старается держаться подальше от тем, которые могут вызвать «цепь впечатлений недоверия», хранящихся у человека из прошлого опыта. Продавец довольно скоро понимает, что порочить конкурента или конкурирующий товар — значит вызвать у клиента определенные негативные эмоции из прошлого опыта, и это делает невозможным нейтрализацию его мозга.

Этот принцип применим ко всем впечатлениям, хранящимся в мозгу. Возьмем, например, чувство страха; как только мы позволим одной-единственной эмоции, как-то связанной со страхом, достичь сознания, она тут же тянет за собой всех своих противных родичей.

Мужество не может проникнуть в сознание, если в нем уже поселился страх. Должно победить что-то одно. Эти чувства не уживаются друг с другом, потому что их невозможно гармонизировать. Подобное притягивает подобное. Каждая мысль, которая содержится в сознании, имеет тенденцию привлекать мысли той же природы. Вы теперь видите, что все мысли, впечатления и эмоции, выросшие на основе прошлого опыта и достигшие сознания, подкрепляются армией той же природы, всегда готовой начать действовать.

Сознательно, с помощью принципов самовнушения и определенной главной цели, внедрите в свой мозг стремление к успеху, и вы увидите, как быстро ваши латентные или недоразвитые способности, проявлявшиеся и в прошлом опыте, активизируются и придут вам на помощь. Зароните в сознание мальчика с помощью принципа внушения желание стать преуспевающим юристом, или врачом, или бизнесменом, или инженером, или финансистом, и если внушение оказалось достаточно глубоким и закрепилось в сознании при помощи повторений, оно начнет подталкивать мальчика к достижению этой цели.

Если вы «глубоко» внедрили внушение, щедро добавьте к нему энтузиазм, ибо энтузиазм — это удобрение, которое обеспечивает устойчивость и быстрый рост внушения.

Вот что я хочу подчеркнуть со всей возможной убедительностью: *наибольшее впечатление производят не столько ваши слова, сколько ТОН и МАНЕРА, в которой вы их произносите.*

Отсюда естественно следует, что для того, чтобы произвести долговременное и благоприятное впечатление, следует подкрепить свои слова искренностью, честностью и серьезностью цели.

Чтобы что-то успешно продать другим, вначале продайте это *себе!*

Недавно ко мне обратился представитель мексиканского правительства, которое хотело использовать мои услуги в качестве автора пропагандистских материалов в пользу тогдашней администрации. Он сказал:

— Поскольку сеньор является сторонником и проповедником философии Золотого Правила и поскольку известно, что он независим и не связан ни с какой политической партией, не согласится ли сеньор приехать в Мехико, изучить экономическое и политическое положение страны, затем вернуться в Соединенные Штаты и написать для газет ряд статей, которые представили бы народу Соединенных Штатов достижения правительства Мексики?

За эту услугу мне предложили.сумму, которую, вероятно, мне не заработать за всю жизнь. Но я отказался от предложения по причине, которая ясна только тем, кто понимает: тот, кто оказывает влияние на других, должен находиться в хороших отношениях со своей совестью.

Я не мог убедительно писать в пользу мексиканского правительства, потому что не верил в него; следовательно, я не мог вложить в свои статьи достаточно энтузиазма, чтобы сделать их эффективными, даже если бы захотел проституировать свои способности и обмакнуть перо в грязные чернила.

Не стану дальше останавливаться на этом случае: те, кто хорошо усвоил принцип самовнушения, не нуждаются в дальнейших объяснениях, а те, кто не усвоил, все равно не поймут.

Никто не может в словах и делах выразить то, во что не верит сам; если он попытается это сделать, его способность влиять на других уменьшится.

Я не верю, что могу попытаться обмануть кого-нибудь, и *твердо знаю, что не смогу обмануть себя*| Такая попытка уничтожила бы власть моего пера и сделала мои слова неэффективными. Только когда я пишу с огнем энтузиазма, горяшим в моем сердце, мои слова благотворно действуют на других; и только тогда, когда я верю в свои слова, я могу заставить аудиторию поверить в них.

Я хотел бы, чтобы вы прочли вслух предыдущий абзац. Да, его стоит выучить наизусть. Больше того, на вашем месте я переписал бы его и поместил на видном месте, где он ежедневно напоминал бы вам о принципе — нет, о законе, неизменном, как закон всемирного тяготения; *без него вы никогда не достигнете видного места в жизни.*

Много раз казалось, что если я буду придерживаться этого принципа, то умру с голоду!

Были времена, когда близкие друзья и деловые советники убеждали меня изменить свою философию ради приобретения того или иного преимущества, но я не поддавался, главным образом, вероятно, потому, что предпочитаю мир и гармонию в сердце материальной выгоде, которую получил бы, если бы пошел на компромисс с совестью.

Как ни странно это покажется, мой отказ идти на сделку с совестью редко основывался на том, что обычно именуют «совестью». Отказ говорить и писать то, во что я не верю, объяснялся исключительно стремлением к миру между мной и моей совестью. Я пытался выразить то, что диктует сердце, потому что хотел придать своим словам «плоть». Можно сказать, что моим движущим мотивом были скорее мои собственные интересы, чем желание быть честным с другими, хотя, насколько могу проанализировать себя, я никогда не стремился быть нечестным с другими.

Человек, идущий на компромиссы с нечестностью, никогда не сможет стать хорошим продавцом. Он все равно выдаст себя, и даже если никто не поймает его на лжи, все равно его слова не достигнут цели, потому что он не сможет придать им «плоть», если они не исходят из сердца и не произносятся с искренним *энтузиазмом.*

И этот абзац я посоветовал бы прочесть вслух, потому что в нем выражен великий закон, который вы должны *понять и применить,* чтобы стать влиятельным человеком в любой области.

Подчеркивая эти свои просьбы, я не позволяю себе излишних вольностей. Я верю, что вы зрелый человек, умный и думающий, но я знаю, что вы можете проглядеть формулировку этого важнейшего закона и не сделать его частью своей повседневной философии. *Я знаю ваши слабости, потому что знаю свои.* Потребовалось двадцать пять лет взлетов и падений — преимущественно падений, — чтобы эти истины подействовали на меня. Я испытывал и их, и их противоположность, поэтому могу говорить не просто как человек, которые *верит* в их истинность, но как человек, который *знает.*

Но что я имею в виду под «этими истинами»?

Чтобы не было недопонимания, чтобы вы не считали мое предупреждение исключительно абстрактным, я повторю, что под «этими истинами» имею в виду следующее:

Вы не сможете внушить словами или делами то, во что не верите сами.

Конечно, это совершенно ясно.

И не сможете вы это сделать по следующей причине:

Если вы идете на сделку со своей совестью, вскоре у вас не будет совести; совесть не сможет вести вас, как не сможет разбудить будильник, если вы не обращаете внимания на звонок.

И это тоже вполне ясно.

Вы спросите, как я стал авторитетом в этой области.

Я стал авторитетом, потому что экспериментировал с этим принципом, пока не убедился, что он действует!

«Но откуда мне знать, что вы говорите правду?» — можете спросить вы.

Ответ таков: *знать можно, только экспериментируя самому или наблюдая за другими — теми, кто применяет этот принцип, и теми, кто не применяет.*

Если вам кажется, что мои аргументы нуждаются в подтверждении, проконсультируйтесь у человека, который пытался «пробиться», не соблюдая этот принцип, и если он не согласится или не сможет сказать вам правду, вы ее все равно получите, анализируя его характер и поведение.

Только одно может дать человеку реальную и долговременную силу — это *характер!* Имейте в виду, что *репутация* — это не характер. Репутация — это то, что думают о человеке; характер — это то, каков он на самом *деле! Человек, обладающий большим влиянием, это человек с настоящим характером.*

Характер — это пробный камень философов, и все, кто им обладает, могут превращать низменные металлы своей жизни в чистое золото. Без *характера* у вас нет ничего; вы сами ничто и не можете быть ничем иным — всего лишь груда плоти, костей, волос, стоящих не больше двадцати пяти долларов. Характер нельзя выпросить, украсть или купить. Его можно только построить; и строить его можно только своими мыслями и делами, и никак иначе.

С помощью принципа самовнушения любой человек может создать сильный характер, каким бы ни было прошлое этого человека. Для настоящего урока вполне уместно подчеркнуть, что все обладающие характером имеют также энтузиазм и являются сильными личностями, способными привлечь к ним других людей с характером.

Далее следуют инструкции, как развить энтузиазм, если вы не обладаете этим редким качеством.

Инструкции простые, но вы ошибетесь, если недооцените их из-за их простоты.

Первое. Изучите все остальные уроки курса, потому что в них содержатся важные инструкции, увязанные с этой.

Второе. Если вы еще не сделали это, простым ясным языком выразите свою определенную главную цель и запишите это выражение; затем запишите план, с помощью которого вы надеетесь достичь своей цели.

Третье. Каждый вечер перед сном читайте формулировку своей определенной главной цели и, делая это, в воображении рисуйте себе картины обладания объектом своей цели. Делайте

это с абсолютной верой в способность достичь своей цели в реальности. *Читайте формулировку вслух, со всем энтузиазмом, каким располагаете, подчеркивая каждое слово. Повторяйте чтение до тех пор, пока тихий внутренний голос не скажет вам, что ваша цель будет достигнута.*

Когда-нибудь вы, читая формулировку своей определенной главной цели, впервые услышите этот внутренний голос; вы можете читать ее пятьдесят и сто раз, прежде чем не придет уверенность, но не прекращайте, пока не почувствуете ее.

Если хотите, можете читать формулировку вашей главной цели, как молитву.

Остальная часть урока предназначена для тех, кто еще не понял силы *веры* и ничего или почти ничего не знает о принципе самовнушения.

Всем, кто относится к таким людям, я бы рекомендовал прочесть седьмой и восьмой стихи седьмой главы и двенадцатый стих семнадцатой главы Евангелия от Матфея.

Вера есть одна из величайших в мире сил, нацеленных на добро. Именно она источник величайших чудес. Всем, кто принимает ее, она дает мир.

Вера включает в себя настолько грандиозный принцип, что ни один человек не может сказать, каковы его пределы и существуют ли вообще эти пределы. *Включите в формулировку вашей определенной главной цели качества, которые хотите развить в себе, и то положение в жизни, которое хотите занять, и, читая эту формулировку, верьте в то, что достигнете своей цели.* Вы не можете пропустить внушение, заключенное в этом уроке.

Чтобы достичь успеха, вы должны быть человеком действия. Просто «знать» недостаточно. Необходимо и *знать* и *делать*.

Энтузиазм — главная пружина мозга, которая побуждает к переводу знаний в действия.

Билли Санди — самый известный евангельский проповедник в нашей стране. Чтобы изучить его технику и психологические методы, автор принимал участие в трех кампаниях преподобного Санди.

Причину успеха Санди можно по существу выразить одним словом - ЭНТУЗИАЗМ!

Эффективно используя закон внушения, Билли Санди передает свой энтузиазм последователям, и они попадают под его влияние. Он «продает» свои проповеди точно такими же методами, как и многие преуспевающие продавцы.

Энтузиазм для продавца так же необходим, как вода для утки.

Любой преуспевающий менеджер по торговле понимает ценность энтузиазма и использует его разными способами как практическое средство для увеличения объемов продажи.

Практически все торговые организации созывают в определенное время общие собрания с целью зарядить сознание своих членов силой, энтузиазмом, а это лучше всего делать в группе, с использованием групповой психологии.

Встречи продавцов можно назвать встречами «оживления», потому что их цель — оживить интерес и вызвать энтузиазм, который позволит продавцам продолжать свою деятельность с

обновленным честолюбием и энергией.

Работая главным менеджером по торговле в Национальной компании кассовых аппаратов, Хью Чалмерс (впоследствии ставший известным в автомобилестроении) оказался в трудном положении, которое грозило и ему самому, и тысячам торговых агентов, находившимся в его подчинении.

Компания испытывала финансовые трудности. Это стало известно продавцам и вызвало у них потерю энтузиазма. Объем продаж все сокращался, и положение наконец стало таким тревожным, что на фабрике компании в Дейтоне, штат Огайо, было созвано общее собрание всех торговых организаций. На него съезжались торговые агенты со всей страны.

Председательствовал на собрании мистер Чалмерс. Начал он с того, что по очереди поднимал лучших продавцов и предлагал им рассказать, что произошло и почему объем торговли сокращается. Они один за другим вставали, и каждый рассказывал свою, полную печали историю. Бизнес идет скверно, не хватает денег, клиенты воздерживаются от покупок до президентских выборов и т. д. Когда пятый продавец принялся объяснять, почему ему не удалось продать обычное количество касс, мистер Чалмерс вскочил на стол, поднял руки, призывая к тишине, и сказал: «ХВАТИТ! Собрание будет закрыто через десять минут, а я за это время почищу обувь».

Потом повернулся к чернокожему мальчишке, который сидел поблизости, и приказал начистить до блеска свои туфли — прямо на столе.

Аудитория была поражена. Некоторые решили, что мистер Сандерс неожиданно спятил. Начали перешептываться.

Тем временем чернокожий мальчик начистил сначала одну туфлю, потом другую, делал он это отлично и неторопливо. Когда он кончил, мистер Чалмерс протянул ему монетку и продолжил свою речь.

— Я хочу, чтобы каждый из вас, — сказал он, — получше разглядел этого мальчика. У него есть разрешение чистить обувь по всей фабрике и в офисе. Его предшественником был белый мальчик, постарше, и хотя компания приплачивала ему пять долларов в неделю, он не смог заработать на жизнь на фабрике, на которой заняты тысячи работников.

Этот цветной мальчик не только зарабатывает на жизнь без всякой поддержки со стороны компании; работая в тех же условиях, с теми же людьми, на той же фабрике, он еженедельно немного откладывает.

Теперь я хочу задать вам вопрос: кто виноват в том, что у белого мальчика было мало работы? Он сам или его клиенты?

Аудитория в едином порыве громко ответила:

— КОНЕЧНО, ВИНОВАТ ОН САМ!

— Именно, — согласился Чалмерс, — а теперь я хочу сказать вам, что вы продаете кассовые аппараты на той же территории, тем же самым людям, в тех же условиях, что и год назад, но продаете меньше, чем раньше. Кто в этом виноват? Вы или покупатели?

И снова послышался единодушный ответ:

— КОНЕЧНО, МЫ!

— Я рад, что вы откровенно признаете свою вину, — продолжал Чалмерс, — и теперь хочу вам сказать, в чем ваша беда: вы слышали разговоры о финансовых трудностях компании, и эти разговоры убили ваш энтузиазм, так что теперь вы делаете меньше усилий, чем раньше. Если вы отправитесь назад в свои округа с определенным решением в течение последующих тридцати дней прислать по пять заказов, у компании не будет никаких финансовых затруднений; нам помогут эти дополнительные заказы. Вы сделаете это?

Все сказали, что сделают, и сделали!

Этот эпизод известен в истории Национальной компании кассовых аппаратов как «чистка обуви Хью Чалмерса ценою в миллион долларов», потому что именно он изменил ход событий и для компании оказался ценней миллионов долларов.

Энтузиазм не знает поражений! Менеджер по торговле, который знает, как вызвать энтузиазм у продавцов, может запрашивать любую цену за свои услуги; и что еще важнее, он способен добиться того, чтобы все его подчиненные зарабатывали больше; таким образом, его энтузиазм приносит пользу не только ему самому, но и сотням других людей.

Энтузиазм никогда не бывает делом случая. Существуют определенные стимулы, которые вызывают энтузиазм, и наиболее важные из них таковы:

1. Исполнение работы, которую любит работник.

2. Окружение, в котором работник сталкивается с другими работниками, полными энтузиазма и оптимизма.

3. Финансовый успех.

4. Полное овладение пятнадцатью законами успеха и повседневное их применение.

5. Хорошее здоровье.

6. Знание того, что ты приносишь пользу другим.

7. Хорошая одежда, подходящая для данного занятия.

Все эти семь стимулов энтузиазма не нуждаются в особых объяснениях, за исключением последнего. Мало кто понимает психологию одежды, поэтому нам придется дать кое-какие объяснения. Одежда составляет самое главное из тех украшений, которыми должен располагать человек, чтобы верить в себя, быть полным надежды и энтузиазма.

ПСИХОЛОГИЯ ХОРОШЕЙ ОДЕЯЩЫ

Когда пришла добрая весть о мире, мое имущество было немногим больше, чем когда я только появился на свет.

Война разорила мой бизнес, и мне пришлось начинать все заново.

Мой гардероб состоял из трех поношенных костюмов и двух мундиров, которые больше не были нужны.

Хорошо зная, что первое и самое прочное представление о человеке составляется по одежде, я сразу отправился к своему портному.

К счастью, портной знал меня много лет и не судил целиком по моей нынешней одежде. Иначе мне пришлось бы плохо.

Имея в кармане меньше доллара, я выбрал ткань для трех дорогих костюмов — дороже мне еще не приходилось носить, — и попросил сшить их немедленно.

Эти три костюма обошлись в 375 долларов!

Никогда не забуду замечание, сделанное портным, когда он измерял мои размеры. Взглянув на три свертка дорогих тканей, которые я отобрал, потом на меня, он спросил:

— Доллар в год, парень?

— Нет, — ответил я, — если бы мне так повезло, что я зарабатывал бы доллар в год, сейчас у меня хватило бы денег заплатить за эти костюмы.

Портной удивленно посмотрел на меня. Не думаю, что он понял мою шутку.

Один костюм был красивого серого цвета, другой — темно-синий, а третий — синий с розовой полоской.

К счастью, портной мне доверял, поэтому даже не спросил, когда я заплачу за эти прекрасные костюмы.

Я знал, что в свое время обязательно за них заплачу, но мог ли я убедить в этом портного? Я все время думал об этом, надеясь, что объясняться не придется.

Затем я навестил галантерейщика и купил у него еще три готовых костюма, подешевле, а также набор лучших рубашек, воротничков, галстуков, свитеров, а еще белье.

Счет у галантерейщика составил чуть больше трехсот долларов.

С небрежным видом процветающего дельца я подписал долговое обязательство и попросил доставить покупки на следующее утро. Я еще не успел нарядиться в новинки, как ко мне начало возвращаться ощущение веры в себя и в успех.

Через 24 часа после окончания войны у меня был долг в 675 долларов.

На следующий день доставили первый из трех заказанных костюмов. Я сразу надел его, сунул в наружный карман новый шелковый платок, в карман брюк положил 50 долларов, которые получил, заложив кольцо, и пошел по чикагской Мичиган-авеню, чувствуя себя богатым, как Рокфеллер.

Все на мне, включая белье, было высшего качества. То, что я еще за это не заплатил, дело только мое и моих портного и галантерейщика.

Каждое утро я надевал совершенно новый костюм и в один и тот же час проходил по той же улице. «Случайно» именно в этот час некий богатый издатель проходил по этой же улице по дороге на ланч.

Я каждый день здоровался с ним, а иногда останавливался, чтобы поболтать минуту-две.

Так продолжалось примерно с неделю. Однажды я, как обычно, увидел издателя, но решил, что проверю, как он отнесется к тому, что я с ним не заговорю.

Следя за ним краем глаза, я смотрел прямо перед собой и уже проходил мимо, как он остановился и подозвал меня к краю тротуара, положил руку мне на плечо, осмотрел с головы до ног и сказал:

— Вы выглядите очень процветающим для человека, только что снявшего форму. Кто вам шьет одежду?

— Ну, именно это костюм пошили Уилки и Селлери, — ответил я.

Тогда он захотел узнать, в каком я бизнесе. Его любопытство разогрела атмосфера процветания, которой я был окружен, и ежедневный новый костюм (я на это и рассчитывал).

Стряхнув пепел с лучшей гаванской сигары, я сказал:

— О, я как раз готовлю материал для первого номера журнала, который собираюсь издавать.

— Новый журнал? — переспросил он. — И как вы его назовете?

— Он будет называться «Золотое Правило Хилла».

— Не забудьте, — сказал мой новый друг, — что я тоже занимаюсь изданием и распространением журналов. Может, смогу помочь и вам.

Именно этого момента я ждал. И именно его имел в виду, когда покупал новые костюмы.

Должен напомнить вам, что этого разговора никогда бы не произошло, если бы издатель видел меня ежедневно с побитым видом, в неглаженном костюме и с выражением бедности в глазах.

Процветающая внешность всегда, без всяких исключений, привлекает внимание. Больше того, такая внешность привлекает доброжелательное внимание, потому что каждый в глубине сердца стремится к процветанию.

Мой друг издатель пригласил меня в свой клуб на ланч. За кофе и сигарами он «уговорил» меня заключить с ним контракт на издание и распространение моего журнала. Я даже «снизошел» до того, чтобы позволить ему снабдить мой журнал начальным капиталом без процентов.

Для тех, кто не знаком с издательским делом, должен объяснить, что для запуска журнала, распространяющегося по всей стране, нужен довольно значительный капитал.

Капитал в таких количествах обычно очень трудно найти, даже с лучшим обеспечением. Для запуска журнала «Золотое Правило Хилла», который, возможно, вам приходится читать, требовалось больше тридцати тысяч, и каждый цент был получен главным образом благодаря хорошей одежде. Конечно, за этой одеждой должны быть и способности, но миллионы способных людей ничего не имеют и о них никто не слышал за пределами общины, в которой они живут.

Некоторым может показаться непростительной экстравагантностью для разоренного человека брать в долг одежду на 675 долларов, но психология этого вложения вполне его оправдала.

Процветающая внешность производила благоприятное впечатление не только на окружающих, от которых мне нужны были одолжения, но и НА МЕНЯ САМОГО.

Я знал не только то, что хорошая одежда произведет благоприятное впечатление на других, я знал также, что она внушит мне веру в себя, без чего я не мог надеяться вернуть утраченное состояние.

Первый урок психологии хорошей одежды я получил от своего друга Эдвина С. Барнса, делового партнера Томаса А. Эдисона. Варне немало позабавил сотрудников Эдисона, когда больше двадцати лет назад приехал в Уэст Орейндж на товарном поезде и заявил, что явился заключать с Эдисоном договор о деловом партнерстве.

На фабрике Эдисона смеялись все, кроме него самого. Эдисон заметил квадратный подбородок и целеустремленное выражение лица молодого Барнса, чего остальные не увидели: ведь молодой человек больше походил на бездомного бродягу, чем на партнера величайшего изобретателя.

Барнс получил свой шанс: его наняли подметать полы в офисах Эдисона!

Это было все, о чем он просил: шанс зацепиться за фирму Эдисона. С этого момента начинается история, которой стоит подражать другим молодым людям, желающим добиться успеха.

Теперь Варне отошел от активной деятельности, хотя он еще сравнительно молод, и проводит большую часть времени в двух своих прекрасных домах в Брейдтауне, Флорида, и Дамарискотте, Мэн. Он мультимиллионер, процветающий и счастливый.

Я познакомился с Барнсом в то время, когда он еще только начинал работать у Эдисона и стоял в начале своего пути к успеху.

Уже в те дни у него был самый большой набор дорогих костюмов, о каком мне только приходилось слышать. Его гардероб состоял из тридцати одного костюма — по одному на каждый день месяца. Барнс никогда не надевал один и тот же костюм два дня подряд.

Больше того, костюмы его были из самых дорогих. (Кстати, пошиты они были тем же портным, который сшил три моих костюма.)

Барнс носил носки по шесть долларов за пару.

Рубашки и прочие детали костюма стоили соответственно. Галстуки ручной работы стоили от пяти до семи с половиной долларов каждый.

Однажды для забавы я попросил его дать мне один из его старых костюмов, который он не носит.

Барнс ответил, что у него нет ни одного костюма, который не был бы ему нужен!

Затем он дал мне урок психологии одежды, который стоит запомнить. «Я ношу тридцать один

костюм не только из-за впечатления, которое это производит на других, — сказал он, — я делаю это главным образом из-за того впечатления, которое они производят на меня».

Затем Барнс рассказал мне о том дне, когда впервые появился у Эдисона. Он сказал, что ему пришлось раз десять обойти вокруг фабрики, прежде чем он набрался храбрости, чтобы зайти, потому что он знал, что выглядит скорее как бродяга, чем желанный работник.

Говорят, Барнс был наиболее способным торговцем из всех, связанных с великим изобретателем из Уэст Орейндж. Все его состояние основано на этой способности, но сам он часто говорил, что никогда не добился бы результатов, которые сделали его богатым и прославили, если бы не понимал психологию одежды.

Я в свое время встречал многих торговцев. За последние десять лет я лично готовил и направлял усилия более трех тысяч торговых работников, мужчин и женщин, и могу сказать, что все без исключения хорошие работники понимали психологию одежды и использовали это свое знание на практике.

Мне приходилось видеть нескольких хорошо одетых торговцев, которые не добились выдающегося успеха в своей сфере, но ни разу не видел я плохо одетого человека, который стал бы звездой в области торговли.

Я так долго изучал психологию одежды и наблюдал ее действие в самых разных сферах жизни, что совершенно убежден: существует тесная связь между одеждой и успехом.

Успех привлекает успех! Невозможно уйти от этого великого универсального закона; поэтому, если вы хотите достичь успеха, постарайтесь выглядеть преуспевающим, кем бы вы в тот момент ни были.

Тем, кто возражает против использования «трюков» или «обмана с одеждой» как средств достижения успеха, я могу сказать, что практически все достигшие успеха открыли некоторые формы стимулов, которые позволяют достичь выдающихся результатов.

Членов антиалкогольной лиги мое сообщение может шокировать, тем не менее это правда: Джеймс Уиткоум Райли написал свои лучшие стихотворения под воздействием алкоголя. (Автор хочет специально подчеркнуть, что он ни для каких целей не рекомендует в качестве стимулов алкоголь или наркотики, поскольку они постепенно разрушают ум и тело тех, кто ими пользуется.) Под воздействием алкоголя Райли приобретал воображение, энтузиазм и становился совершенно другой личностью, согласно воспоминаниям его близких друзей.

Эдвин Барнс побуждал себя к необходимым действиям для достижения успеха при помощи хорошей одежды.

Некоторые мужчины добивались великих достижений, стимулируемые любовью к женщине. Сопоставьте это с краткими замечания Вступительного урока, и, если вы хорошо знаете людей, вы сами сможете закончить обсуждение этого специфического стимула без дальнейших комментариев автора — комментариев, которые не годятся для молодых, изучающих этот курс.

Преступники, занятые опасным делом: грабежом, кражами и т. п. — стимулируют себя кокаином, морфием и другими наркотиками. Даже из этого можно извлечь урок: все нуждаются во временных или искусственных стимулах для больших усилий, которые в повседневной жизни обычно не требуются.

ПРЕУСПЕВАЮЩИЕ ЛЮДИ ОТКРЫЛИ СПОСОБЫ И СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ ПОЛНЕЕ СООТВЕТСТВУЮТ ИХ ПОТРЕБНОСТЯМ И ПРОИЗВОДЯТ СТИМУЛЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЭТИМ ЛЮДЯМ ПОДНЯТЬСЯ НАД УРОВНЕМ ПОСРЕДСТВЕННОСТИ.

Один из самый преуспевающих писателей нанимает оркестр красиво одетых молодых женщин, и они играют, когда он пишет. В искусно украшенном помещении со специальным освещением, одетые в превосходные вечерние платья, эти красивые молодые женщины играют любимую музыку писателя. Сам он говорит: «Под влиянием окружения я пьянею от энтузиазма и поднимаюсь до высот, недоступных в других обстоятельствах. И только в таких условиях я работаю. Мысли возникают в голове, словно их диктует невидимая и неведомая сила».

Автор настоящего курса черпает вдохновение в музыке и живописи. Раз в неделю он по крайней мере час проводит в картинной галерее, глядя на работы мастеров. По его собственным словам, «один час посещения музея заряжает меня энтузиазмом, необходимым для двух дней работы».

Говорят, Эдгар Аллан По написал своего «Ворона» в полупьяном состоянии. Оскар Уайльд писал стихи под воздействием стимулов, которые нельзя упомянуть в данном курсе.

Генри Форд (автор верит в это, хотя должен признать, что это только его мнение) начал восхождение к своим достижениям под влиянием любви к своей очаровательной подруге. Она вдохновляла его, внушала веру в себя и позволила одолеть конкурентов в борьбе, которая почти несомненно прикончила бы десяток обычных людей.

Все эти случаи приводятся как доказательство того, что люди, достигшие выдающихся достижений, случайно или намеренно обнаруживают пути и средства стимулирования энтузиазма в высокой степени.

Сопоставьте сказанное с тем, что говорилось во Вступительном уроке о сверхразуме, и вы получите совершенно новое представление о способе применения этого закона. Вы также лучше поймете истинную цель «объединенных усилий в духе совершенной гармонии», которые составляют лучший способ использования закона сверхразума.

Если человек занимается повседневными делами буднично, вяло, без энтузиазма, он обречен на неудачу. Ничто не спасет его, если он не изменит свое отношение и не научится по своей воле стимулировать тело и мозг до необычных высот энтузиазма!

Еще раз напомню: ваше дело в жизни — добиться успеха!

С помощью стимулов, которые вы приобретете при изучении этой философии, с помощью идей, содержащихся в ней, плюс помощь автора, который поможет вам определить ваши выдающиеся способности, вы сможете разработать ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ПЛАН, способный привести вас к высочайшим достижениям. Но никакой план не даст желаемого результата без помощи влияния, которое заставит вас в духе энтузиазма прилагать больше усилий, чем вы обычно вкладываете в свои повседневные дела.

Теперь вы готовы к уроку самоконтроля.

СЕМЬ СМЕРТОНОСНЫХ ВСАДНИКОВ

Встреча с автором после урока

Семь всадников в порядке представления называются: Нетерпимость, Алчность, Мстительность, Эготизм, Подозрительность, Ревность и «?»

Худший враг человека тот, что ходит под его шляпой. Если бы вы смогли увидеть себя таким, каким вас видят другие, вы обнаружили бы врагов в самом себе и сумели бы изгнать их. Семь врагов, названных в этом эссе, самые обычные, незаметно подталкивающие миллионы мужчин и женщин к поражению. Внимательно изучите себя и установите, кого именно из этих врагов вы скрываете в себе.

Каждый человек с рождения до смерти сражается с ними. Ваш успех во многом зависит от того, как вы ведете свою битву с этими врагами.

Нетерпимость — самый распространенный и опасный враг. Пока вы не одолеете НЕТЕРПИМОСТЬ, вам недоступно точное мышление. Этот враг человечества закрывает мозг и сталкивает на второй план разум, логику и ФАКТЫ. Если вы обнаружите, что ненавидите тех, чьи религиозные взгляды отличаются от ваших, можете быть уверены, что самый опасный из семи смертоносных врагов поселился в вашем сознании.

Далее вам грозят МСТИТЕЛЬНОСТЬ и АЛЧНОСТЬ!

АЛЧНОСТЬ так искажает ум человека, что он хочет окружить всю землю забором и всех остальных выгнать за этот забор. Этот враг заставляет людей накапливать миллионы долларов, которые им не нужны и которые они никогда не сумеют использовать. Именно этот враг побуждает закручивать гайки, пока последняя капля крови не вытечет из другого человека.

Из-за МСТИТЕЛЬНОСТИ, которая всегда живет рядом с АЛЧНОСТЬЮ, тот несчастный, который поселил в своем сознании жестоких близнецов, не удовлетворяется тем, что отнимает у других их земное имущество; он стремится уничтожить и их репутацию.

Если хотите понять, насколько опасны ЗАВИСТЬ и АЛЧНОСТЬ, изучите историю любого человека, который поставил перед собой задачу стать ПРАВИТЕЛЕМ МИРА!

Если не хотите предпринимать такую грандиозную исследовательскую программу, изучите окружающих, тех, кто старался, и тех, кто старается сейчас «выложить свое гнездышко перьями» за счет других. АЛЧНОСТЬ и МСТИТЕЛЬНОСТЬ стоят на перекрестке жизни и стараются каждого человека свернуть с дороги к успеху на дорогу, ведущую к поражению и несчастью. И ваша задача — помешать им, когда вы приближаетесь к такому перекрестку.

И индивиды, и целые народы быстро идут к упадку, если в умах тех, кто ими правит, поселяются АЛЧНОСТЬ и ЗАВИСТЬ.

Но что еще важнее, взгляните на себя и убедитесь, что эти два смертоносных врага не поселились в вашем сознании!

Обратите внимание еще на двоих близнецов разрушения — на ЭГОТИЗМ и ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ. Заметьте, что они тоже едут бок о бок. Человек, который слишком любит себя или слишком подозрительно относится к окружающим, не может рассчитывать на успех.

Некто любящий операции с числами определил, что самый многочисленный в мире клуб называется «ЭТО НЕВОЗМОЖНО СДЕЛАТЬ». Утверждается, что в одних Соединенных Штатах в этот клуб входит девяносто девять миллионов членов.

Если у вас нет ВЕРЫ в других, у вас нет семени успеха. ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ — очень плодовитый микроб. Если позволить ему размножаться, он делает это так стремительно, что не оставляет места для ВЕРЫ.

А без веры невозможно достичь прочного успеха.

Через всю Библию золотой нитью проходит призыв к ВЕРЕ. Еще до того как цивилизация пустилась в бешеную погоню за долларами, люди понимали силу ВЕРЫ.

«Говорю вам: если у вас есть вера с горчичное зерно, вы скажете горе: перейди на то место, и она перейдет; и ничто не будет для вас невозможно».

Автор этого места в Библии понимал великий закон, который и сегодня понимают немногие. Верьте в людей, если хотите, чтобы они верили в вас Убейте ПОДОЗРИТЕЛЬНОСТЬ. Если вы этого не сделаете, она убьет вас.

Если у вас есть возможность, культивируйте в человечестве ВЕРУ!

Эготизм процветает там, где существует подозрительность. Интересуйтесь окружающими, и вы будете слишком заняты, чтобы предаваться любви к себе. Понаблюдайте за теми, кто каждое свое предложение начинает с местоимения «я», и вы заметите, как они подозрительны.

Человек, способный забыть о себе, оказывая услуги другим, никогда не бывает подозрительным. Изучите тех из своих знакомых, которые отличаются одновременно эготизмом и подозрительностью, и вы увидите, сколько таких людей достигли успеха в своей области.

И, изучая других, не переставайте изучать себя! Убедитесь, что вас не связывают эготизм и подозрительность.

Замыкают смертоносную группу два врага. Одного из них зовут РЕВНОСТЬ, имя второго намеренно опущено.

Каждый читатель этого эссе должен изучить себя и дать седьмому всаднику имя, соответствующее тому, что он найдет в себе.

Некоторые назовут этого всадника НЕПОРЯДОЧНОСТЬЮ, другие — ЗАТЯГИВАНИЕМ. Немногие найдут в себе мужество назвать его НЕКОНТРОЛИРУЕМЫМ СЕКСУАЛЬНЫМ ЖЕЛАНИЕМ. Можете назвать его, как хотите, но обязательно назовите.

Ваше воображение должно снабдить вас подходящим именем для спутника РЕВНОСТИ.

Вам это удастся лучше, если вы будете знать, что РЕВНОСТЬ есть форма безумия, известная в медицине как dementia praecox.

Вы должны заметить, что ревность держится сразу за подозрительностью. Некоторые читатели скажут, что ревность и подозрительность должны ехать бок о бок, потому что одно

часто приводит к другому.

Ревность есть наиболее распространенная форма безумия. Она существует в сознании и мужчин и женщин; иногда для нее есть реальная причина, но чаще она возникает без всякой причины.

Этот смертоносный враг — большой друг адвокатов по бракоразводным процессам!

Он же днем и ночью дает работу детективным агентствам.

Он виновен во многих убийствах. Он разрушает дома и превращает женщин во вдов и детей в сирот. До тех пор пока этот всадник беспрепятственно скачет в вашем сознании, вы никогда не будете наслаждаться миром и счастьем.

Муж и жена могут всю жизнь провести в бедности и все же быть счастливыми, если оба свободны от этого порождения безумия, которое называется ревностью. Внимательно изучите себя и, если найдете хоть какие-то признаки ревности, немедленно начинайте подавлять их.

Ревность существует во многих формах.

Когда она впервые вползает в сознание, то проявляет себя примерно так:

«Интересно, где она бывает и что делает, когда я отсутствую?»

Или: «Интересно, не встречается ли он с другой женщиной, когда уходит из дома?»

Когда в вашем сознании возникают такие вопросы, не торопитесь пригласить детектива. Напротив, отправляйтесь в психиатрическую лечебницу, чтобы вас исследовали, потому что очень вероятно, что вы страдаете легкой формой душевного расстройства.

Растопчите ревность, прежде чем она вцепится вам в горло.

Прочитав это эссе, отложите его в сторону и задумайтесь.

Вы можете вначале сказать: «Это ко мне не относится, никаких воображаемых всадников в моем сознании нет». И вы можете быть правы: ОДИН ЧЕЛОВЕК ИЗ ДЕСЯТИ МИЛЛИОНОВ МОЖЕТ СКАЗАТЬ ТАК О СЕБЕ И НЕ ОШИБИТЬСЯ! Но остальные девять миллионов девятьсот девяносто девять тысяч девятьсот девяносто девять ошибаются.

Не обманывайте себя! Скорее всего вы принадлежите к большинству. Цель этой статьи — дать вам возможность увидеть себя таким, каковы вы на самом деле! Если вы страдаете от неудач, несчастий, бедности, вы обязательно обнаружите в своем сознании одного или нескольких из этих смертоносных врагов.

Не заблуждайтесь: те, кто располагает всем, чего желалось, включая счастье и хорошее здоровье, изгнали из своего сознания этих семерых недругов.

Вернитесь к этому эссе через месяц, чтобы у вас было время для тщательного самоанализа. Прочтите его еще раз, и, возможно, вы сумеете освободиться от орды жестоких врагов, которые сейчас скачут в вашем сознании, а вы об этом и не подозреваете.

Урок восьмой

САМОКОНТРОЛЬ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Энтузиазм есть жизненно необходимое качество, которое побуждает вас к действию, в то время как самоконтроль — это маховик, который направляет ваши действия таким образом, чтобы они созидали, а не уничтожали.

Чтобы быть «уравновешенным» человеком, вы должны добиться равновесия энтузиазма и самоконтроля. Я недавно закончил анализ состояния заключенных в тюрьмах Соединенных Штатов и обнаружил поразительный факт: девяносто два процента из этих несчастных мужчин и женщин находятся в тюрьме, потому что не обладали достаточным самоконтролем, который конструктивно направлял бы их энергию.

Перечитайте предыдущий абзац; в нем содержится поразительная истина.

В сущности большинство человеческих бедствий возникает из-за отсутствия самоконтроля. В священном писании множество призывов к самоконтролю. Нас даже призывают любить наших врагов и прощать тех, кто причинил нам горе. Через всю Библию, как золотая нить, проходит закон непротивления злу насилием.

Изучите жизнь тех людей, которых мир называет великими, и вы заметите, что *каждый из них в высокой степени обладал самоконтролем*[1].

Однако самоконтроль рассматривается в настоящем курсе как важнейший фактор не столько потому, что его отсутствие вызывает трудности в жизни; недостаток самоконтроля приводит к утрате великой силы, которая необходима человеку для достижения его определенной главной цели.

Если вы не обладаете достаточным самоконтролем, вы не только причините вред окружающим — *вы точно навредите себе.*

Я очень рано обнаружил, какой ущерб приносит мне недостаток самоконтроля, и открытие это произошло во время самого обычного инцидента. (Полагаю, что можно отвлечься и сказать: большинство великих жизненных истин скрывается в самых обыкновенных, повседневных происшествиях.)

Это открытие дало мне один из важнейших уроков. А произошло это так.

Однажды у меня возникла размолвка со служителем того здания, в котором располагался мой офис. Она привела к взаимному недоброжелательству. Чтобы показать свое презрение ко мне, служитель выключал электрический свет в здании, зная, что я работаю один у себя в кабинете. Так произошло несколько раз, и наконец я решил «нанести ответный удар». Возможность для этого появилась в воскресенье, когда я пришел в кабинет, чтобы подготовиться к выступлению, предстоявшему на следующий вечер. Не успел я сесть за стол, как свет погас.

Я вскочил и бросился в подвал здания, где, как я знал, должен находиться служитель. И застал его деловито бросающим уголь в топку; при этом он насвистывал, как будто ничего

необычного не произошло.

Пять минут я швырял ему обвинения, которые были горячей огня в топке. Наконец иссяк и вынужден был остановиться. Тогда он распрямился, оглянулся через плечо и спокойным, ровным голосом, полным самообладания и *самоконтроля,* с улыбкой от уха до уха сказал:

— Вы сегодня утром слегка возбуждены?

Это замечание пронзило меня,-словно кинжалом.

Представьте себе мои чувства: я стою перед этим необразованным человеком, который не умеет ни читать, ни писать, и этот человек, несмотря на свою неграмотность, победил меня в дуэли, которую я вел на своей территории и оружием своего выбора.

Совесть показала на меня обвиняющим пальцем. Я знал, что не только потерпел поражение, но, что еще хуже, я агрессор и *неправ,* и это только усугубляло мое унижение.

Совесть не только направила на меня свой обвиняющий перст, она вызвала в моем сознании очень неприятные мысли, она насмехалась надо мной и мучила меня. Вот я стою, хваленый исследователь прикладной психологии, распространяющий Золотое Правило философии, хорошо знакомый с книгами Шекспира, Сократа, Эмерсона и с Библией, а передо мной человек, совершенно не знакомый с литературой и философией, но который, вопреки своему незнанию, победил меня в словесной битве.

Как можно быстрее я вышел и вернулся в свой кабинет. Мне ничего иного не оставалось. Обдумывая происшествие, я увидел свою ошибку, но мне не хотелось делать то, что, как я знал, необходимо сделать, чтобы исправить ошибку. Я знал, что мне нужно извиниться перед этим человеком, чтобы обрести душевный покой. Наконец я решил вернуться в подвал и перенести унижение, которому придется подвергнуться. Решение пришло не быстро, и не фазу я начал действовать.

Я пошел вниз, но гораздо медленней, чем в первый раз. Я пытался придумать, как обратиться к служителю таким образом, чтобы смягчить унижение.

Спустившись в подвал, я подозвал служителя к двери. Спокойным добродушным голосом он спросил:

— Чего вы хотите на этот раз?

Я ответил, что пришел извиниться перед ним, если он мне это позволит. Снова на его лице появилась широкая улыбка, и он сказал:

— Ради любви к Господу, вам не нужно извиняться. Никто не слышал вас, кроме этих четырех стен, вас и меня. Я не собираюсь ничего рассказывать, вы тоже, так что забудьте об этом.

Его замечание поразило меня еще больше, чем первое: он не только проявил готовность простить меня, но и показал, что готов помочь мне скрыть этот инцидент, чтобы он не причинил мне вреда.

Я подошел и пожал ему руку. Пожал ее не только рукой — всем сердцем. Возвращаясь к себе в кабинет, я чувствовал себя очень хорошо: мне хватило храбрости сменить неправильное на правильное.

Но это не конец истории. *Это только начало*| На основе этого инцидента я принял решение: никогда не попаду в положение, когда другой человек, необразованный или грамотный и начитанный, сможет унизить меня, потому что я потерял *самоконтроль*.

И после принятия этого решения во мне начали происходить удивительные перемены. Перо мое приобрело большую силу. Устная речь стала гораздо убедительней. У меня стало появляться все больше друзей и все меньше врагов. Инцидент обозначил один из важнейших поворотных пунктов в моей жизни. Он показал мне, что человек не научится контролировать других, пока не умеет контролировать самого себя. Он ясно показал мне смысл слов: «Когда боги хотят уничтожить кого-нибудь, они лишают его разума». Он помог мне понять суть закона непротивления злу насилием и разобраться во многих местах святого писания, относящихся к этому закону.

Этот инцидент дал мне ключ к огромной сокровищнице знаний, которые помогали мне во всех делах, а позже, когда враги попытались меня уничтожить, дали могучее защитное оружие, которое никогда меня не подводило.

Недостаток самоконтроля — самый опасный недостаток среднего продавца. Перспективный покупатель говорит нечто такое, что продавец не желает слышать, и, если у него отсутствует самоконтроль, он «нанесет ответный удар», и эта его ремарка окажется фатальной для сделки.

В одном из больших магазинов Чикаго я стал свидетелем инцидента, иллюстрирующего важность самоконтроля. Перед прилавком, где принимаются жалобы, выстроилась длинная очередь женщин. Они рассказывали стоявшей за прилавком девушке о своих неприятностях и недостатках магазина. Некоторые женщины были очень рассержены и говорили неприятные вещи. Молодая женщина за прилавком выслушивала их без малейших признаков недовольства. Она с улыбкой направляла жалующихся в нужные отделы магазина и делала это с таким самообладанием и очаровательной вежливостью, что я поразился ее самоконтролю.

Сразу за ней стояла другая женщина. Она тоже выслушивала жалобы, что-то записывала на листочках бумаги и показывала эти листочки первой. На листочках излагалась суть жалобы, конечно, без ядовитых слов и гнева.

Молодая женщина за прилавком, выслушивавшая жалобы, была *абсолютно глуха.* Помощница сообщала ей необходимые факты, записывая их на листочках.

Такая изобретательность поразила меня; я отыскал управляющего и расспросил его. Тот объяснил, что выбрал глухую женщину для выполнения самой трудной и очень важной для магазина работы именно потому, что не сумел найти для нее нормально слышащего человека с достаточным самоконтролем.

Наблюдая за длинной очередью разгневанных женщин, я видел, как на них действовала приятная улыбка девушки за прилавком. Они приходили к ней, рыча, как волки, а уходили кроткие, как овцы. У некоторых на лицах появлялось растерянное, глуповатое выражение: самоконтроль девушки заставил их устыдиться.

С того времени как стал свидетелем этой сцены, всякий раз, испытывая раздражение от не понравившейся мне реплики собеседника, я вспоминал самообладание и самоконтроль этой молодой женщины за прилавком; часто мне приходило в голову, что у всех должны существовать своего рода «мысленные затычки для ушей», которые нужно употреблять время от времени. Лично я выработал привычку «затыкать» уши, не случая болтовню, которая

раньше вызывала у меня негодование. Жизнь слишком коротка и в ней слишком много созидательной работы, чтобы «наносить ответный удар» всем, кто сказал что-то такое, что вы не желаете слушать.

В своей юридической практике я наблюдал за тем, как опытные адвокаты используют особый трюк, когда хотят добиться ответа от свидетеля, упрямо говорящего «не знаю», «не помню». Когда ничего не срабатывает, адвокат начинает сердить свидетеля; в таком состоянии свидетель утрачивает самоконтроль и делает заявления, которые не сделал бы, если бы сохранил хладнокровие.

Большинство из нас проводит всю жизнь в ожидании неприятностей. И обычно мы находим то, что ищем. В своих путешествиях я изучал людей, погруженных в «вагонные разговоры»; девять из десяти обладают таким недостаточным самоконтролем, что готовы принять участие в обсуждении буквально любой затронутой темы. Но есть и такие, которые молча сидят в купе для курящих, прислушиваются к разговору, но не вмешиваются.

Однажды я ехал из Олбани в Нью-Йорк. В дороге «клуб купе для курящих» пустился в обсуждение покойного Ричарда Крокера, который тогда возглавлял Таммани-холл. — штаб-квартиру Демократической партии штата Нью-Йорк. Обсуждение становилось все громче и оживленней.

Все разгорячились, кроме одного пожилого джентльмена, который и разжигал дискуссию, и живо интересовался ею. Этот джентльмен оставался спокойным и, казалось, наслаждается всеми обвинениями, которые бросались «тигру» Там-мани-холл. Конечно, я решил, что он враг главы Таммани-холл, но *ничего подобного!*

Это был сам Ричард Крокер

Таков был один из его хитроумных способов узнавать, что о нем думают и что собираются предпринять его недруги.

Кем бы ни был Ричард Крокер, он обладал самоконтролем. Может, именно поэтому он в течение такого долгого срока был неоспоримым главой Таммани-холл. *Люди, контролирующие себя, обычно возглавляют все дело, каким бы они ни было.*

Пожалуйста, перечитайте последнее предложение предыдущего абзаца, потому что оно содержит в себе внушение, которое может оказаться для вас полезным. Это самый обычный случай, но именно в таких случаях скрывается великая правда жизни — скрывается именно потому, что случаи самые обыденные и повседневные.

Недавно я сопровождал жену на дешевую распродажу с призами. Наше внимание привлекла толпа женщин, которые отталкивали друг друга перед прилавком с юбками. Одна женщина лет сорока пяти пробралась на четвереньках через толпу и неожиданно возникла перед клиенткой, который была занята продавщица. Громким напряженным голосом она потребовала, чтобы занялись ею. Продавщица оказалась дипломатом, хорошо понимающим человеческую природу; она также обладала самоконтролем; она приятно улыбнулась и сказала: «Да, *мисс;* через минуту займусь вами».

Та сразу успокоилась.

Не знаю, подействовало ли на нее обращение «мисс» или ласковый тон голоса; возможно, и то и другое одновременно. Знаю, однако, что продавщица была вознаграждена за свой

самоконтроль, продав три юбки, и счастливая «мисс» удалилась, чувствуя себя молодой.

Жареная индейка — прекрасное блюдо, но однажды оно стоило моему другу-издателю заказа на пятьдесят тысяч. Произошло это сразу после Дня благодарения. Я привел в контору издателя одного важного русского, который хотел напечатать в Соединенных Штатах книгу. Русский говорил на ломаном английском, и ему трудно было выражать свои мысли. Во время разговора он задал моему другу вопрос, который тот принял за выражение сомнения в своих издательских способностях. И не сдержался, ответив:

— Беда с вами, большевиками, в том, что вы подозрительно смотрите на весь мир из-за своей близорукости.

Мой «большевик» подтолкнул меня локтем и прошептал:

— Джентльмен, кажется, болен. Зайдем позже, когда ему станет лучше.

Но больше он так и не пришел. Разместил свой заказ у другого издателя, и, как я узнал позже, этот заказ принес прибыль в десять тысяч!

Десять тысяч долларов — дороговато за порцию индейки, но именно столько заплатил мой друг; извиняясь за этот инцидент, он оправдывался тем, что накануне обед с индейкой вызвал у него несварение и поэтому он утратил *самоконтроль*.

Одна из крупнейших торговых фирм, владеющая целой сетью магазинов, использует необычный, хотя и эффективный способ найма продавцов, которые обладают хорошим самоконтролем. Этим качеством должны обладать все продавцы. В фирме работает очень умная женщина, которая приходит в магазины и другие места, где заняты продавцы, и выбирает одного из них, который, по ее мнению, обладает тактом и самоконтролем. Но чтобы убедиться, она обращается к продавцу и просит показать товар. При этом она задает множество вопросов, испытывая терпение продавца. Если продавец выдерживает испытание, ему предлагают повышение; если не выдерживает, он даже не знает, что упустил возможность.

Несомненно, все, кто отказывается проявлять самоконтроль, буквально отказываются и от многих возможностей, даже не подозревая об этом. Однажды я стоял в большом магазине у прилавка с перчатками и разговаривал с работавшим там молодым человеком. Он рассказывал, что работает здесь уже четыре года, но из-за «близорукости» управляющих его достоинства так и не были оценены и сейчас он подыскивает себе другую работу. В это время подошел покупатель и спросил что-то о шляпах. Продавец не обратил на его вопрос никакого внимания, продолжая рассказывать мне о своих неприятностях, хотя покупатель явно терял терпение. Наконец молодой человек повернулся к покупателю и сказал: «Это не шляпный отдел». А когда покупатель спросил, где шляпный отдел, молодой человек ответил: «Спросите у дежурного администратора».

Четыре года перед этим молодым человеком открывались прекрасные возможности, но он даже не подозревал об этом. Он мог бы сделать всех посетителей магазина своими друзьями, и эти друзья сделали бы его одним из самых ценных работников магазина, потому что возвращались бы, чтобы покупать у него. Резкие ответы покупателям не приводят их в магазин вторично.

Однажды дождливым днем пожилая леди зашла в филадельфийский магазин и бесцельно ходила по нему, как делают люди, которые не собираются ничего покупать. Большинство

продавцов, бросив на нее беглый взгляд, тут же отворачивались и делали вид, что заняты товарами, чтобы она к ним не обратилась. Но один молодой человек подошел и вежливо спросил, чем может помочь. Леди ответила, что только пережидает дождь и не собирается ничего покупать. Молодой человек ответил, что ей все равно рады, и в разговоре дал ей почувствовать, что говорил искренне. Когда она собралась уходить, он проводил ее на улицу и раскрыл ей зонтик. Она попросила у него визитную карточку и ушла.

Молодой человек совершенно забыл об этом случае, но однажды глава фирмы пригласил его к себе в кабинет и показал письмо от леди, которая хотела, чтобы продавец отправился в Шотландию и там выполнил заказ по меблировке поместья.

Леди оказалась матерью Эндрю Карнеги; это была та самая пожилая женщина, которую несколько месяцев назад молодой человек вежливо проводил на улицу.

В письме миссис Карнеги особо указала, что хочет, чтобы заказ выполнил именно этот продавец. Заказ составлял огромную сумму и открыл перед молодым человеком такие возможности, каких никогда не было бы, если бы он не проявил вежливость по отношению к пожилой леди, которая «ничего не собиралась покупать».

Как великие фундаментальные законы жизни проявляются в самых обычных повседневных событиях, на которые никто не обращает внимания, так и истинные возможности часто скрываются в жизненных транзакциях, которые кажутся совершенно незначительными.

Спросите подряд десять человек, почему они не достигли большего в своей области, и девять из них ответят: *потому что не было возможностей.* Сделайте еще шаг и проанализируйте этих девятерых, в течение одного дня внимательно наблюдая за их действиями; очень вероятно, что все они ежечасно отказываются от лучших возможностей.

Однажды я навестил знакомого, который набирал слушателей для одной из коммерческих школ. Когда я спросил его, как дела, он ответил: «Очень плохо! Я встречаюсь с большим количеством людей, но никак не могу заключить достаточно контрактов, чтобы заработать на жизнь. Я даже в долгу у школы и подумываю о смене работы, потому что здесь нет никаких *возможностей».*

Я тогда как раз был в отпуске, и у меня оказалось десять свободных дней; поэтому я сказал, что помогу ему заработать 250 долларов за одну неделю и покажу, как это делать еженедельно. Он удивленно посмотрел на меня и попросил не шутить на такие серьезные темы. А когда убедился, что я говорю серьезно, спросил, как я собираюсь сотворить это «чудо».

Тогда я спросил его, слышал ли он когда-нибудь об *организованных усилиях.* Он ответил: «А что это значит — *организованные усилия!»* Я сказал, что имею в виду так направить его усилия, чтобы он смог набрать от пяти до десяти студентов с теми же затратами, с которыми договоривался с одним. Он согласился попробовать, и я попросил его организовать мне встречу с работниками одного из магазинов. Он договорился, и я выступил на встрече. В выступлении я очертил план, который не только позволял больше зарабатывать, но и готовиться к более ответственным постам. Выступление было специально рассчитано на продавцов, и в результате мой друг набрал восемь слушателей на вечерние курсы своей коммерческой школы.

На следующий вечер он устроил мне такое же выступление в большой прачечной, после чего получил еще троих студентов, и среди них были две молодые женщины, которые выполняли труднейшую работу у стиральных машин.

Еще день спустя я выступил перед работниками местного банка, за чем последовала запись еще четверых студентов. Таким образом, всего записалось пятнадцать человек, причем на это потребовалось шесть часов, включая время выступления и оформления записи.

Комиссионные моего друга за это время составили немного больше четырехсот долларов!

Все учреждения, в которых я выступал, находились в пятнадцати минутах ходьбы от места его постоянной работы, но он никогда и не думал, чтобы заглянуть в них по делу. Не подумал и о том, чтобы взять себе в помощники оратора, который смог бы убедить записаться будущих студентов. Сейчас этот мой знакомый возглавляет собственную коммерческую школу, и мне известно, что его доход за прошлый год составил свыше десяти тысяч долларов.

У вас нет возможностей? Может, есть, просто вы их не видите. Возможно, вы увидите их в будущем, когда изучите весь курс «Закона успеха», а увидев, сумеете узнать. Шестой урок данного курса посвящен *воображению,* которое является главным фактором описанных только что транзакций. Воображение плюс определенный план плюс вера в себя плюс действия — таковы главные факторы, определяющие эти транзакции. Сейчас вы знаете, как все это использовать, а закончив данный урок, научитесь направлять эти факторы с помощью самоконтроля.

Теперь давайте рассмотрим значение термина «самоконтроль», которое используется в данном курсе. Для этого опишем поведение человека, обладающего самоконтролем. Человек с высокоразвитым самоконтролем не подвластен ненависти, зависти, ревности, страху, мстительности или другим разрушительным эмоциям. Человек с развитым самоконтролем не впадает в экстаз и не проявляет неконтролируемый энтузиазм по отношению к чему угодно или кому угодно.

Алчность, эгоизм, самолюбование и высокая самооценка, не соответствующая истинным качествам, — все это проявления отсутствия самоконтроля в одной из самых опасных форм. Уверенность в себе — один из существенных факторов достижения успеха, но если она развита чрезмерно и выходит за разумные рамки, то становится очень опасной.

Самопожертвование — похвальное качество, но когда оно проявляется в крайних формах, то тоже становится опасной формой отсутствия самоконтроля.

Вы не должны позволять, чтобы ваши эмоции давали другим людям власть над вами. Любовь необходима для счастья, но человек, который любит так сильно, что его счастье целиком оказывается в руках другого, напоминает овечку, которая забирается в логово «хорошего доброго волка» и просит разрешения поспать здесь, или канарейку, которой нравится играть кошачьими усами.

Человек с высокоразвитым самоконтролем не позволит себе оказаться под влиянием циника или пессимиста; не позволит он и другому человеку думать за себя.

Человек с высокоразвитым самоконтролем будет стимулировать свое воображение и энтузиазм, пока они не побудят его действовать, но при этом будет контролировать свои действия и не позволит им управлять собой.

Человек с высокоразвитым самоконтролем никогда, ни при каких обстоятельствах не будет клеветать на другого или мстить ему, какова бы ни была причина нелюбви.

Человек с самоконтролем не возненавидит тех, кто с ним не соглашается; напротив, он

попытается понять причину несогласия и извлечь из этого выгоду.

Сейчас мы подошли к форме отсутствия самоконтроля, которая приносит больше вреда, чем все остальные вместе взятые формы — это привычка вырабатывать мнение, не изучив факты. Никто не имеет права формировать мнение, не основанное на том, что он считает фактами или разумными гипотезами; да, если вы внимательно понаблюдаете за собой, то заметите, что тоже формулируете мнения, основанные всего лишь на желании, чтобы что-то осуществилось или не осуществилось.

Другая вреднейшая форма отсутствия самоконтроля — это привычка к тратам. Я имею в виду, конечно, траты, которые превосходят потребности. С конца мировой войны эта привычка настолько распространилась, что вызывает серьезную тревогу. Известный экономист предсказывает, что через три поколения Соединенные Штаты из богатейшей страны мира превратятся в беднейшую, если в домах и школах детей не будут приучать экономить и откладывать деньги. Повсюду мы видим людей, покупающих в рассрочку автомобили, вместо того чтобы покупать дома. За последние пятнадцать лет увлечение автомобилями достигло такого размаха, что ради них многие закладывают свое будущее.

Вероятно, я могу уверенно сказать, что вы стремитесь к успеху, иначе вы бы не стали читать эту книгу. В таком случае позвольте напомнить вам, что даже небольшие сбережения открывают перед вами возможности, которых в противном случае не будет. Размер сбережений не так уж важен, важнее тот факт, что у вас есть привычка откладывать, ибо эта привычка показывает, что вы обладаете важной формой самоконтроля.

Современная тенденция у работающих за жалование — тратить его без остатка. Человек, зарабатывающий 15 тысяч в год и хорошо живущий, получает повышение и дополнительную тысячу в год. Продолжает ли он жить на 15 тысяч и откладывает ли лишнюю тысячу на банковский счет? Ничего подобного. Конечно, если он не относится к тем немногим, у кого выработалась привычка откладывать. Что же он делает с дополнительной тысячью? Меняет старый автомобиль на новый, более дорогой, и к концу года со своим доходом в 16 тысяч он беднее, чем был год назад с пятнадцатью тысячами.

Я описываю современную американскую модель, «модель двадцатого века», и вам повезло, если при внимательном анализе вы обнаружите, что не относитесь к ней.

Где-то между несчастным, который складывает в чулок каждый заработанный цент, и тем, кто тратит каждый цент, который сумеет заработать или занять, находится «золотая середина», и чтобы наслаждаться в жизни уверенностью, свободой и удовлетворенностью, вы должны найти этот средний пункт и включить его в свою программу самоконтроля.

Самодисциплина — самый существенный фактор в развитии внутренней силы, потому что она помогает вам контролировать свои аппетиты и тенденцию тратить больше, чем зарабатываете; она не дает вам «наносить ответный удар» тем, кто вас обидел, мешает тратить свою энергию на непродуктивные усилия; разрушительные нривычки настолько многочисленны, что я не могу их перечислить в одном уроке.

В самом начале своей общественной карьеры я был поражен, узнав, как много людей тратят всю энергию на то, чтобы уничтожить созданное другими. Случайно один из таких разрушителей считал своим долгом уничтожить мою репутацию. Вначале я склонен был «нанести ему ответный удар», но однажды, когда я допоздна засиделся за машинкой, мне в голову пришла мысль, которая совершенно изменила мое отношение к этому человеку.

Достав из машинки лист бумаги, я вставил другой и в следующих словах выразил эту мысль:

У тебя есть огромное преимущество перед человеком, который тебе вредит: в твоей власти простить его, а у него такого преимущества нет.

Написав это, я решил, что должен выработать политику, которая будет определять мое отношение к тем, кто критикует мою работу или пытается уничтожить мою репутацию. Рассуждал я таким образом. Передо мной две возможности. Я могу тратить много времени и энергии, нанося ответный удар тем, кто пытается уничтожить меня, или я могу посвятить всю энергию работе жизни, и тогда моим единственным ответом тем, кто меня критикует или сомневается в моих мотивах, станет эта работа. Я решил, что второй путь лучше, и принял его.

Мир быстро забывает разрушителей. В своем движении вперед он опирается только на созидателей и им оказывает почести. Не забывайте об этом, и вы согласитесь, что нет необходимости «наносить ответный удар» тем, кто вас обидел.

Всякий человек, который стремится чего-нибудь достигнуть в этом мире, рано или поздно вынужден давать ответ на вопрос, как относиться к врагам, и если вам нужны доказательства того, что стоит воздержаться от траты жизненной энергии и не «наносить ответный удар», понаблюдайте за теми, кто достиг выдающегося положения в жизни. Все они тщательно соблюдали это правило.

Хорошо известно, что никому еще не удалось достичь высокого положения, не преодолевая сопротивление ревнивых и завистливых врагов. Покойный президент Уоррен Хардинг, экс-президент Вильсон, Джон Паттерсон из «Национальной компании кассовых аппаратов» и десятки других, кого я не могу упомянуть, были жертвами этой жестокой тенденции: подлые люди пытались уничтожить их репутацию. Но они не тратили времени на «нанесение ответного удара». Они проявляли самоконтроль.

Нападения на тех, кто участвует в общественной жизни, жестокие, несправедливые и клеветнические, все-таки приносят пользу. В моем случае я знаю, что совершил очень ценное открытие в результате жестоких нападок на меня одного журналиста. Четыре-пять лет я не обращал никакого внимания на эти нападки, пока они не стали настолько нетерпимыми, что я решил отказаться от своей обычной политики и нанести ответный удар по противнику. Я сел за машинку и начал писать. Думаю, что за всю свою карьеру писателя я никогда не собирал такую коллекцию едких эпитетов, как в этом случае. Чем дальше я писал, тем больший гнев ощущал, пока не написал все, что думаю об этой теме. И когда закончил, мной овладело странное чувство — не чувство злобы по отношению к человеку, который старался причинить мне вред, а сочувствие, понимание и прощение.

Я бессознательно подверг себя психоанализу; сидя за клавиатурой пишущей машинки, я освободил себя от ненависти и негодования, которые в течение долгих лет собирались в моем подсознании.

И теперь, когда я начинаю сильно сердиться, я сажусь за машинку и «прочищаю свою систему», а потом выбрасываю рукопись или откладываю подальше, как предмет для выставки в моем альбоме для вырезок; через несколько лет я могу к ней вернуться — тогда эволюционный процесс вознесет меня еще выше в царство понимания.

Подавленные эмоции, особенно чувство ненависти, подобны бомбе, начиненной мощной взрывчаткой, и если с ними обращается не специалист, понимающий их природу, они очень

опасны. Бомбу можно обезвредить, взорвав в открытом поле или правильно разобрав. Чувство гнева и ненависти можно обезвредить, выразив их в процедуре, напоминающей психоанализ.

Прежде чем достичь успеха в самом высоком и широком смысле, вы должны приобрести такой контроль над собой, чтобы быть человеком с *самообладанием.*

Вы продукт по крайней мере миллиона лет эволюционных изменений. Бесчисленные предшествующие поколения природа очищала и улучшала материалы, которые составляют вас. Шаг за шагом изымала она из предшествующих поколений животные инстинкты и низменные страсти, пока не произвела в вас *отборный экземпляр живого существа.* С помощью этого эволюционного процесса она наделила вас разумом, самообладанием и уравновешенностью, которые позволяют вам контролировать свои поступки и поступать по своей воле.

Ни одно другое существо не располагает таким самоконтролем, как вы. Вы наделены способностью использовать самую высокоорганизованную энергию, известную человеку, — энергию *мысли.* Весьма вероятно, что *мысль* есть связь между материальным, физическим миром и миром божественного.

Вы не только обладаете способностью мыслить, но, что в тысячу раз важней, *вы можете контролировать свои мысли и направлять их по своему желанию!*

Мы подходим к самой важной части настоящего урока. Читайте неторопливо и внимательно! Я перехожу к этой части урока почти со страхом и дрожью, потому что она приводит нас лицом к лицу к теме, которую мало кто способен разумно обсуждать.

Повторяю: *вы можете контролировать свои мысли и направлять их по своему желанию!*

Стимулы, которые приводят ваш мозг в действие, бывают двух разновидностей: первая разновидность — самовнушение, вторая — внушение. Вы можете выбрать материал, из которого происходят ваши мысли, в таком случае это самовнушение. Вы можете позволить окружающим отобрать материал для вашего мыслительного процесса; в таком случае это внушение. Унизительно сознавать, что большинство мыслей производятся по внушению со стороны, и еще унизительней признавать, что большинство из нас принимает эти внушения без сомнений и проверки. Мы читаем ежедневные газеты так, словно в них каждое слово правда. Нас способны подтолкнуть к действиям сплетни и болтовня, как будто и в них каждое слово правда.

Мысль — единственное, над чем у вас абсолютный контроль, однако если вы не вошедшее в пословицу исключение — а такие встречаются один на десять тысяч, — вы позволяете другим людям вторгаться в священное жилище вашего мозга и оставлять в нем с помощью внушения их беды и тревоги, их несчастья и обманы, словно вы не в силах закрыть дверь и не впустить их.

Тот факт, что мысль — единственное, над чем вы обладаете полным контролем, сам по себе имеет глубочайший смысл: он показывает, что мысль есть максимальное приближение к божественному на этой земной плоскости. Этот факт несет с собой и еще одно важнейшее положение, а именно: мысль — самое главное ваше орудие; именно с ее помощью вы в состоянии сформировать свою земную судьбу так, как вам этого хочется. И конечно, божественное провидение не сделало бы мысль единственной силой, над которой вы обладаете абсолютным контролем, не связав с этим возможностей, которые, если они

правильно поняты и развиты, потрясают воображение.

Самоконтроль есть исключительно вопрос контроля над *мыслью*.

Вы ищете волшебный ключ, который открыл бы перед вами дверь к источнику силы; но этот ключ уже у вас в руках, и вы сможете его использвать, как только научитесь *контролировать свои мысли.*

С помощью принципа самовнушения поместите в свой мозг позитивные, конструктивные мысли, которые гармонируют с вашей определенной главной целью в жизни, и мозг преобразует эти мысли в физическую реальность и вернет вам в виде законченного продукта.

Это и есть контроль за мыслями!

Если вы хотите стать хорошим продавцом — что бы вы ни продавали: товары или личные услуги, — вы должны проявить достаточный самоконтроль, чтобы отрезать все враждебные аргументы и внушения. Большинство продавцов обладают настолько незначительным самоконтролем, что слышат от перспективного покупателя «нет» еще до того, как он это произносит. Некоторые слышат это фатальное «нет», даже еще не обратившись к покупателю. У них такой слабый *самоконтроль,* что они сами *внушают себе, будто перспективный покупатель говорит «нет», когда он еще только просит показать товар.*

Совсем другое дело — человек, обладающий самоконтролем! Он не только внушает себе, что перспективный покупатель скажет «да», но если это ожидаемое «да» не прозвучит, он продолжает работать, пока не сломит сопротивление и не вынудит произнести «да». Если перспективный покупатель говорит «нет», продавец этого не слышит. Если покупатель говорит «нет» во второй, в третий и четвертый раз, продавец все равно не слышит, потому что обладает самоконтролем и впускает в свое сознание только те внушения, которые отбирает сам.

Хороший продавец — продает ли он товары, услуги, читает ли проповедь или выступает как оратор — понимает, как контролировать свои мысли. Он не принимает покорно внушения окружающих, наоборот — сам склоняет окружающих своими внушениями. Контролируя себя, впуская в свое сознание только позитивные мысли, он становится доминирующей личностью, хорошим продавцом.

Это тоже самоконтроль!

Хороший продавец в споре, если такой спор возникнет, всегда наступает и никогда не обороняется.

Пожалуйста, еще раз прочтите предыдущее предложение!

Если вы хороший продавец, то знаете, что обороняться должен перспективный покупатель; вы знаете также, что для будущей сделки губительно, если позволите покупателю поставить вас в оборонительную позицию и останетесь в ней. Конечно, время от времени вам придется занимать оборонительную позицию, но ваша задача — проявлять полное самообладание и самоконтроль, чтобы при первой же возможности поменяться позицией с перспективным покупателем так, чтобы он этого не заметил.

Для этого требуется большое мастерство и самоконтроль!

Большинство продавцов в таком случае сердятся и пытаются запугать покупателя и тем подчинить его, но опытный продавец остается спокойным и хладнокровным и обычно оказывается победителем.

Словом «продавец» я обозначаю всех тех, кто логически убеждает других или обращается к их интересу к самим себе. Мы все продавцы или, по крайней мере, должны ими быть, независимо от того, какие услуги или товары мы предлагаем.

Способность договариваться с другими без трений и споров — выдающаяся характеристика всех преуспевающих людей. Проследите за окружающими, и вы увидите, как мало людей владеют мастерством тактичных переговоров. Обратите внимание и на то, как преуспевают все те, кто владеет таким мастерством, хотя они, возможно, менее образованы, чем те, с кем ведут переговоры.

Такие способности нужно развивать.

Искусство успешных переговоров развивается на основе самоконтроля. Отметьте, как легко опытный продавец проявляет самоконтроль, когда работает с нетерпеливым покупателем. В глубине души он может кипеть негодованием, но ни словами, ни выражением лица этого не выдаст.

Он владеет искусством тактичных переговоров!

Достаточно одного неодобрительного взгляда или нетерпеливого слова, чтобы сорвать сделку, и никто не знает этого лучше опытного продавца. Такой продавец контролирует свои чувства и в качестве награды может сам назначать себе жалование и выбирать положение.

Наблюдение за человеком, усвоившим искусство успешных переговоров, само по себе поучительно. Последите за оратором, владеющим этим искусством; заметьте, какой твердой походкой направляется он к трибуне; обратите внимание на то, как уверенно начинает он свое выступление; следите за выражением его лица, когда он излагает свои аргументы. Он научился вести переговоры без трений.

Проследите за владеющим своим мастерством врачом, когда он входит в палату и с улыбкой здоровается с пациентом. Его осанка, тон голоса, уверенное выражение лица — все выдает в нем человека, умеющего убеждать, и пациент сразу чувствует себя лучше.

Проследите за десятником, владеющим этим мастерством: само его присутствие побуждает рабочих к большим усилиям и заражает своей уверенностью и энтузиазмом.

Понаблюдайте за адвокатом, усвоившим это искусство, и посмотрите, как он привлекает уважение и внимание судьи, жюри и других юристов. Что-то в его осанке, тоне голоса, в выражении лица выделяет его, и противник проигрывает в сопоставлении. Он не только прекрасно знает дело, он убеждает судью и жюри в том, что знает, а в награду выигрывает дело и может сам определять свой гонорар.

И все это основано на самоконтроле!

А самоконтроль есть результат контроля мыслей!

Намеренно внедрите в свое сознание те мысли, которые вы бы хотели в нем иметь, не допускайте мысли, которые вам внушают, и вы станете человеком с самоконтролем.

Один из моих слушателей как-то спросил, как контролировать свои мысли в состоянии сильного гнева, и я ответил: *«Точно так, как вы меняете манеру поведения и тон голоса, когда горячо спорите с членом своей семьи и слышите дверной звонок: к вам идут гости. Вы контролируете себя, потому что хотите этого».*

Если вам приходилось бывать в подобном положении, когда приходится скрывать свои истинные чувства и быстро менять выражение лица, вы знаете, как легко это сделать; знаете также, что можете это сделать, *потому что хотите!*

За всеми достижениями, за самоконтролем, за контролем мыслей таится нечто волшебное, именуемое ЖЕЛАНИЕМ!

Не будет преувеличением сказать, что ограничивает вас лишь глубина вашего желания!

Если ваши желания сильны, вы словно приобретаете сверхчеловеческие силы. Никто пока не сумел объяснить это странное свойство мозга и, может, никогда не сумеет объяснить, но если вы в этом сомневаетесь, попробуйте сами и убедитесь.

Если вы находитесь в горящем здании, в котором заперты двери и окна, очень вероятно, что у вас появится достаточно сил, чтобы сломать дверь, потому что вы хотите освободиться.

Если хотите овладеть искусством торговых переговоров — а вы обязательно захотите, как только поймете, какое отношение имеет это искусство к достижению вашей определенной главной цели, — вы им овладеете; конечно, если хотите достаточно сильно.

Не говорите: «Это невозможно» или что вы отличаетесь от тысяч других, которые достигли заметных успехов во всех сферах. Если вы отличаетесь, то только в одном отношении: они стремились к объекту своего желания с большей силой, чем вы.

Посейте в своем сознании семя конструктивного желания, сделав основанием своего этического кодекса следующее утверждение:

«В своей жизни я хочу служить людям. Чтобы сделать это, я принимаю в качестве руководства в отношениях с другими следующие положения.

Приучать себя никогда, ни при каких обстоятельствах не винить человека, как бы я с ним ни был не согласен и какой бы плохой ни была его работа, если я знаю, что он искренне старался сделать как можно лучше.

Уважать свою страну, свою профессию и самого себя. Быть честным и справедливым с другими, как я ожидаю от них честности и справедливости по отношению ко мне. Быть верным гражданином своей страны. Всегда прославлять ее и вести себя так, чтобы быть достойным ее имени. Быть человеком, имя которого имеет вес.

Основывать свои ожидания вознаграждения только на оказанных услугах. Быть готовым честно платить за успех. Смотреть на свою работу как на радость, а не на нелегкую и скучную обязанность.

Помнить, что успех во мне самом — в моем собственном сознании. Ожидать трудностей и уметь преодолевать их.

Избегать затяжек и откладывания в любой форме, никогда не откладывать на завтра то, что

нужно сделать сегодня.

Наконец строго контролировать использование радостей жизни, чтобы быть вежливым с окружающими, верным друзьям и Богу».

Все преуспевающие люди размещаются вверху шкалы самоконтроля. Все неудачники — в самом низу, их оценка владения этим важным законом человеческого поведения — преимущественно «ноль».

Взгляните на таблицу сравнительного анализа во вступительном уроке и обратите внимание, какую оценку по самоконтролю имеют Джесси Джеймс и Наполеон.

Изучите окружающих, и вы с большой пользой для себя убедитесь в том, что преуспевающие люди владеют самоконтролем, а неудачники не умеют контролировать свои МЫСЛИ, СЛОВА и ДЕЙСТВИЯ.

Очень распространенная и деструктивная форма отсутствия самоконтроля — привычка слишком много говорить. Умные люди, знающие, чего они хотят и решившие добиться своего, тщательно следят за своими словами. Слишком многословная, неконтролируемая речь не приносит никакой выгоды.

Слушать гораздо выгодней, чем говорить. Внимательный слушатель время от времени узнает нечто увеличивающее его запас знаний. Чтобы стать внимательным слушателем, необходим самоконтроль, но приобретаемые при этом преимущества стоят любых усилий.

«Перехватить разговор» — обычная форма недостатка самоконтроля; это не просто невежливо; тем самым вы лишаете себя возможности услышать нечто ценное.

Закончив этот урок, вы должны вернуться к таблице самоанализа во вступительном уроке и поставить себе новую оценку в графе «самоконтроль». Может быть, вы захотите уменьшить свою предварительную оценку.

Самоконтроль являлся выдающейся характеристикой всех достигших успеха лидеров, чью жизнь я анализировал, собирая материал для настоящего курса. Лютер Бербанк сказал, что по его мнению самоконтроль — наиболее важный из всех пятнадцати законов успеха. За долгие годы терпеливого наблюдения за эволюционными процессами в растительной жизни он понял, что и здесь необходим самоконтроль, хотя он имел дело с неодушевленной жизнью.

Все богатые люди, жизнь которых я анализировал (я имею в виду тех, кто достиг богатства собственными усилиями), так взрастили в себе это качество, что я пришел к выводу: ни один человек не может надеяться на достижение большого богатства и сохранение его, если не владеет самоконтролем.

Я благодарен Эдварду Боку — журналисту и издателю — за приводимое ниже красочное описание того, как жесткий самоконтроль помог ему стать одним из самых успешных журналистов Америки.

ПОЧЕМУ Я СЧИТАЮ БЕДНОСТЬ НЕОБХОДИМЫМ ИСПЫТАНИЕМ ДЛЯ МАЛЬЧИКА

Я зарабатываю на жизнь изданием «Женского журнала». И поскольку публика приняла мой журнал хорошо, ко мне пришел успех. Но некоторые из моих читательниц выражают мнение, которое мне всегда хотелось оспорить, и сейчас я не могу не поддаться этому

искушению. В письмах в редакцию это убеждение выражается по-разному, но приводимое письмо дает прекрасный образец:

«Легко учить нас экономии, когда вам самому неизвестно, что такое нужда. Но можете ли вы рассказать, как в моем случае прожить на доход моего мужа в восемьсот долларов в год, если сами всегда жили на тысячи? Не приходило ли в голову вам, родившемуся с вошедшей в пословицу серебряной ложкой во рту, что теоретические рассуждения холодны и бесполезны сравнительно с повседневной борьбой за жизнь, которую многие из нас ведут годами день за днем? Ведь вы ничего об этом не знаете».

Я ничего об этом не знаю!

Насколько справедливо это утверждение?

Не могу сказать, родился ли я с пресловутой серебряной ложкой во рту. Правда, что мои родители были состоятельными людьми. Но когда мне было шесть лет, мой отец разорился и в сорок пять лет оказался в чужой стране без самого необходимого. Многие понимают, что это значит: для человека в сорок пять лет попытаться в чужой стране все начать заново.

Я к тому же, родившись в Нидерландах, не знал ни слова по-английски. Учился в муниципальной школе и узнавал, что мог. Но как мало это было! Мальчики были жестоки, как могут быть только дети. Учителя теряли терпение, как могут это делать уставшие учителя.

Отец так и не нашел места в новом мире. Мать, к услугам которой всегда были слуги, вынуждена была вести хозяйство, чему ее никогда не учили. И у нас не было денег.

И вот после уроков мы с братом шли домой, но не играть. Надо было помогать матери, которая с каждым днем все больше чахла под бременем, которое для нее оказалось слишком тяжелым. Не дни, но годы мы с братом вставали серыми холодными зимними утрами, когда так манит теплая постель, и просеивали пепел в поисках одного-двух кусков несгоревшего угля, зажигали то, что находили, чтобы согреть комнату. Затем мы ставили на стол скудный завтрак, шли в школу, а сразу после уроков мыли посуду, подметали и натирали полы. Мы жили в доме на три семьи, а это значило, что каждую третью неделю нам приходилось мыть всю лестницу от первого этажа до третьего, и не только лестницу, но и крыльцо и тротуар снаружи. Труднее всего было последнее: мы делали это по субботам, и с соседних участков доносились голоса мальчиков и удары биты о мяч.

Вечерами, когда другие мальчики сидели у лампы и готовили уроки, мы с корзиной обходили соседние участки в поисках угля и дров; у в голове у нас было только одно: может быть, сосед, которому сегодня привезли уголь, не все куски подобрал!

Я ничего об этом не знаю! Правда ли это?

В десять лет я получил свою первую работу — мыл окна в соседней пекарне за пятьдесят центов в неделю. Через две недели мне разрешили после уроков продавать за прилавком хлеб и булки — за доллар в неделю: я подавал свежеиспеченные булочки и теплый, восхитительно пахнущий хлеб, а у самого в этот день во рту куска не было!

Утром по субботам я сортировал еженедельную газету, а потом продавал ее на улицах. За день работы это давало еще шестьдесят-семьдесят центов.

Я жил в Бруклине, а тогда до Кони-Айленда добирались в конных экипажах. Возле нашего дома кареты останавливались, чтобы напоить лошадей. Мужчины выпрыгивали и тоже пили, а у женщин не было возможности утолить жажду. Заметив это, я взял ведро, наполнил его водой со льдом, и со стаканом встречал по субботам и воскресеньям экипажи. Стакан воды я продавал за цент. А когда началась конкуренция — а она началась почти немедленно, потому что соседние мальчишки увидели, что за воскресенье я зарабатываю до трех долларов, — я выжимал в ведро один-два лимона, моя вода становилась «лимонадом», стакан стоил уже два цента, а за воскресенье я мог заработать пять долларов.

Затем я по вечерам начал работать репортером, днем рассыльным, а по ночам изучал стенографию.

Моя корреспондентка говорит, что ей приходится содержать семью из мужа и ребенка на восемьсот долларов в год и я не могу знать, что это значит. Я содержал семью из трех человек на шесть долларов и двадцать пять центов в неделю — менее половины ее годового дохода. Когда мы вдвоем с братом сумели заработать за год восемьсот долларов, мы почувствовали себя богатыми!

Я впервые подробно рассказываю об этом в печати, чтобы вы из первых рук узнали, что издатель «Женского журнала» не пишет теоретические статьи об экономии и повседневной борьбе за жизнь с небольшим доходом. На дороге бедности нет ни одного шага, ни одного дюйма, который я не испытал бы на себе. Испытав каждую мысль, каждое чувство и каждую трудность, выпадающие на долю тех, кто идет этой дорогой, я сегодня говорю, что радуюсь с каждым мальчиком, проходящим через тот же опыт.

Я не забыл боль и лишения, связанные с такой борьбой. Я не хочу забыть ничего, что означали для меня эти годы тяжелой борьбы. Я знаю, что значит заработать — не доллар, а два цента. Знаю ценность денег, и никаким другим способом я бы не мог этого узнать. Ничто не подготовило бы меня к жизни лучше. Я не мог бы иначе понять, что значит пережить день без единого цента в кармане, без куска хлеба на кухне, без единого полена дров — когда нечего есть; каково быть голодным девяти-десятилетним мальчиком, с болезненной, упавшей духом матерью.

Я ничего об этом не знаю! Так ли?

И тем не менее я радуюсь этому опыту и повторяю: радуюсь каждому мальчику, который побывал в таком состоянии и вышел из него. Но — и здесь ключевой камень моей веры в то, что бедность есть благословение для мальчика, — я верю в то, что бедность — это состояние, которое нужно испытать, но в котором нельзя оставаться. «Все это очень хорошо, — скажут некоторые, — и легко вам говорить о том, что нужно выйти из бедности, но как это сделать?» Никто не может сказать этого определенно. И мне никто не говорил. У двух человек не может быть одинакового выхода. Каждый должен сам найти свой путь. Это зависит от мальчика. Я твердо решил покончить с бедностью, потому что моя мать не была рождена для нее, не могла ее вынести и это было не ее состояние. Все это дало мне первое необходимое условие — цель. Я подкрепил эту цель готовностью браться за любую подвернувшуюся работу, какой бы она ни была, лишь бы это означало выход из бедности. Я не выбирал; я брался за все и старался все делать как можно лучше; и если мне работа не нравилась, я все равно старался сделать ее как можно лучше, но при этом заботился о том, чтобы не заниматься этой работой дольше, чем необходимо. Поднимаясь вверх по лестнице, я побывал на каждой ее ступеньке. Это означало трату усилий, но с усилиями и с работой приходил опыт; развертывание; развитие; способность понимать и сочувствовать — величайшее наследство, какое только

может получить мальчик. И ничто в мире не может дать этого мальчику, как бедность.

Вот почему я так верю, что бедность — величайшее благословение для мальчика, только она может дать глубочайший и полнейший опыт жизни. Но повторяю: это всегда состояние, в котором нужно не оставаться, а из которого нужно выбраться».

Развивая самоконтроль, вы развиваете также и другие качества, которые увеличивают силу вашей личности. Помимо других законов, покорных человеку, владеющему самоконтролем, есть и закон воздаяния.

Вы знаете, что такое воздаяние!

В данном случае оно употребляется в значении «возвращать той же мерой», а не просто мстить, как обычно понимают это слово.

Если я обидел вас, вы при первой же возможности отвечаете мне воздаянием. Если я говорю о вас плохо, вы воздаете тем же самым, и в еще большей мере!

С другой стороны, если я делаю вам одолжение, вы отвечаете тем же самым, и в большей степени, если возможно.

Правильным использованием этого закона *я могу побудить вас делать то, что я хочу.* Если хочу, чтобы вы меня невзлюбили и направили свое влияние мне во вред, я могу достичь этого результата, обращаясь с вами так, как хочу, чтобы вы обращались со мной путем воздаяния.

Если же мне нужны ваша дружба, уважение и сотрудничество, я могу получить это, проявляя по отношению к вам дружбу и сотрудничество.

Я знаю, что вы согласитесь со мной. Можете сравнить мои утверждения с собственным опытом и увидите, что они абсолютно совпадают.

Как часто приходилось вам слышать слова: «Он прекрасный человек». Как часто встречали вы людей, душевным качествам которых завидуете?

Человек, привлекающий вас к себе благодаря своим душевным качествам, просто использует закон притяжения или закон воздаяния; оба они при внимательном анализе сводятся к положению «подобное притягивает подобное».

Если вы изучите, поймете и научитесь разумно применять закон воздаяния, вы станете эффективным и преуспевающим продавцом. Овладев этим простым законом и научившись использовать его, вы узнаете все необходимое о торговом бизнесе.

Первый и вероятно самый важный шаг на пути овладения этим законом — развитие абсолютного самоконтроля. Вы должны научиться воспринимать все виды наказаний и оскорблений, не отвечая на них. Этот самоконтроль есть часть платы, которую вы должны заплатить за овладение законом воздаяния.

Когда рассерженный человек начинает поносить и обижать вас, справедливо или несправедливо, просто вспомните, что если ответите тем же, вы будете низведены до уровня этого человека, и *следовательно этот человек побеждает вас.*

С другой стороны, если вы откажетесь сердиться, если сохраните самообладание и

спокойствие, вы сохраните все необходимые для здравого рассуждения свойства. Вы захватите противника врасплох. Вы ответите оружием, с действием которого он не знаком, и соответственно легко одолеете его.

Подобное притягивает подобное! Это бесспорно!

Буквально говоря, каждый человек, с которым вы вступаете в контакт, есть мысленное зеркало, в котором вы видите превосходное отражение собственного отношения. В качестве примера применения закона воздаяния позвольте рассказать о своем собственном опыте общения с моими двумя маленькими сыновьями Наполеоном-младшим и Джеймсом.

Мы направлялись в парк кормить птиц и белок. Наполеон-младший купил пакетик с каштанами, а у Джеймса была коробка с «крекер-джеком» (поп-корн). Джеймс захотел попробовать каштаны. Без разрешения он протянул руку и попытался схватить пакетик. Но промахнулся, и Наполеон-младший ответил левым кулаком, ударив Джеймса по челюсти.

Тут я вспомнил об экспериментах, которые мы проводили в связи с законом воздаяния, и сказал Джеймсу: «Открой коробку с поп-корном, предложи брату, и увидишь, что получится». После долгих уговоров Джеймс согласился. И тут произошло замечательное событие — событие, из которого я извлек свой величайший вывод в торговом деле. *Прежде чем взять поп-корн, Наполеон настоял на том, чтобы отсыпать каштанов в карман Джеймса.* Он «ответил тем же»! Из этого простого опыта с мальчиками я узнал больше об обращении с ними, чем смог бы узнать другими путями. Кстати, и сами мальчики учились использовать закон воздаяния, и это избавило их от многих стычек и драк.

В том, что связано с действием и использованием закона воздаяния, большинство из нас продвинулось не дальше Наполеона-младшего и Джеймса. Мы все просто выросшие дети и легко поддаемся действию -этого закона. Привычка отвечать тем же так широко распространена среди нас, что ее и можно назвать законом воздаяния. Если нам что-то дарят, мы не удовлетворимся, пока не ответим чем-то таким же хорошим или даже лучше. Если человек хорошо отзывается о нас, это усиливает наше уважение к этому человеку, и мы отвечаем ему тем же.

С помощью принципа воздаяния мы буквально можем превращать врагов в верных друзей. Если у вас есть враг, которого вы хотите сделать другом, вы можете доказать истинность этого утверждения, если забудете о висящем у вас на шее камне, который называется гордостью (упрямством). Сделайте своей привычкой говорить с врагом с необычной сердечностью. Оказывайте ему всевозможные услуги и одолжения. Вначале он может показаться непреклонным, но постепенно поддастся вашему влиянию и «ответит тем же»! Самый горячие уголья, которые можно высыпать на голову обидевшего вас, это уголья человеческой доброты.

Однажды августовским утром 1863 года молодого священника подняли с постели в отеле города Лоренса, штат Канзас. Поднял его один из разбойников Куонтрилла*, он хотел отвести священника вниз и убить его. Этим утром людей убивали по всей границе. Отряд разбойников начал Лоренсскую бойню.

Разбойник, разбудивший священника, терял терпение. А тот, проснувшись, пришел в ужас от увиденного в окно. Когда они спустились, разбойник отобрал у священника часы и деньги, а потом спросил, не аболиционист (сторонник отмены рабства) ли он. Священник дрожал. Но решил, что если уж суждено умереть, то, по крайней мере, он не умрет с ложью на устах. Он

сел и перед признанием сделал замечание, которое немедленно повернуло все дело в другое направление.

Они с разбойником сели на крыльце — а по всему городу продолжались убийства — и долго говорили. Разговор продолжался до тех пор, пока разбойники не собрались уезжать. И когда разбойник готовился присоединиться к товарищам, он уже не нападал, а защищался. Он вернул священнику его ценности, извинился за беспокойство и просил не думать о нем плохо.

После Лоренсской бойни священник прожил еще много лет. Но что он сказал разбойнику? Что заставило разбойника сесть и поговорить с ним? О чем они говорили?

— Вы янки-аболиционист? — спросил разбойник.

— Да, — был ответ, — и вы хорошо знаете, что должны стыдиться того, что делаете.

Это повернуло разговор в моральное русло. И покорило грабителя. Священник был всего лишь неопытным юношей по сравнению с пограничным разбойником. Но на разбойника свалилось моральное бремя, и он попытался показать, что может быть лучше, чем указывают обстоятельства их встречи.

Разбудив человека, чтобы убить его из-за политических разногласий, он провел двадцать минут «на месте свидетеля», стараясь доказать свое алиби. Очень подробно рассказал историю своей жизни. Начал с того времени, когда был еще маленьким мальчиком, не умеющим произнести молитву, и очень расчувствовался, потому что одно вело к другому, а это другое к третьему, гораздо хуже, и вот он здесь, «и очень это плохое дело, друг». Когда он уезжал, его последними словами были: «Не думай обо мне слишком плохо, друг».

Священник использовал закон воздаяния, независимо от того, понимал он это или нет. Представьте себе, что произошло бы, если бы он спустился на первый этаж с револьвером в руке и попытался ответить на силу силой!

Но он этого не сделал! Он победил разбойника, потому что использовал силу, которая тому была неизвестна.

Почему когда человек начинает делать деньги, весь мир словно ищет дорогу к его двери?

Возьмите любого человека, пользующегося финансовым успехом, и он вам расскажет, что с ним постоянно ищут встречи и предлагают возможности заработать!

«Тому, у кого есть, будет дано, но у того, у кого нет, будет отнято все, что у него было».

Эта цитата из Библии казалась мне нелепой, но какая истина в ней кроется, если свести ее к конкретному смыслу?

Да, «тому, у кого есть, будет дано!» Если у него «есть» неудачи, неуверенность в себе, ненависть или недостаток самоконтроля, эти качества будут даны ему в еще больших количествах! Но если у него «есть» успех, уверенность в себе, самоконтроль, терпение, настойчивость и целеустремленность, эти качества у него усилятся!

Иногда бывает необходимо ответить на силу силой, пока мы не победим своего соперника или конкурента, но когда он побежден, самое время завершить «воздаяние», протянув ему

руку и показав лучший способ разрешить конфликт.

Подобное притягивает подобное! Германия хотела в безжалостной завоевательной войне окунуть свой меч в человеческую кровь. В результате цивилизованный мир воздал ей тем же.

Вам решать, чего вы хотите от других, и *вам побудить их это сделать — используя закон воздаяния/*

«Божественная экономика очень проста: мы получаем то, что даем».

Как это верно: «мы получаем то, что даем»! К нам возвращается не то, чего мы хотим, а то, что мы дали.

РЕЗЮМЕ

В этом уроке мы узнали о великом принципе, вероятно, самом великом принципе психологии! Мы узнали, что мысли и действия по отношению к другим лю- ,; дям напоминают электромагнит, который притягивает к нам 11 действия и мысли того же типа, что мы создаем.

Мы узнали, что подобное притягивает подобное, идет ;| ли речь о мысли или о ее воплощении в действии. Мы узнали, что человеческий разум отвечает на воспринятое тем же самым. Мы узнали, что разум напоминает плодородную почву, он выращивает растение действия, подобное тому, которое ощутил сам. Мы узнали, что доброта порождает доброту, а зло и несправедливость рождают зло и несправедливость.

Мы узнали, что наши действия по отношению к другим: доброта и жестокость, справедливость и несправедливость — возвращаются к нам в еще больших количествах! Мы узнали, что человеческий мозг отвечает на все полученные воздействия аналогичными воздействиями, и, следовательно, знаем, что сделать, чтобы получить желаемое действие или реакцию. Мы узнали, что следует отбросить «гордость» и «упрямство», прежде чем конструктивно использовать закон воздаяния. *Мы не знаем, что такое закон воздаяния, но знаем, как он действует и к чему приводит;* и нам остается только разумно использовать этот великий принцип.

ЭВОЛЮЦИЯ ВСЮДУ

Разговор с автором после урока

Нет ничего постоянного, кроме перемен. Жизнь напоминает большой калейдоскоп, в котором постоянно движется время, меняя и перемешивая и декорации, и актеров. Новые друзья постоянно сменяют старых. Все находится в состоянии движения. В каждом сердце как будто живут одновременно нечестность и справедливость. Каждый человек в одно и то же время преступник и святой, в зависимости от времени оценки. Честность и нечестность обычно зависят от точки зрения. Слабые и сильные, богатые и бедные, невежественные и образованные постоянно меняются местами. Познайте СЕБЯ, и вы узнаете все человечество. Существует лишь одно реальное достижение — это способность ТОЧНОГО МЫШЛЕНИЯ. Мы движемся в процессии или за ней, но не можем оставаться на месте.

Цель этого эссе — дать пищу **МЫСЛИ!**

Всякий повод, заставляющий задуматься, одновременно усиливает мыслительные

способности. Для этого усиления существенны стимуляторы мозга. От тачек, которые тащил человек в прошлом, до современных самолетов любой прогресс человека был результатом некоего влияния, стимулировавшего мыслительные способности.

Две самых главных причины, заставляющие расти мозг, — это необходимость и стремление созидать. У некоторых ум начинает развиваться только после испытанного поражения или неудачи. Другие под влиянием таких неудач вянут, но поднимаются до невиданных высот, когда появляется возможность проявить свои способности к творчеству.

Долгий путь прошел человек от первой двухколесной тележки до современности, когда он обуздал молнию в облаках и заставил ее приводить в действие машины, которые за минуту делают столько, сколько десять тысяч человек не сделают за день. Но если путь был долог, то и мозг развивался соответственно и его хватило, чтобы заставить машины работать не под действием человеческих мышц, а используя силы природы.

Эволюционные изменения в средствах транспорта породили другие проблемы, которые должен решить человек.

Автомобили заставили строить дороги лучше и больше. Автомобили и поезда вместе породили опасные переезды, которые ежегодно отнимают тысячи жизней. Мозг человека отзывается на эту необходимость и готовится к встрече с ней. Изучите себя и определите, на какой из двух великих побудительных мотивов вы отвечаете естественно: на мотив необходимости или на желание творить. Если у вас есть дети, понаблюдайте за ними и установите, какой мотив для них естественней. У миллионов детей воображение пропадает под воздействием родителей, которые устраняют с пути ребенка всякую необходимость в этом. Облегчая жизнь своему ребенку, вы, возможно, лишаете мир гения. Не забывайте, что прогресс человечества во многом объясняется жестокой НЕОБХОДИМОСТЬЮ!

Закон эволюции действует везде и постоянно, он все меняет, сносит и заново возводит все на земле и во вселенной. Города, поселки и общины испытывают непрерывные изменения. Вернитесь туда, где жили двадцать лет назад, и вы не узнаете ни места, ни людей. Всюду вы увидите новые лица. А старые изменились. На месте старых зданий появились новые. Все кажется другим, потому что действительно стало другим.

Человеческий мозг тоже постоянно изменяется. Если бы это было не так, мы никогда не вырастали бы из младенческого состояния. Человеку повезло, что мозг его подвержен постоянным переменам.

Мозг, побуждаемый необходимостью или стремлением к творчеству, развивается быстрее, чем тот, который никогда не стимулировался потребностями существования.

Заставьте свой мозг думать! Преобразуйте старые идеи в новые планы. Любое великое изобретение, выдающееся деловое предприятие или промышленное достижение в конечном счете есть лишь приложение определенных планов и идей, которые были использованы и раньше, но по-другому.

Через шесть месяцев или через год перечитайте это эссе снова, и вы заметите, что получите от этого чтения гораздо больше, чем в первый раз. ВРЕМЯ дает закону эволюции возможность расширить ваше сознание, чтобы вы могли видеть и понимать больше.

Урок девятый

ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ ТОГО,

ЗА ЧТО ТЕБЕ ПЛАТЯТ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Может показаться отступлением от темы урока разговор о любви, но если вы воздержитесь от выражения своего мнения до конца, возможно, вы согласитесь, что тему любви нельзя опустить, не обесценив частично весь урок.

Слою «любовь» употребляется здесь в самом широком смысле.

Существует множество объектов, мотивов и людей, способных вызвать любовь. Есть работа, которая нам не нравится, работа, которой мы согласны заняться при определенных условиях, и, наконец, работа, которую мы по-настоящему ЛЮБИМ!

Великие художники, как правило, любят свою работу. С другой стороны, простые рабочие не только не любят, но даже ненавидят свое занятие.

Работу, которую выполняют, только чтобы заработать на жизнь, редко любят. Чаще ее недолюбливают или даже ненавидят.

Занимаясь любимой работой, человек может невероятно долгое время не испытывать усталости. Работа, которую не любят, очень скоро вызывает усталость.

Таким образом, выносливость человека зависит во многом от того, любит ли он то, что делает.

Как вы, конечно, заметили, мы выкладываем основание одного из важнейших законов философии, а именно:

Человек наиболее эффективен, он наиболее быстро достигает успеха, когда занимается работой, которую любит, или работой, которую выполняет для того, кого любит.

Когда в выполняемую работу привносится элемент любви, качество работы немедленно возрастает, а количество увеличивается, и это не сопровождается усилением усталости.

Несколько лет назад группа социалистов — может, их правильнее назвать «кооператорами» — организовала колонию в Луизиане, купив несколько сотен акров сельскохозяйственных угодий. Колонисты считали, что человек будет счастлив и избавлен от тревог, если каждый станет заниматься делом, которое ему больше всего нравится.

По замыслу они никому за работу не платили. Каждый занимался тем, что ему больше всего нравится, или тем, к чему лучше всего подготовлен, а результаты их труда становились общей собственностью. У колонистов был свой молочный завод, свой кирпичный завод, свой скот, птица и т.д. Были также своя школа и своя типография, в которой печаталась газета.

К колонистам присоединился некий швед из Миннесоты и по его собственной просьбе получил работу в типографии. Очень скоро он пожаловался, что работа ему не нравится, поэтому его перевели на ферму, где он стал работать на тракторе. Здесь он выдержал только два дня, снова попросил перевести его, и его направили на молочный завод. С коровами он не

справился, снова пожаловался и был переведен в прачечную, где продержался только один день. Один за другим он испробовал все виды работ, и ничего ему не понравилось. Стало казаться, что он несовместим с представлением кооператоров о жизни, и он уже собирался уходить, как кто-то предложил ему работу, которую он еще не пробовал, — на кирпичном заводе. Там ему дали тачку и поручили перевозку кирпичей от печи для обжига на двор. Во дворе он складывал кирпичи. Прошла неделя, швед не жаловался. Когда его спросили, нравится ли ему работа, он ответил: «Именно такая работа мне нравится».

Представьте себе человека, которому нравится перевозить кирпичи в тачке! Однако именно такая работа соответствовала натуре шведа: он работал один, работа не требовала никаких мыслей, не накладывала на него ответственности, и именно этого он хотел.

Он занимался этим, пока не перевез и не сложил все кирпичи, а потом ушел из колонии, потому что больше нельзя было перевозить кирпичи. «Хорошая работа кончилась, так что я, пожалуй, вернусь в Миннесоту.» И вернулся!

Если человек занят работой, которую любит, ему нетрудно работать дольше и лучше, чем если бы ему за работу платили, и именно по этой причине каждый должен постараться найти работу, которая ему больше всего нравится.

Я имею полное право давать такой совет, потому что сам ему следовал, и у меня нет причин жалеть об этом.

Здесь вполне уместно привести пример, лично касающийся автора и философии закона успеха. Цель примера — показать, что работа, выполняемая с любовью, никогда не пропадает зря.

Весь урок посвящен тому, чтобы доказать: выгодней делать больше, чем то, за что тебе платят. Но какими пустыми и тщетными были бы эти усилия, если бы автор сам не практиковал это правило задолго до того, как смог судить, насколько это выгодно.

Четверть века я занимаюсь любимой работой, результатом которой стало появление этой философии, и я абсолютно искренен, когда говорю, что истинной платой за работу стало то удовольствие, которое я от нее получал. И я был бы доволен, даже если бы не получил ничего больше.

Много лет назад в процессе работы мне пришлось выбирать между немедленным денежным вознаграждением, которое я бы получил, если бы направил свои усилия исключительно на коммерческие цели, и вознаграждением, которое приходит только через годы и которое представлено не только обычными финансовыми стандартами, но и накопленными знаниями, позволяющими человеку острее воспринимать мир.

Человека, занимающегося любимой работой, в его выборе не всегда поддерживают близкие друзья и родственники.

Сопротивление негативному внушению со стороны друзей и родственников во время многих лет исследовательской работы с целью собирания, организации, классификации и проверки материала, легшего в основу данного курса, отнимало у меня много энергии.

Со всем уважением должен заметить, что сопротивление, приносившее мне наибольшие неприятности и наиболее катастрофическое по своим последствиям, исходило от моей жены. Возможно, это объясняет мои частые упоминания в различных уроках курса о том, что жена

может «сделать» или «сломать» мужа, в зависимости от того, поддерживает ли она его в избранной им работе или мешает ему.

Моя жена считала, что я должен получить работу с регулярной зарплатой, потому что в тех немногих случаях, когда такой работой занимался, я доказал, что могу зарабатывать от шести до десяти тысяч долларов в год без особых усилий со своей стороны.

Я понимал точку зрения жены и сочувствовал ей, потому что у нас подрастали дети, они нуждались в одежде и образовании, и регулярная зарплата, пусть даже небольшая, казалась совершенно необходимой.

Однако я решил по-своему, вопреки этим логичным аргументам. Тогда на помощь жене явились объединенные силы ее и моей семьи, все вместе они атаковали меня, требуя, чтобы я смирился с необходимостью работы с регулярным жалованьем.

Родственники говорили, что человек имеет право заниматься таким «невыгодным» делом, но только не молодой женатый мужчина, с растущей семьей.

Однако я оставался непреклонен! Я сделал выбор и намерен был его придерживаться.

Родственники со мной не соглашались, но, конечно, со временем вынуждены были уступить. А мне доставляло большие неприятности сознание, что это решение пусть временно, но увеличило трудности семьи и не одобряется самыми близкими друзьями и родственниками.

К счастью, не все друзья считали мой выбор неразумным!

Среди них были такие, кто не только верил, что мой курс со временем приведет меня на вершину полезных достижений, но и подбадривал и не давал поддаться напору родственников.

Из небольшой группы тех, кто подбадривал меня тогда, когда мне это больше всего было нужно, в первую очередь следует упомянуть Эдвина Барнса, делового партнера Томаса Эдисона.

Мистер Варне заинтересовался моей работой, и должен здесь признаться, что если бы он тогда не поверил в разумность философии закона успеха, я не выдержал бы натиска друзей и избрал бы путь наименьшего сопротивления, то есть нашел бы работу с регулярной зарплатой.

Мистер Барнс не только поверил в разумность философии закона успеха; его собственный финансовый успех и тесные деловые отношения с величайшим изобретателем доказывают, что он имеет право высказать авторитетное мнение относительно законов достижения успеха.

Я начал свои исследования с предположения, что любой человек, обладающий достаточным интеллектом и желанием преуспеть, может достичь успеха, если придерживается определенных (тогда мне неизвестных) правил и процедур. Я хотел установить эти правила и научиться их применять.

Помните, что все годы исследований я не только применял настоящий закон, то есть ДЕЛАЛ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТО, ЗА ЧТО МНЕ ПЛАТИЛИ; я шел гораздо дальше — выполнял работу, за которую и не надеялся ничего получить.

Так за долгие годы хаоса, соперничества и сопротивления была завершена работа над этой философией, сведена к рукописи, готовой к публикации.

Какое-то время ничего не происходило!

Я, так сказать, «сушил весла», прежде чем сделать следующий шаг — передать свою философию в руки тех, кто, как я надеялся, отнесется к ней доброжелательно.

«Неисповедимы пути Господни!»

В молодости я считал эти слова пустыми и бессмысленными, но с тех пор пересмотрел свое мнение.

Меня пригласили выступить в городе Кантоне, штат Огайо. Моему приезду предшествовала широкая рекламная кампания, и были все основания надеяться на полную аудиторию. Напротив, две одновременные встречи бизнесменов свели мою аудиторию к «счастливому» числу в тринадцать человек.

Я всегда считал, что человек должен стараться изо всех сил, независимо от того, сколько получает, какому количеству людей оказывает услугу и к какому классу относятся эти люди. Я развивал тему так, словно передо мной переполненный зал. Я чувствовал негодование из-за того, что «колесо фортуны» снова повернулось против меня, и если когда-нибудь говорил убедительно, то именно в тот раз.

Однако в глубине души я считал, что потерпел неудачу.

И до следующего утра не знал, что этот вечер даст первый настоящий толчок философии закона успеха.

Одним из моих тринадцати слушателей оказался Дон Р. Меллетт, который тогда издавал кантонскую газету «Дейли Ньюс». Я упоминал об этом во вступительном уроке.

Закончив выступление, я постарался как можно незаметнее выскользнуть через заднюю дверь и вернулся в отель. Ни с кем из моих тринадцати «жертв» встречаться мне не хотелось.

На следующий день меня пригласили в офис мистера Мел-летта.

Так как инициатива приглашения исходила от него, я предоставил ему возможность говорить. И начал он примерно так:

— Не расскажете ли мне историю своей жизни с раннего детства и до настоящего времени?

Я ответил, что если сделаю это, он не выдержит своей роли слушателя. Он сказал, что выдержит, но при этом предупредил, чтобы я не опускал ничего неприятного.

— Я хочу, — говорил он, — чтобы вы, так сказать, смешали жирное и постное мясо. Хочу заглянуть вам в душу не с лучшей стороны, а со всех сторон.

Я говорил три часа подряд, а Меллетт слушал!

Я ничего не опускал. Рассказал ему о своей борьбе, о своих ошибках, о порывах к нечестности, когда прибой фортуны слишком быстро уносил меня, и о том, что все-таки я отказывался от

таких порывов — правда, после долгой и напряженной схватки со своей совестью. Рассказал, как мне пришла в голову идея реализации философии закона успеха, как я собирал для этого материал, рассказал о тестах, которые привели к изъятию части материала и сохранению другой части.

Когда я кончил, Меллетт сказал:

— Хочу задать вам очень личный вопрос и надеюсь, вы ответите на него так же откровенно, как рассказывали свою историю. Создали ли вы своими усилиями состояние и если не создали, то почему?

— Нет! — ответил я. — Никакого состояния я не заработал, а приобрел только знания, опыт и некоторые долги, и причину этого объяснить легко. Правда заключается в том, что все эти годы я был так занят, пытаясь ограничить собственное невежество, чтобы разумно собирать и организовывать материалы, входящие в философию закона успеха, что у меня не было ни возможностей, ни желания направлять усилия на зарабатывание денег.

К моему удивлению, серьезное выражение лица мистера Миллетта смягчилось, он улыбнулся, положил руку мне на плечо и сказал:

— Я знал ответ до того, как вы заговорили, но гадал, знаете ли вы его сами. Вы, наверно, знаете, что вы не единственный пожертвовали немедленным денежным вознаграждением ради собирания знаний, вы просто повторили опыт всех философов, начиная с Сократа и до настоящего времени.

Слова эти музыкой прозвучали в моих ушах!

Я сделал одно из самых трудных признаний в своей жизни: обнажил душу, признал поражения почти на всех перекрестках своего жизненного пути и закончил признанием, что проповедник закона успеха сам откровенный неудачник!

Как это нелепо! Я чувствовал себя поглупевшим, смущенным и униженным под этим проницательным взглядом.

Мгновенно я осознал всю абсурдность происходящего: ФИЛОСОФИЯ УСПЕХА, СОЗДАННАЯ И ПРОПОВЕДУЕМАЯ НЕУДАЧНИКОМ!

Эта мысль так поразила меня, что я высказал ее вслух.

— Что? — воскликнул Меллет. — Неудачник? Вы, конечно, знаете разницу между постоянными неудачами и временным поражением, — продолжал он. — Человек, родивший хотя бы одну идею, не может быть неудачником, тем более человек, создавший целую философию, которая способна смягчить разочарования и уменьшить трудности еще не рожденным поколениям.

Я гадал, в чем причина этого разговора. Вначале предположил, что Меллету нужны факты,, чтобы на их основе раскритиковать на страницах своей газеты философию успеха. Возможно, эта мысль родилась из предыдущего опыта общения с газетчиками, многие из которых отнеслись ко мне враждебно. Во всяком случае я с самого начала решил излагать ему факты без всякого приукрашивания.

Но уходил я из офиса мистера Меллета его деловым партнером, причем мы договорились, что

он откажется от издания кантонских «Дейли Ньюс» и займется моими делами, как только это станет возможно.

Тем временем я начал писать серию редакционных статей, основанных на философии успеха, и эти статьи печатались в «Дейли Ньюс».

Одна из таких статей (под названием «Неудача» она помещена в конце одного урока этого курса) привлекла внимание судьи Элберта Гэри, который в то время был председателем совета директоров «Юнайтед Стейт Стил Корпорейшн». В результате между Меллеттом и судьей Гэри возникла переписка, которая завершилась тем, что судья Гэри предложил провести курс закона успеха среди работников «Стил Корпорейшн», что описано во вступительном уроке.

Фортуна начала поворачиваться ко мне лицом.

Семена, которые я сеял все эти трудные годы, наконец начали прорастать!

И хотя мой партнер был убит еще до того, как наши планы начали осуществляться, а судья Гэри умер и не успел осуществить свой замысел, тот «неудачный» вечер, когда я выступил перед аудиторией в тринадцать человек в городе Кантоне, Огайо, начал целую цепь событий, которые развивались все быстрей без моих усилий.

Уместно здесь перечислить некоторые события, показывающие, что работа, сделанная с любовью, никогда не пропадает зря, и что те, кто делает больше, чем то, за что им платят, рано или поздно получат гораздо большую плату. ,

Ценность этой работы удостоверили не только тысячи индивидуальных читателей, но и многие большие корпорации. Железные дороги Балтимора и Огайо, «Стандард Ойл», нью-йоркская «Лайф Иншуренс компани» и сотни других корпораций провели подобные курсы на благо своих работников — и, в конечном счете, самих компаний.

Не будет преувеличением сказать, что «Закон успеха» изменил к лучшему не только жизнь индивидуалов; применив его принципы, целые компании покончили со своими неудачами.

Очевидно, что это принесло мне определенные финансовые выгоды; реальности издательского дела таковы, что выгоды эти оказались очень большими.

Вдобавок вновь организованный клуб для мальчиков заключил контракт на включение «Закона успеха» в свою образовательную программу; в результате в следующие два года на это уйдет примерно сто тысяч экземпляров курса.

Помимо этих источников распространения, издательство «Ральстон Юниверсити Пресс» в городе Мериден, штат Коннектикут, заключило контракт на издание и распространение курса по всем Соединенным Штатам и, возможно, в других странах.

Может быть, в этом нет необходимости, но я хочу объяснить, что рассказываю историю признания «Закона успеха» лишь для того, чтобы показать, как закон, на котором основаны уроки, действует на практике.

На фоне истории «Закона успеха» в целом и данного урока в частности вы лучше подготовлены к восприятию закона, на котором основан этот урок.

Существует множество причин того, что вы должны развить привычку, делать больше и лучше, чем то, за что вам платят, хотя большинство людей так не поступают.

Но есть две причины, по своему значению превосходящие все остальные.

Первая. Заслужив репутацию человека, который делает больше и лучше, чем то, за что ему платят, вы выиграете по сравнению с теми, кто этого не делает, и контраст будет настолько заметен, что *ваших услуг будут добиваться, соперничая друг с другом, независимо от того, чем вы занимаетесь.*

Было бы оскорблением для вашего ума доказывать истинность этого утверждения, потому что оно совершенно очевидно. Читаете ли вы проповеди, занимаетесь ли юридической практикой, пишете книги, преподаете в школе или копаете канавы, вы станете более ценным работником и будете получать большее вознаграждение с той минуты, как приобретете репутацию человека, который делает больше, чем то, за что ему платят.

Вторая. Это самая важная причина того, что вы должны предоставлять больше услуг, чем те, за которые вам платят; причина эта фундаментальна по своей природе; ее можно описать следующим образом. Предположим, вы хотите добиться, чтобы ваша правая рука стала сильной, и добиваетесь вы этого, привязав руку прочной веревкой к боку и давая ей возможность долго отдыхать. Принесет ли такое неиспользование силу или вызовет атрофию и слабость, в результате чего вам все равно придется руку развязать?

Вы знаете, что если хотите сделать руку сильной, вы можете достичь этого, только как *можно больше используя ее.* Если хотите увидеть сильные руки, взгляните на руки кузнеца. Сила вырастает из сопротивления. Самый могучий дуб в лесу не тот, что защищен от бури и жары, но тот, что стоит на открытом месте и вынужден сражаться за существование с ветрами, бурями и палящим солнцем.

Только через использование непреложных законов природы борьба и преодоление сопротивления развивают силу, и цель настоящего урока — показать, как можно обуздать этот закон, который поможет вам в борьбе за успех. Оказывая больше услуг, делая эти услуги качественней, чем то, за что вам платят, вы не только упражняете свои способности и тем самым вырабатываете мастерство, но и заслуживаете добрую репутацию. Если вы усвоите такую привычку, то станете таким ценным работником, что сможете сами определять свое вознаграждение и положение в жизни, и никто не захочет помешать вам.

Если вы работаете по найму, то привычка делать больше и лучше, чем то, за что вам платят, сделает вас таким ценным работником, что практически вы сами будете определять свою зарплату, и разумный наниматель не станет вас останавливать. А если все же попытается удержать разумную компенсацию за ваши услуги, так будет продолжаться недолго, потому что другие наниматели узнают о ваших способностях и предложат вам работу.

Тот факт, что большинство пытается оказать как можно меньше услуг за ту же плату, послужит для вас преимуществом, потому что выгодно вас выделяет. Конечно, вы можете прожить, и оказывая минимум услуг за определенную плату, но больше вы ничего не получите; и как только положение ухудшится и понадобится сократить расходы, вас уволят первым.

Больше двадцати пяти лет я изучаю людей, стремясь определить, почему одни достигают заметных успехов, а другие, обладающие такими же способностями, терпят неудачи. Мне кажется важным тот факт, что все наблюдаемые, которые соблюдали принцип работать

больше и лучше сравнительно с оплатой, занимают лучшее положение и получают больший доход, чем те, кто работал, лишь бы сошло с рук.

Лично я никогда не получал в жизни повышения, которое нельзя было бы свести к признанию, полученному за предоставление больших и лучших услуг, чем те, за которые мне платили.

Моя жена вернулась из публичной библиотеки и принесла мне книгу. Книга называется «Наблюдения. Каждый человек — сам себе университет». Автор Расселл Конвелл.

Я случайно открыл книгу на разделе «Университет каждого», и по мере того как читал, первым моим импульсом было посоветовать вам отправиться в библиотеку и прочесть всю книгу; однако, поразмыслив, я решил этого не делать; напротив, я советую вам купить эту книгу и прочесть ее, и не единожды, а сто раз, потому что она раскрывает тему данного урока так, словно написана специально для этого; и делает это гораздо выразительней, чем я.

Приводимая цитата из главы «Университет каждого» даст вам представление о том, какое золотое зерно истины вы сможете найти в этой книге:

«Интеллект способен помочь заглянуть гораздо дальше, чем обычно способны люди, но все колледжи мира не в состоянии сообщить эту способность — это исключительно награда за внутреннее саморазвитие; каждый должен сам приобретать эту способность для себя; может быть, именно поэтому способность видеть широко и глубоко чаще встречается не у тех, кто окончил колледж, а у выпускников *университета жестоких ударов».*

Прочтите книгу как часть данного урока, потому что она подготовит вас к эффективному использованию философии и психологии, на которых основан этот урок.

Теперь мы проанализируем закон, на котором основан весь урок, а именно

ЗАКОН УВЕЛИЧЕННОГО ВОЗВРАТА

Начнем анализ с того, что посмотрим, как природа использует этот закон для вознаграждения тех, кто возделывает землю. Фермер тщательно готовит почву, затем засевает зерно и ждет, пока закон увеличенного возврата не вернет ему засеянные семена *с многократной добавкой.*

Не будь закона увеличенного возврата, человек погиб бы, потому что не смог бы производить достаточно пропитания. Не было бы смысла засевать поле зерном, если урожай не приносит больше, чем было засеяно.

Отметив эти «чаевые», предоставляемые природой на полях, продолжим оценивать закон увеличенного возврата и научимся применять его таким образом, чтобы *получать в ответ на свои услуги пропорционально гораздо больше, чем затраченные усилия.*

Прежде всего следует подчеркнуть, что с этим законом не связаны никакая хитрость или мошенничество, хотя очень многие пытаются получить что-то ни за что или за меньшую, чем истинная, стоимость.

Мы не для этого рекомендуем закон увеличенного возврата: в пределах самого широкого значения слова *успех* подобное просто невозможно.

Другая замечательная особенность этого закона в том, что он распространяется как на тех, кто покупает услуги, так и на тех, кто их продает; в качестве доказательства можно вспомнить знаменитый пятидолларовый минимум дневной заработной платы, — самый высокий тогда в Соединенных Штатах — который ввел в свое время Генри Форд.

Те, кто знаком с фактами, утверждают, что мистер Форд совсем не занимался филантропией, когда вводил высокую минимальную заработную плату; напротив, он с выгодой использовал принцип, который, возможно, принес ему большую прибыль — как в долларах, так и в доброй воле работников, — чем любая другая мера, применяемая на заводах Форда.

Платя больше среднего, он в ответ получал работу, более высокую по качеству, чем средняя.

Единым ударом, введя эту минимальную плату, Форд получил лучших работников и сделал работу на своих заводах желанной.

У меня нет точных данных, относящихся к этой теме, но есть все основания полагать, что на каждый затраченный в результате такой политики доллар Форд получал услуг на полтора доллара. К тому же Форд сократил затраты на надзор за работниками, потому что работа на его заводах стала желанной и ни один работник не хотел рисковать, увиливая от работы или выполняя ее плохо.

Там, где другие наниматели опирались на высокоплачиваемых надсмотрщиков, чтобы добится нужного качества услуг, Форд получал работу гораздо более высокого качества, введя доплату своим рабочим.

Маршалл Филд был, вероятно, ведущим торговцем своего времени, и сегодня его огромный магазин в Чикаго возвышается памятником умению применять закон увеличенного возврата.

Женщина купила в магазине Филда дорогую кружевную кофточку, но не носила ее. Два года спустя она подарила эту кофточку племяннице на свадьбу. Племянница незаметно отнесла кофточку в магазин и поменяла на другой товар, хотя со времени покупки прошло больше двух лет и кофточка вышла из моды.

Магазин Филда не только принял кофточку, но что еще важнее, *сделал это без всяких споров!*

Конечно, никаких обязательств, юридических или моральных, для принятия товара спустя такой срок у магазина не было, что делает транзакцию еще более значительной.

Женщина, вернувшая кофточку, знала, что не имеет права на всю ее первоначальную стоимость; когда магазин вернул ей все, она стала его постоянной покупательницей. Но воздействие транзакции этим не ограничивается; напротив, оно только начинается; эта женщина всему городу рассказала о том, как «справедливо» с ней обошлись в магазине. Женщины ее круга много дней говорили об этом, в результате транзакция принесла магазину Филда рекламу, которую нельзя было бы получить за стоимость десяти таких кофточек.

Успех магазина Филда был по преимуществу основан на понимании Маршаллом Филдом закона увеличенного возврата; именно этот закон дал ему .возможность сделать своим деловым принципом знаменитый лозунг «Покупатель всегда прав».

Если вы делаете только то, за что вам платят, ничто не привлечет к вам благоприятное внимание; но если вы делаете больше, чем то, за что вам платят, ваши действия привлекают

к себе внимание всех, кто участвует в транзакции; вы делаете еще один шаг в установлении своей репутации, которая со временем заставит закон увеличенного возврата сработать в вашу пользу, потому что эта репутация создаст повсеместную потребность в ваших услугах.

Кэрол Доунс начинал работу у автомобильного промышленника Дюранта с незначительной должности. Сейчас он правая рука мистера Дюранта и президент одной из дистрибьюторских автомобильных компаний. Это высокое положение он занял исключительно с помощью применения закона увеличенного возврата, оказывая больше услуг и услуги более высокого качества, чем те, за которые ему платили.

Недавно я попросил мистера Доунса рассказать, как ему удалось так быстро добиться повышения. В нескольких фразах он рассказал свою историю.

«Когда я начинал работать на мистера Дюранта, — сказал он, — я заметил, что он всегда остается в офисе после того, как все уже разошлись, и стал тоже задерживаться. Никто не просил меня об этом, но я подумал, что кто-то должен помочь мистеру Дюранту, если ему потребуется помощь. Дюрант часто оглядывался в поисках того, кто принес бы ему подборку писем или оказал другую самую тривиальную услугу, и *всегда я был готов ему помочь.* У него появилась привычка обращаться ко мне; вот и вся моя история».

«У него появилась привычка обращаться ко мне!»

А почему у Дюранта появилась такая привычка? Потому что *Доунс постарался всегда оказываться поблизости.* Он сознательно встал на пути мистера Дюранта, чтобы оказать ему услуги и воспользоваться законом увеличенного возврата.

Кто-нибудь приказывал ему это делать? *Нет!*

Получил ли он за это вознаграждение? *Да!* Вознаграждение в виде возможности привлечь внимание человека, в силах которого было предоставить повышение.

Мы приближаемся к самой важной части урока; здесь уместно сказать, что перед вами те же возможности использования закона увеличенного возврата, какие были у Доунса, и вы можете использовать этот закон точно так же, как он, *будучи под рукой и предлагая свои услуги в исполнении работы, которой другие избегают, потому что за нее не платят.*

Стоп! Не говорите этого — даже не думайте об этом, если у вас появилось намерение произнести старинную заезженную фразу *«Но мой наниматель совсем другой!»*

Конечно, он другой. Все люди различаются во многих отношениях, но в одном они одинаковы — все они *эгоистичны;* настолько эгоистичны, что не захотят, чтобы такой человек, как Кэрол Доунс, перешел к конкуренту, и сама эта эгоистичность послужит вам преимуществом, а не препятствием, *если* ...

Вы обладаете всеми возможностями сделать себя настолько незаменимым и полезным, что человек, приобретающий ваши услуги, не сможет без них обойтись.

Одно из самых выгодных повышений я получил в результате случая, который кажется совершенно незначительным. Однажды субботним днем зашел адвокат, занимавший кабинет на том же этаже, что и мой наниматель, и спросил, не знаю ли я стенографа, который помог бы ему сегодня закончить работу.

Я ответил, что все наши стенографы ушли на бейсбол и что пять минут спустя я тоже ушел бы, но что я рад буду остаться и помочь ему, потому что бейсбол будет и в другие дни, а его работу нужно сделать сегодня.

Мы поработали, а когда закончили, он спросил, сколько мне должен. «Если речь идет о вас, то тысячу долларов, а с другого я бы ничего не спросил». Он улыбнулся и поблагодарил меня.

Отвечая так, я, конечно, не думал, что он когда-нибудь заплатит мне тысячу долларов, но он *заплатив.* Шесть месяцев спустя, когда я уже совершенно забыл об этом случае, он снова зашел и спросил, сколько я получаю. Когда я ответил, он сказал, что готов заплатить мне тысячу долларов, которые я с него запросил. И действительно заплатил, дав мне место с оплатой больше на тысячу долларов в год.

В тот день я подсознательно применил в свою пользу закон увеличенного возврата, отказавшись от бейсбола, предоставив услугу, за которую явно не ожидал денежного вознаграждения.

Я не обязан был работать в субботу днем, но…

Это была моя возможность!

Больше того, это была выгодная возможность, потому что принесла мне тысячу долларов наличными и гораздо более ответственное положение, чем то, которое я занимал раньше.

Кэрол Доунс *обязан* был находиться на своем месте в рабочие часы, но его *возможностью* было оставаться там, когда все остальные уходили, и использование этой возможности принесло ему более ответственное положение и годовой доход, который больше всего, что он заработал бы за всю жизнь, если бы не воспользовался этой возможностью.

Я двадцать пять лет размышляю над этой возможностью производить работы больше и лучшего качества, чем то, за что платят, и мысли привели меня к заключению, что один час в сутки, уделенный работе, за которую не платят, может принести большее вознаграждение, чем целый день, когда мы просто выполняем свои обязанности.

(Мы по-прежнему по соседству с наиболее важной частью урока, поэтому думайте и усваивайте содержание этих страниц.)

Закон увеличенного возврата не мое изобретение, и не я открыл способы использования этого закона, а именно — работать больше и лучше, чем тебе платят. После многих лет наблюдений я просто научился использовать силы, которые способствуют достижению успеха, как научитесь и вы, если поймете их значение.

И начать можете с эксперимента, который откроет вам глаза и даст в руки силы, о существовании которых вы не подозревали.

Я прошу вас подойти к эксперименту с верой в то, что он обозначит решающий поворотный момент в вашей жизни. Объектом эксперимента должна стать гора, которая стоит на месте храма вашего успеха; и пока вы не передвинете гору, храм не может быть воздвигнут.

Возможно, вы никогда не замечали гору, о которой я говорю, но она тем не менее стоит у вас на пути, конечно, если вы уже ее не обнаружили и не передвинули.

«А что это за гора?» — спросите вы.

Это ощущение, что вас обманули, если вы не получили денежное вознаграждение за все оказанные услуги.

Это ощущение может выражаться подсознательно и десятками способов, которые вы не замечаете, разрушать само основание храма вашего успеха.

У представителей самых низких слоев население это ощущение обычно выражается примерно так:

— Мне за это не платят, и будь я проклят, если сделаю это!

Вы знаете людей, о которых я говорю; вы много раз их встречали, но никогда не видели, чтобы такой человек достиг успеха, и *не увидите.*

Успеха достигают путем постижения и применения законов, которые так же неизменны, как закон всемирного тяготения. Успех нельзя загнать в угол и поймать, как ловят дикого быка. Именно поэтому вам предлагается провести эксперимент с тем, чтобы познакомиться с важнейшим законом — законом увеличенного возврата.

В течение следующих шести месяцев оказывайте полезную услугу по крайней мере одному человеку в день, причем услугу, за которую *не ожидаете и не получаете плату.*

Начинайте эксперимент с *верой* в то, что он откроет вам один из самых главных законов достижения успеха, и *вы не будете разочарованы.*

Оказание подобных услуг может принимать десятки форм. Например, услуга может быть оказана лично одному или нескольким конкретным людям; она может быть оказана вашему нанимателю в виде дополнительной работы во внеурочное время.

Услуга может быть оказана незнакомому человеку, которого вы, возможно, больше никогда не увидите. Неважно, кому вы оказываете услугу, если делаете это охотно и с единственной целью — принести пользу другим.

Если ваше отношение к эксперименту будет правильным, вы скоро обнаружите то, что обнаружили и другие, а именно: невозможно оказать услугу и не получить за нее вознаграждение, как невозможно воздержаться от оказания такой услуги и не пострадать от последствий этого.

«Причины и следствия, цели и средства, семена и плоды нельзя оторвать друг от друга, — говорит Эмерсон, — ибо следствие уже заключено в причине, средства в целях, а плоды в семенах».

Несколько лет назад меня пригласили выступить перед студентами, оканчивающими один из колледжей на Востоке. Во время выступления я особенно подчеркивал необходимость оказывать больше услуг и услуг высшего качества, чем то, за что платят.

После выступления президент и секретарь колледжа пригласили меня на обед. За едой секретарь обратился к президенту и сказал:

«Я только что понял, что делает этот человек. Он идет вперед, помогая другим идти вперед».

Это самое краткое выражение сути философии успеха.

Легче всего достигнуть успеха, помогая другим сделать это, — это выражение содержит буквальную истину.

Несколько лет назад, занимаясь рекламным бизнесом, я создал себе клиентуру применением основ данного урока. Поместив свое имя в списки рассылки многих фирм, я получал их рекламную литературу. Получив такое письмо, буклет или листовку, которые, как мне казалось, я могу написать лучше, я принимался за работу и вносил улучшения, потом отправлял назад фирме, приложив письмо. В письме я говорил, что это лишь пример того, на что я способен, что у меня есть множество идей и что я буду рад оказывать за плату регулярные услуги.

И почти всегда в ответ получал заказы.

Я помню, что в одном случае фирма оказалась непорядочной, она использовала мою идею, но ничего не заплатила, однако и это принесло мне выгоду. Один из работников этой фирмы, знавший об этой истории, начал собственный бизнес; в результате за работу, которую я выполнил для его прежнего партнера и за которую мне не заплатили, я получил заказ от него; в конечном счете это принесло мне вдвое больше, чем я мог бы получить за первоначальную работу.

Закон компенсации вернул мне с процентами то, что я не получил из-за непорядочности тех, кому оказал услугу.

Если бы сегодня мне понадобилась выгодная работа, я снова привел бы в действие план переработки рекламной литературы, чтобы создать рынок для своих услуг. Возможно, и на этот раз некоторые использовали бы мои идеи, но не платили за них, однако в большинстве люди так не поступают по очень простой причине: выгодней обойтись со мной честно, чтобы рассчитывать на дальнейшую совместную работу.

Несколько лет назад меня пригласили прочесть лекцию студентам школы Палмера в Дейвенпорте, штат Айова. Мой менеджер принял предложение, договорившись о том, что мне заплатят сто долларов и покроют все дорожные расходы.

На юкзале в Дейвенпорте меня ждал комитет по приему, а вечером меня принимали так тепло, как никогда в моей общественной карьере. Я встретил много приятных людей, которые сообщили мне множество полезных для меня сведений; поэтому когда меня спросили, каковы мои дорожные расходы, чтобы школа могла дать мне чек, я ответил, что уже получил самую щедрую плату — знаниями, которые здесь приобрел. Я отказался от оплаты и вернулся в свой офис в Чикаго, чувствуя себя вознагражденным за поездку.

На следующее утро доктор Палмер выступил перед двумя тысячами учеников школы, рассказал о моем отказе от платы из-за того, что я узнал, и добавил:

«Двадцать лет я руковожу этой школой, десятки лекторов выступали перед учениками, но впервые я встретил человека, который отказался от платы, потому что считал, что ему достаточно заплатили по-другому. Этот человек издает журнал, и я советую каждому из вас выписать этот журнал, потому что именно такой человек понадобится вам, когда вы окончите школу и будете предлагать свои услуги».

К середине недели я получил больше шести тысяч долларов в виде подписной платы за

журнал, который издавал, а за последующие два года те же самые студенты и их друзья прислали мне за подписку больше пятидесяти тысяч долларов.

Скажите, как еще я мог так выгодно инвестировать сто долларов, отказавшись от платы за лекцию и тем самым заставив закон увеличенного возврата работать в мою пользу?

В жизни мы проходим через два важнейших периода; первый — период сбора, классификации и организации знаний, и второй, в который мы добиваемся признания. Вначале нужно кое-что узнать, а это требует больше усилий, чем большинство готово употребить; но после того как мы узнали то, что может быть полезно другим, перед нами по-прежнему проблема: нужно убедить других, что мы можем быть им полезны.

Одна из важнейших причин того, что мы не просто должны быть постоянно готовы предоставить услуги, но и *хотеть* этого, в том, что каждый раз как мы это делаем, мы кому-нибудь доказываем свои способности; мы делаем еще один шаг на пути к необходимому признанию.

Вместо того чтобы говорить миру: «Покажи мне цвет твоих денег, и я покажу, на что способен», нужно развернуть это правило и сказать: «Позволь мне показать цвет своей услуги, и тогда, если останешься доволен, я посмотрю на цвет твоих денег».

Некая женщина, приближавшаяся тогда к сорокапятилетнему возрасту, работала стенографисткой за пятнадцать долларов в неделю. Судя по заработку, она не слишком хорошо владела сеоим ремеслом.

А теперь заметьте перемену.

В прошлом году та же самая женщина заработала свыше ста тысяч долларов, выступая лектором.

Вы спросите, что перебросило мост через пропасть между двумя столь различными заработками, и я отвечу вам: привычка оказывать больше услуг и услуг лучшего качества, чем те, за которые ей платили, то есть использование закона увеличенного возврата.

Сегодня эта женщина хорошо известна по всей стране как один из лучших лекторов по проблемам прикладной психологии.

Позвольте продемонстрировать, как она обуздала закон увеличенного возврата. Вначале она отправилась в город и прочитала серию из пятнадцати бесплатных лекций. Лекции мог посетить любой желающий — бесплатно. Читая эти пятнадцать лекций, она получила возможность «продать себя» аудитории

По окончании курса она объявила о том, что набирает класс, и установила цену в двадцать пять долларов с каждого слушателя.

Таков был ее план.

Теперь она ежегодно зарабатывает целое состояние, в то время как другие лекторы едва оплачивают свои расходы, просто потому что они не знакомы, как она, с основами этого урока.

Теперь я попрошу вас остановиться и ответить на вопрос.

Если пятидесятилетняя женщина, не обладающая специальной подготовкой, может покорить закон увеличенного возврата и со своего скромного положения с заработком пятнадцать долларов в неделю, подняться до лектора со стотысячным доходом, — *почему вам нельзя использовать этот закон, который даст вам ныне отсутствующие возможности?*

Неважно, что вы прочтете в заключительной части этого урока, пока вы не ответили на этот вопрос и *ответили так, КАК НА НЕГО СЛЕДУЕТ ОТВЕТИТЬ!*

Вы боретесь — отчаянно или вяло — за свое место в мире. Возможно, вы прилагаете достаточно усилий, чтобы добиться успеха, но эти усилия должны подкрепляться законом увеличенного возврата.

Поэтому вам самим необходимо найти способ приложения этого закона.

Теперь вернитесь к вопросу; вам не следует проходить мимо него, не пытаясь дать ответ.

Иными словами, вы должны понимать, что лицом к лицу столкнулись с вопросом, который определяет ваше будущее, и если вы на него не ответили, виноваты только вы сами.

Прочитав урок, вы можете отложить его и не попытаться извлечь из него пользу: это ваше право; но если вы так поступите, вам никогда не удастся посмотреть в зеркало без ощущения, что

ВЫ СОЗНАТЕЛЬНО ОБЕЗДОЛИЛИ СЕБЯ!

Возможно, я выражаюсь недипломатично; но когда вы подписались на курс закона успеха, вы сделали это потому, что хотели знать факты, и вы их получаете без приукрашиваний и апологий.

Закончив этот урок, вернитесь назад и перечитайте уроки об инициативе и лидерстве и об энтузиазме; вы их лучше поймете.

Все эти уроки ясно показывают необходимость *брать на себя инициативу, сопровождать ее напористыми действиями и делать больше, чем то, за что вам платят.* Если вы впечатаете основы этих уроков в свое подсознание, вы изменитесь; и я это утверждаю независимо от того, кто вы и каково ваше занятие.

Теперь позвольте обратить ваше внимание на еще одну важную особенность привычки делать больше, чем то, за что тебе платят, а именно: мы можем развить эту привычку, не спрашивая на это разрешения.

Такие услуги вы можете оказывать по собственной инициативе, без согласия других. Вам не нужно советоваться с теми, кому вы оказываете услугу, потому что у вас полный контроль над этой возможностью.

Можно сделать многое такое, что послужит вашим интересам, но обычно на это требуется содействие и согласие других людей. Если вы делаете меньше, чем то, за что вам платят, вы должны это делать с согласия нанимателя, иначе вскоре ваши услуги никому не будут нужны.

Я хочу, чтобы вы полностью осознали свое право предоставлять больше услуг и услуг лучшего качества, чем те, за которые вам платят, потому что это возлагает только на вас

ответственность за предоставление таких услуг, и если вы этого не делаете, у вас нет никакого благовидного оправдания своего неумения достичь *главной цели* в жизни.

Одна из самых главных, но одновременно самых трудных истин, которую мне пришлось усвоить, заключается в том, что каждый человек должен сам себе ставить задачи.

Мы легко находим оправдания и объяснения своих неудач.

Мы стремимся не к истине, какова она на самом деле, а к такой, какой хотим ее видеть. Мы предпочитаем сладкие слова лести холодной неприкрашенной правде, и в этом главная слабость человека.

Больше того, мы преследуем тех, кто смеет открывать нам неприятную правду.

Одно из самых сильных потрясений в начале своей карьеры я испытал тогда, когда понял: людей по-прежнему распинают за страшное преступление — за слова правды. Помню встречу лет десять назад с человеком, написавшим книгу, рекламировавшую его школу бизнеса. Он прислал мне книгу, заплатил за рецензию и попросил откровенно высказать мнение. Я очень внимательно прочел книгу и решил, что мой долг — показать все ее недостатки.

И тут я получил урок: этот человек так рассердился, что так никогда и не простил меня за возможность посмотреть на книгу моими глазами. Когда он просил меня откровенно высказать свое мнение, на самом деле это означало, что он просит только хвалить книгу.

Такова человеческая природа!

Лесть нам дороже правды. Я это знаю, потому что я тоже человек.

Все это — всего лишь подготовка к «жесточайшему удару», который я намерен вам нанести: я предполагаю, что вы не достигли успеха потому, что не обладаете достаточным самоконтролем, чтобы видеть свои ошибки и недостатки.

Для того чтобы сделать это, необходим самоконтроль, и очень сильный.

Если вы заплатите сто долларов человеку, обладающему способностями и мужеством сделать то, о чем вы его попросите, и этот человек покажет вам ваше тщеславие, самомнение и любовь к лести, так чтобы вы смогли увидеть свое самое слабое место, цена не будет слишком большой.

Мы идем по жизни, спотыкаясь, падая, снова вставая и снова падая, и наконец терпим окончательное поражение главным образом потому, что *отказываемся* узнавать *правду* о себе.

Теперь, когда я, помогая другим, обнаружил некоторые собственные слабости, я краснею от стыда, когда оглядываюсь назад и думаю о том, каким нелепым был в глазах людей, которые могли видеть меня так, как не мог видеть я сам.

За каждым из нас тянется огромная тень тщеславия, и мы воображаем, что эта тень и есть наша истинная суть, а в это время понимающие люди смотрят на нас с жалостью или презрением.

Минутку! Я еще с вами не закончил.

Вы заплатили мне за то, чтобы я заглянул вам в душу и описал то, что там увижу, и я собираюсь довести работу до конца.

Вы не только скрываете от себя истинную причину ваших прошлых неудач, но пытаетесь обвинить в этих неудачах других людей.

Когда что-то вас не устраивает, вы, вместо того чтобы принять на себя ответственность, говорите: «К черту эту работу! Мне не нравится, как «они» со мной обращаются, поэтому я ухожу!»

Не отрицайте!

А теперь позвольте шепнуть вам на ухо небольшой секрет — я сам узнал его в печали, боли и самых жестоких страданиях.

Вместо того чтобы уходить с работы, потому что нужно было преодолевать препятствия, вам следовало взглянуть в лицо фактам, и тогда вы бы поняли, что жизнь и есть длинная цепь преодоления помех и препятствий.

Человека можно очень точно оценить по тому, как он приспосабливается к окружению и считает необходимым справляться с любым препятствием на своем пути, независимо от того, может он контролировать причину этой помехи или нет.

Теперь, когда вы считаете, что я «задал вам жару», сжальтесь надо мной, о путник, ибо вы должны знать, что мне пришлось жестоко наказывать себя, *прежде чем я сам узнал истину, которую передаю вам в качестве путеводителя.*

У меня были врага — *хвала за них Господу!* — потому что они были достаточно грубы и безжалостны, чтобы высказаться обо мне и тем самым заставить меня избавиться от серьезных недостатков, причем недостатков, о которых я и не подозревал. Критика этих недругов принесла мне пользу, и мне не пришлось оплачивать их услуга в долларах, хотя я постарался отплатить по-другому.

Но только несколько лет назад я увидел самые значительные свои недостатки, и увидел их, изучая эссе Эмерсона о компенсации, особенно следующий отрывок:

«Наша сила в нашей слабости.

Только когда нас обидели, ударили, подстрелили, пробуждается наше негодование и вооружается тайными силами. *Великий человек всегда готов стать малым.* Сидя на своей подушке преимуществ, он засыпает. Но если его толкают, мучают, преследуют, у него появляется возможность кое-что узнать; он становится мужчиной и обретает разум; он узнает факты; он постигает свое невежество; излечивается от безумия самомнения; обретает сдержанность и подлинное мастерство. Он больше других заинтересован в том, чтобы найти свои слабые места. Брань безопасней хвалы. Терпеть не могу, когда меня защищают в газетах. Пока меня бранят, я чувствую себя уверенным в успехе. Но как только я слышу обращенные ко мне медовые слова и похвалу, я чувствую себя безоружным перед врагами».

Изучите эти слова бессмертного Эмерсона, потому что они могут послужить силой, которая закалит ваш характер и подготовит к битвам жизни, как углерод закаляет сталь.

Мы приближаемся к концу урока, нисколько не истощив возможностей темы; больше того,

мы лишь коснулись ее поверхности.

Я вспоминаю историю, которая позволит вам лучше усвоить суть урока. Дело происходит в городе Антиохии две тысячи лет назад, когда Иерусалим и вся Иудея находились под пятой Римской империи.

Главный герой — молодой иудей по имени Бен Гур, ложно обвиненный в преступлении и приговоренный к каторге на галерах. Прикованный к скамье, вынужденный грести из последних сил, Бен Гур накачал силой мышцы. Его мучители и не подозревали, что из этого наказания произрастает сила, с помощью которой он обретет свободу. Наверно, и сам Бен Гур не надеялся на это.

Наступил день гонок колесниц, день, в который Бен Гуру было суждено разорвать свои цепи и обрести свободу.

Для одной упряжки не хватило колесничего, и владелец обратился к Бен Гуру: он заметил могучие руки молодого раба.

Когда Бен Гур взял в руки вожжи, зрители подняли крик:

— Смотрите! Смотрите! Какие руки! Где ты их взял? Бен Гур ответил:

— За веслами галеры!

Гонка началась. Могучими руками Бен Гур спокойно привел своих лошадей к победе — победе, которая принесла ему свободу.

Жизнь — великая гонка колесниц, и победа достается лишь тем, кто выработал сильный характер, решимость и волю к победе.

И неважно, что мы вырабатываем эти качества за галерными веслами, если в конечном счете они приводят нас к победе и свободе.

Существует непреложный закон: сила вырастает из сопротивления. Мы жалеем кузнеца, который целый день машет тяжелым молотом, но восхищаемся его удивительной силой.

«…Поскольку всему свойствен дуализм, в труде и в жизни невозможно обмануть, — пишет Эмерсон. — Вор крадет у самого себя. Истинная цена работы — знание и добродетель, а богатство и кредит — всего лишь знаки. Знаки, подобно бумажным деньгам, можно подделать или украсть; но то, что они обозначают, а именно знания и добродетель, подделать или украсть невозможно».

Генри Форд еженедельно получает по пятнадцать тысяч писем от людей, которые хотят получить толику его богатства; но мало кто из этих невежественных душ понимает, что истинное богатство Форда измеряется не в долларах на его счете в банке, не принадлежащими ему заводами, а репутацией, которую он заслужил, предоставляя полезные услуги за разумную цену.

А как он приобрел эту репутацию?

Разумеется, не тем, что оказывал как можно меньше услуг и крал все, что мог, у покупателей.

Суть деловой философии Форда в следующих словах:

«Давайте людям лучший продукт за наименьшую цену».

Когда другие производители автомобилей поднимают цену, Форд ее снижает. Когда другие снижают зарплату рабочих, Форд ее повышает. И что происходит? Форд настолько эффективно использовал закон увеличенного возврата, что стал самым богатым и могущественным человеком в мире.

О вы, недальновидные и недалекие искатели богатства, возвращающиеся с ежедневной охоты с пустыми руками, почему вы не учитесь у таких людей, как Форд? Почему не вывернете наизнанку свою философию, чтобы не приобретать, а отдавать?

Когда вы стараетесь оказать лучшие услуги, превзойдя все свои прежние достижения, вы проходите обучение в лучшей форме. Поэтому, проделывая работу больше и лучшего качества, чем то, за что вам платят, вы сами получаете выгоду в первую очередь.

Только таким образом можете вы достигнуть мастерства в избранном вами виде деятельности. Поэтому вы должны сделать частью своей *определенной главной цели* стремление превзойти все свои прежние достижения. Пусть это станет вашей ежедневной привычкой, следуйте ей с той же регулярностью, с какой едите.

Всегда давайте больше, чем то, за что вам платят, и прежде чем вы осознаете, что произошло, МИР ЗАПЛАТИТ ВАМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗАПЛАТИЛИ ВЫ!

Вам заплатят за услуги со сложными процентами. И только вы будете определять, как возникнет эта пирамида вознаграждений.

И что же вы собираетесь делать со всем, что узнали из этого урока? И когда? И как? И почему? Урок для вас бесполезен, если не заставил вас использовать полученные в нем знания.

Знание становится СИЛОЙ только путем организации и ИСПОЛЬЗОВАНИЯ. Не забывайте об этом.

Вы никогда не станете лидером, если не будете делать больше, чем то, за что вам платят, а без лидерства в своей области невозможно достичь успеха.

СВЕРХРАЗУМ

Разговор с автором после урока

Сила, которая способна принести вам все, что есть на Земле

Мы жили в каменном веке, в железном веке, медном веке, в фанатично религиозном веке, в веке научных исследований, промышленном веке и теперь вступаем в век МЫСЛИ.

Из прожитых темных веков человек сумел извлечь материал, ставший пищей для мысли. Пока в течение более чем десяти тысяч лет шла битва между НЕВЕЖЕСТВОМ, ПРЕДРАССУДКАМИ и СТРАХОМ, с одной стороны, и РАЗУМОМ, с другой, человек приобретал полезные знания.

Человек многое знает о физическом строении Вселенной. А теперь человек готов обратить

внимание на другую часть Великой книги природы — на те страницы, на которых записана история великой мысленной борьбы в царстве МЫСЛИ. Эти страницы представлены бесконечным эфиром, который улавливал и до сих пор сохраняет все вибрации мысли, когда-либо созданные человеческим мозгом.

Все, кто сумел хотя бы частично победить шесть основных страхов, описанных в другом разговоре с автором, кто одолел ПРЕДРАССУДКИ и НЕВЕЖЕСТВО, может прочесть, что написано на страницах книги природы. А всем остальным в этом отказано. Поэтому в наше время едва ли во всем мире наберется тысяча человек, которых можно было бы зачислить в начальную школу чтения этой книги.

И во всем мире сегодня найдется очень мало людей, которые знают или слышали о химизме мозга, с помощью которого два или больше разума

МОГУТ СЛИВАТЬСЯ В ДУХЕ СОВЕРШЕННОЙ ГАРМОНИИ ТАКИМ ОБРАЗОМ, ЧТО РОЖДАЕТСЯ ТРЕТИЙ РАЗУМ, ОБЛАДАЮЩИЙ НЕЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ СИЛОЙ, СПОСОБНОЙ ПРОЧЕСТЬ ИСТОРИЮ КОЛЕБАНИЙ МЫСЛИ, КАК ОНА БЫЛА ЗАПИСАНА И СЕЙЧАС СУЩЕСТВУЕТ В НЕУНИЧТОЖИМЫХ АРХИВАХ ЭФИРА.

Грядущие открытия покажут нам, что сегодняшнее понимание мозга по сравнению с завтрашним все равно что ум головастика по сравнению с разумом профессора биологии, который изучил всю историю жизни — от амебы до человека.

Миллионы людей считают себя обладателями МУДРОСТИ. Многие из них ею действительно обладают — в элементарном смысле, но никто не может обрести истинную мудрость без помощи силы, известной как сверхразум, а эта сила может быть создана только путем гармоничного слияния двух или нескольких умов.

Именно на использовании этого принципа, сознательном или случайном, основаны все промышленные и финансовые достижения, которых так много в нашем веке.

Слово «слияние» становится самым популярным в жаргоне газетчиков, потому что не проходит и дня, чтобы мы не прочли о промышленном, коммерческом, финансовом или железнодорожном слиянии. Мир медленно осознает, какую силу можно получить из дружеского и гармоничного союза.

Преуспевающие деловые, промышленные и финансовые организации возглавляются лидерами, которые сознательно или подсознательно применяют принцип, описанный в этом эссе. Если хотите стать лидером в любом деле, окружите себя людьми, ум которых может слиться в полной гармонии так, чтобы эти люди действовали как одно целое.

Если вы усвоили этот принцип и способны его применить, ваши усилия принесут вам все, что вы хотите на этой земле!

Урок десятый

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЛИЧНОСТЬ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете/

Что такое *привлекательная личность?*

Конечно, *личность, которая привлекает.*

Но что заставляет личность привлекать? Попробуем выяснить. Ваша личность есть совокупность внутренних и внешних характеристик, которые отличают вас от других. Ваша одежда, черты лица, тон голоса, ваши мысли, характер, развившийся вследствие этих мыслей, — все это составляет части вашей личности.

Другое дело, привлекательна ли ваша личность.

Наиболее важная часть вашей личности представлена характером и потому внешне не видна. Стиль одежды и ее уместность, несомненно, составляют важную часть вашей личности, ибо справедливо, что первое впечатление о человеке составляют на основе его внешности.

Даже манера рукопожатия — важная часть вашей личности, от нее тоже зависит, привлечете или отталкинете вы тех, с кем вы обмениваетесь рукопожатиями.

Это умение можно культивировать.

Выражение глаз также составляет важную часть личности, потому что есть люди, и их гораздо больше, чем вы себе представляете, которые способны через глаза заглянуть прямо вам в душу и прочесть ваши самые тайные мысли.

Ваша «наполненность жизнью», иногда именуемая личным магнетизмом, также составляет важную часть вашей личности.

Теперь суммируем, как может «представить» себя окружающим ваша личность, чтобы не отталкивать, а привлекать других людей.

Существует один безошибочный подход, который *всегда привлекает,* даже если вы так же уродливы, как пресловутая цирковая «толстая женщина». Этот безошибочный подход — *проявление искреннего интереса к «жизненной игре» другого человека.*

Позвольте проиллюстрировать сказанное случаем, который произошел несколько лет назад и который дал мне урок *мастерства торговли.*

Однажды ко мне в офис пришла пожилая леди и заявила секретарше, что должна видеть меня *лично.* Никакие уговоры секретарши не помогли: она не говорила о причине своего посещения, поэтому я решил, что эта бедная душа хочет продать мне какую-нибудь книгу; я вспомнил, что моя мать тоже женщина, и решил заглянуть в приемную и купить книгу, какой бы она ни была.

Внимательно следите за подробностями: этот случай и вам тоже может дать урок торгового мастерства.

Идя по коридору к приемной, я увидел эту женщину. Она стояла у двери и, увидев меня, улыбнулась.

Я видел много улыбок, но никто не улыбался так приветливо, как она. Ее улыбка была заразительна, поэтому я улыбнулся ей в ответ.

Когда я подошел, женщина протянула руку, и мы обменялись рукопожатием. Как правило, я при первом знакомстве не проявляю знаков дружелюбия, потому что очень трудно сказать «нет» посетителю, если он попросит о том, чего я не хочу делать.

Однако эта милая дама выглядела такой невинной и безобидной, что я протянул руку и она пожала ее. И тут я обнаружил, что у нее не только привлекательная улыбка, но и магнетическое рукопожатие. Она пожала мою руку твердо, но не слишком сильно, и сама манера, с которой она это делала, как бы сообщала мне мысль, что я оказываю ей честь. Она заставила меня почувствовать, что искренне рада пожать мне руку. Ее рукопожатие шло от самого сердца.

За время своей публичной карьеры я обменивался рукопожатиями с тысячами людей, но не помню, чтобы кто-нибудь так понимал искусство рукопожатия, как эта пожилая леди.

Как только она коснулась моей руки, я почувствовал, что сдаюсь: с чем бы она ни пришла ко мне, уйдет она с тем, что ей нужно, и я буду ей помогать и способствовать до самого конца.

Иными словами, дружелюбная проницательная улыбка и теплое рукопожатие обезоружили меня и сделали «добровольной жертвой». Единым ударом эта пожилая женщина разбила раковину, в которую я заползаю, когда встречаюсь с торговцами, навязывающими товары, которые я не хочу покупать. Если вспомнить выражение, которое часто использовалось в предыдущих уроках курса, кроткая посетительница «нейтрализовала» мой ум и заставила захотеть ее выслушать.

Именно здесь камень преткновения, на котором, фигурально выражаясь, ломают шею многие торговцы, ибо бесполезно пытаться убедить человека купить что-нибудь, если вы вначале не заставили его захотеть вас выслушать; так же бесполезно, как попытаться приказать Земле прекратить вращаться.

Заметьте, как эта пожилая женщина использовала улыбку и рукопожатие в качестве инструментов, с помощью которых открыла окно в мое сердце; однако самая важная часть транзакции еще впереди.

Неторопливо и обдуманно, так, словно в ее распоряжении все время вселенной (что касается меня, то так оно и было), женщина принялась превращать первую ступень своего пути к победе в реальность, говоря:

— *Я пришла только для того* (мне показалось, что наступила очень долгая пауза), *чтобы сказать, что ваша работа — самая удивительная в современном мире.*

Каждое слово подкреплялось мягким, хотя и прочным рукопожатием; *говоря, она смотрела мне прямо в глаза и заглядывала в душу.*

Придя в себя (помощники впоследствии шутили, что я потерял дар речи), я открыл потайной замок, закрывавший вход, и сказал:

— *Заходите, моя дорогая леди, заходите прямо в мой кабинет,* — и с галантным поклоном, которому позавидовали бы кавалеры прошлых времен, пропустил ее вперед.

Когда она вошла, я пригласил ее сесть в большое удобное кресло, а сам сел в маленькое, с жестким сидением, на которое в обычных обстоятельствах усадил бы ее, чтобы она не отнимала у меня слишком много времени.

И три четверти часа я участвовал в самой яркой и очаровательной беседе, причем говорила преимущественно моя гостья. Она с самого начала взяла на себя инициативу, и до конца этих трех четвертей часа я не мешал ей говорить.

Повторяю — на случай, если вы не обратили внимание, — я слушал ее добровольно и с интересом.

Следующая часть моего рассказа заставила бы меня покраснеть от смущения, если бы нас с вами не разделяли печатные страницы; но мне придется набраться мужества и продолжать, иначе рассказ утратит свой смысл.

Как я уже говорил, посетительница вовлекла меня в яркую и интересную беседу, которая продолжалась три четверти часа. И как вы думаете, о чем она говорила все это время?

Нет! Вы ошибаетесь.

Она не пыталась продать мне книгу и ни разу не использовала местоимение «я».

Тем не менее она не только *пыталась* — она *продавала* мне нечто, *и это нечто был я сам.*

Не успела она сесть в удобное кресло, как развернула пакет, который держала в руках. Там действительно оказалась книга, и не одна, а несколько. В руках у женщины оказалась годовая подшивка журнала «Золотое Правило Хил-ла», который я издаю. Она перелистывала страницы, читала отмеченные заранее отрывки и убеждала меня, что *всегда верила в философию, о которой сейчас читает.*

Теперь, когда я был окончательно загипнотизирован и крайне восприимчив, посетительница тактично перешла к теме, которую, как я подозреваю, хотела обсудить, придя ко мне в офис. Но — и здесь еще одно место, на котором спотыкаются продавцы, — если бы она перевернула последовательность разговора и начала с того, чем кончила, у нее никогда не было бы возможности посидеть в моем большом кресле.

В течение трех заключительных минут своего посещения она искусно объяснила мне достоинства ценных бумаг, которые продает. Она не просила меня их покупать; но то, как она говорила об их достоинствах (плюс то, как выразительно она рассказала о моей собственной «игре жизни»), произвело нужный психологический эффект, и я ощутил желание купить; и хотя я все-таки ничего у нее не купил, она *совершила удачную сделку.* Я поднял трубку и представил ее человеку, которому она впоследствии продала бумаг впятеро больше, чем надеялась продать мне.

Если эта женщина, или другая, или мужчина, обладающие тактом и привлекательной личностью, как она, зайдут ко мне, я снова буду сидеть и слушать их три четверти часа.

Мы все люди, все в той или иной степени тщеславны!

В этом отношении мы все одинаковы — всегда с интересом слушаем тех, у кого хватает такта говорить о том, что близко нашему сердцу; а затем, из чувства взаимности, с интересом слушаем и тогда, когда говорящий переходит к теме, близкой его сердцу; и в конечном счете не только оставляем подпись на «линии из точек», но и говорим: «Какая приятная личность!»

Несколько лет назад в Чикаго я вел торговую школу для работников фирмы, торговавшей ценными бумагами; в фирме работало свыше полутора тысяч торговых агентов. Чтобы

заполнять штаты этой большой организации, необходимо было еженедельно готовить шестьсот новых агентов. И из всех тысяч людей, прошедших через эту школу, только один сразу понял значение принципа, описанного мной.

Этот человек раньше никогда не продавал ценные бумаги и, придя в школу, откровенно признался, что он не продавец. Давайте посмотрим, верно ли это.

Когда он закончил курс, один из агентов, «звезда» фирмы, решил устроить розыгрыш; считая его слишком доверчивым, этот агент подсказал новичку, кому можно продать бумаги без особых усилий. Он сказал, что сам бы заключил сделку, но человек, о котором идет речь, простой художник и поддастся любому, поэтому он, «звезда», не желает тратить на него время.

Новичок обрадовался и отправился заключать сделку. Как только он вышел, «звезда» собрал вокруг себя остальных «звезд» и рассказал о розыгрыше: на самом деле художник был очень состоятельным человеком, и сам «звезда» почти месяц пытался убедить его купить бумаги, но безуспешно. Выяснилось, что и остальные присутствующие бывали у этого художника — с тем же результатом.

Новичок отсутствовал часа полтора. Вернувшись, он увидел, что «звезды» с улыбкой ждут его.

К их удивлению, новичок тоже широко улыбнулся. «Звезды» вопросительно переглянулись, потому что никак не думали, что «зеленый» агент улыбнется им в ответ.

— Ну, что, договорился с этим человеком? — спросил инициатор шутки.

— Конечно, — ответил новичок. — И ты был совершенно прав: художник оказался настоящим джентльменом и очень интересным человеком.

И достал из кармана бланк договора и чек на две тысячи долларов.

«Звезды» потребовали объяснений.

— О, это было совсем нетрудно, — рассказал новичок. — Я зашел к нему, мы несколько минут поговорили, и он сам поднял тему ценных бумаг и сказал, что хочет их купить; я в сущности его не уговаривал, он купил по своему желанию.

Услышав об этом деле, я пригласил новичка к себе и попросил подробно описать, как он заключил сделку. Передаю его рассказ, как услышал.

Зайдя в студию художника, он застал того за работой над картиной. Художник был так поглощен своей работой, что не заметил, как вошел агент; поэтому тот встал так, чтобы видеть картину, и стоял молча.

Наконец художник его заметил; агент извинился за вторжение и начал говорить — о картине, которую писал художник.

Он достаточно знал о живописи, чтобы с умом говорить о достоинствах картины; и тема его искренне интересовала.

Почти час эти двое говорили только об искусстве, в особенности о картине, стоящей на мольберте.

Наконец художник спросил у посетителя, как того зовут и чем он занимается, и продавец {*настоящий* продавец) ответил:

— Ну, это неважно, меня больше интересуете вы и ваше искусство!

На лице художника появилась польщенная улыбка.

Слова посетителя сладкой музыкой звучали в его ушах. Но, чтобы не уступить в вежливости, он настоял на том, чтобы гость рассказал, какое дело привело его в студию.

И тогда, с видимой неохотой, *искусный продавец,* истинная «звезда», представился и рассказал о своем деле.

Он кратко описал продаваемые им ценные бумаги, и художник слушал так, словно наслаждался каждым словом. И когда гость закончил, художник сказал:

— Ну, ну! Я был весьма неразумен. Люди из вашей фирмы были у меня и пытались продать эти ценные бумага, но они говорили только о деле; в сущности, они меня так раздражали, что я их выгонял. Дайте-ка подумать — как же звали того парня —- о, да, это был мистер Перкинс. (Перкинс как раз и оказался той «звездой», который пытался сыграть злую шутку с новичком.) Но вы представили дело совсем по-другому, и теперь я вижу, что был неразумен. Я хочу, чтобы вы продали мне ваших ценных бумаг на две тысячи.

Только подумайте: «вы *представили дело совсем по-другому»*[1].

А каким образом новоявленный торговец «представил дело по-другому»? Формулируя иными словами, что на самом деле продал он художнику? Продал ли он ему ценные бумага?

Нет! Он продал ему его собственную картину, которую художник писал на своем холсте.

А ценные бумаги были лишь поводом.

Обратите на это внимание. Агент *запомнил рассказ о пожилой леди, которая три четверти часа занимала меня, говоря о том, что близко моему сердцу, и это произвело на него такое впечатление, что он решил изучать заранее своих перспективных покупателей и узнавать, что их больше всего интересует, чтобы он мог поговорить с ними об этом.*

В первый же месяц этот новичок заработал в виде комиссионных 7 900 долларов, более чем вдвое обойдя по доходам следующего за ним агента, и подлинная трагедия в том, что ни один человек из полутора тысяч работающих в фирме не поинтересовался, *как* и *почему* он стал подлинной звездой; я думаю, этот факт вполне оправдывает жгучие обвинения, которые содержатся в девятом уроке и которые вы могли принять на свой счет.

Мы смотрим на преуспевающего человека в час его торжества и гадаем, как ему это удалось, но не пытаемся анализировать его методы и забываем цену, которую он заплатил за тщательную подготовку, которую провел, прежде чем срывать плоды успеха.

Во всем курсе «Закон успеха» вы не найдете ни одного нового принципа; все они стары, как сама цивилизация; но вы увидите, что мало кто умеет их применять.

Агент, который продал художнику ценные бумага, был не только замечательным продавцом,

но и привлекательной личностью. Внешне он ничем особенным не выделялся; может, именно поэтому агент-«звезда» и решил сыграть с ним свою жестокую шутку; но даже некрасивый человек может быть очень привлекательной личностью в глазах тех, чью работу он хвалит.

Конечно, найдутся и такие, кто сделает неправильные выводы из моих слов, решив, что можно любой дешеюй лестью заменить искренний интерес. Надеюсь, вы к таким не относитесь. Надеюсь, вы из тех, кто понимает истинный психологический принцип, на котором основан урок, и постараетесь найти в людях, которьк изучаете, что-нибудь такое, чем искренне восхищаетесь. Только таким образом сможете вы стать непреодолимо привлекательной личностью.

Дешевая лесть прямо противоположна тому, что составляет привлекательную личность. Она не притягивает, а отталкивает. Она настолько ничтожна, что даже невежественные люди легко ее распознают.

Дадим здесь несколько примеров того, как можно слить воедино законы воображения, кооперации и привлекательной личности, чтобы «родить» с их помощью полезные идеи и получить выгоду.

Каждый знает, что началом всякого успешного дела является идея. Но часто возникает вопрос: «Как научиться рождать идеи, которые позволяют заработать?»

Частично мы отвечаем на этот вопрос в данном уроке, предлагая несколько идей, каждая из которых может быть развита практически почти любым человеком и практически в любом месте и принести прибыль.

ПЛАН НОМЕР ОДИН

Германия десятилетиями была основным экспортером игрушек. Но растущие цены и конкуренция со стороны азиатских производителей значительно сократили их экспорт игрушек в США. Одно время в торговле игрушками господствовала Япония (да и сегодня она занимает значительную часть рынка), но сильная конкуренция исходит от других азиатских стран. Однако расходы на доставку и сложности с заказами оставляют немало места для американских производителей, позволяя конкурировать не только на местном, но и на мировом рынке. Проблема заключается в том, *что* производить и *что* делать с произведенным, — такие проблемы возникают во всех видах бизнеса повсюду.

Но вы спросите, какие именно игрушки я буду производить и где взять начальный капитал для организации бизнеса?

Прежде всего отправляйтесь к местному дилеру, распространяющему игрушки, и узнайте у него, какие именно лучше всего расходятся. Если сами вы не считаете себя достаточно компетентным, чтобы модифицировать какие-то виды игрушек, дайте объявление о том, что ищете изобретателя «с идеей новых игрушек», и скоро вы отыщете гения-механика, который предоставит вам недостающее звено. Пусть он сделает рабочую модель точно такой игрушки, какую вы хотите, затем обратитесь к какому-нибудь небольшому производителю и сделайте заказ на производство этих игрушек.

Теперь вы знаете, сколько будет стоить ваша игрушка, поэтому вы готовы встретиться с крупным дистрибьютором и договориться о продаже всей партии.

Если вы способный торговец, на всю операцию вам потребуются только те несколько долларов, которые уйдут на объявление о поиске изобретателя. Найдя его, вы, вероятно, сможете договориться, чтобы он изготовил рабочую модель в свободные вечерние часы, обещая, что предоставите лучшую работу, когда начнете производить свои игрушки. Он, вероятно, согласится работать за небольшую плату или за долю в бизнесе.

Производитель игрушек может подождать, пока вы не получите деньги от фирмы, которая будет их продавать; если необходимо, оформляйте фактуры на игрушки прямо на него, чтобы деньги приходили непосредственно к нему.

Конечно, если вы обладаете привлекательными чертами характера и организационными способностями, вы можете показать рабочую модель какому-нибудь состоятельному человеку и в обмен на долю в бизнесе получить от него капитал, необходимый для того, чтобы самому производить игрушки.

Если хотите узнать, что будет лучше продаваться, понаблюдайте за играющими детьми, изучите, что им нравится и что не нравится, определите, что их забавляет, и у вас, вероятно, возникнут идеи усовершенствования игрушек. Для изобретения не нужен гений! Необходим только здравый смысл. Просто узнайте, чего хотят люди, а потом производите это. Производите хорошо — лучше других. Придайте своему продукту индивидуальность. Пусть он отличается от других.

Ежегодно мы тратим на детские игрушки миллионы долларов. Пусть ваша новая игрушка будет не только интересной, но и полезной. Если возможно, пусть она обладает образовательной ценностью. Если она одновременно развлекает и учит, ее легче продать, и она дольше сохранится. Если ваша игрушка предназначена для какой-нибудь игры, пусть она что-нибудь сообщает ребенку о мире, в котором он живет, пусть учит его географии, арифметике, английскому, психологии и т. д. Или еще лучше — пусть ваша игрушка заставит ребенка бегать, прыгать и вообще проделывать физические упражнения. Дети любят двигаться, и это для них удовольствие, особенно если стимулируется игровыми мотивами.

ПЛАН НОМЕР ДВА

Он интересен только для тех, кто готов рискнуть, чтобы получить большой доход. Должен добавить, что большинство к этому не готово.

Это предложение может быть практически осуществлено сорока или пятьюдесятью людьми в каждом крупном городе США и меньшим количеством в малых городах.

План предназначен для тех, кто умеет или способен научиться писать рекламные тексты, торговые проспекты, письма-предложения и тому подобное.

Прежде всего вы должны обеспечить себе содействие хорошего рекламного агентства и нескольких фирм или индивидов, которые рекламируют свою продукцию или услугу, чтобы их реклама проходила именно через это агентство.

Вначале отправляйтесь в агентство и договоритесь, что будете на него работать и согласны получать семь процентов с общего счета всех клиентов, которых сумеете привлечь; эти семь процентов будут компенсацией за то, что вы отыскиваете клиента и усовершенствуете его рекламу. Любое агентство с хорошей репутацией согласится таким образом оплатить ваши услуги.

Затем вы идете в фирмы или к индивидам, над рекламой которых хотите работать, и говорите, что согласны делать это *без компенсации.* Расскажите, на что вы способны и что собираетесь делать именно для этой фирмы, чтобы помочь ей продавать товар. Если в фирме работает менеджер по рекламе, вы должны буквально стать его помощником *без всякой оплаты,* на единственном условии — чтобы вся реклама проходила через агентство, с которым вы договорились. Благодаря этому фирма или индивид, с которыми вы заключаете договор, получают ваши услуги бесплатно и платят за размещение рекламы через ваше агентство не больше, чем заплатили бы другим. Если вы говорите убедительно, если потратили время на подготовку, вы без особых хлопот получите ваш счет.

Транзакцию можно проделать несколько раз, и в вашем распоряжении будет несколько счетов, с которыми вы сможете справиться. Обычно это не больше десяти или двенадцати; вероятно, меньше, если ваши клиенты тратят на рекламу 25 тысяч в год.

Если вы хорошо пишете рекламные тексты и способны выдавать новые и выгодные идеи для своих клиентов, вы сможете из года в год вести их дела. Конечно, вы понимаете, что не следует заключать больше контрактов, чем вы способны исполнить. Вам придется часть времени проводить в офисе каждого клиента; вам даже нужно там иметь свой письменный стол и рабочее оборудование, чтобы получать из первых рук информацию о проблемах клиентов и об их товарах.

С помощью таких усилий вы создадите рекламному агентству репутацию, которую то иным способом получить не может; ваши клиенты будут довольны, потому что видят удовлетворительные результаты вашей работы. И пока агентство и клиенты довольны, ваша работа в безопасности, и вы можете зарабатывать. От данного плана разумно ожидать общего оборота в 250 тысяч долларов в год, и ваши семь процентов в таком случае составят 17 500 долларов.

Мужчина или женщина с большими способностями могут зарабатывать гораздо больше, скажем, 25 тысяч в год, однако тенденция состоит в уменьшении годового дохода до 5—7,5 тысяч: именно столько могут рассчитывать заработать люди со средними способностями.

Вы видите возможности этого плана. Он дает независимое положение и неплохой доход. Это лучше, чем положение менеджера по рекламе, даже если он получает такие же деньги, потому что вы владеете собственным бизнесом, и ваше имя постоянно приобретает ценность, необходимую для выживания.

ПЛАН НОМЕР ТРИ

Этот план может быть приведен в действие почти любым мужчиной или женщиной среднего интеллекта и с очень небольшой подготовкой. Отправляйтесь в первоклассную типографию и договоритесь с ее владельцем, что будете поставлять клиентов, беря за это, скажем, десять процентов от общей суммы сделки. Затем идите к тем, кто в больших количествах использует печатные материалы, и возьмите образцы всего печатного, что они используют.

Заключите договор о партнерстве или рабочий контракт с художником, который просмотрит все печатные материалы и, где это уместно, улучшит иллюстрации или сделает их там, где иллюстраций не было; пусть сделает карандашные наброски, которые можно приложить к первоначальному печатному материалу.

Затем, если вы сами не можете писать, заключите рабочий контракт с тем, кто может; пусть он перепишет печатный материал, улучшив его во всех возможных отношениях.

Когда работа закончена, вернитесь на фирму, в которой взяли материал, прихватив с собой данные о стоимости проделанного, и покажите, какие возможны усовершенствования. Но ничего не говорите о цене, пока не покажете все возможные улучшения. Вероятно, вы сможете заниматься всеми печатными делами этой фирмы, если вдобавок к улучшениям напечатанного возьмете на себя и организацию печати.

Если ваши услуги окажутся удовлетворительными, вскоре у ваших художника и автора текстов окажется столько работы, сколько они смогут выполнить. Вы сможете каждому из них платить по пять тысяч в год.

Всякая прибыль, которую вы получили от работы других в связи с этими планами, — законная, потому что вы получили ее за свои способности организовать и свести таланты и способности для оказания нужных услуг.

Если вы занялись игрушками, вы имеете право на прибыль, потому что с вашей помощью изготовители игрушек получили заказы.

Более чем вероятно, что ваш ум и ваши способности, добавленные к уму и способностям тех, кто выполняет работу для вас и с вами, значительно увеличат заработок этих работников; они позволят вам воспользоваться этим, *потому что без вашего руководства зарабатывали бы гораздо меньше!*

Вы согласны принять один из этих планов и получить с его помощью прибыль? Вы не видите в них ничего незаконного или неправильного? Если вы наемный работник, работающий на какого-то другого человека или фирму, — разве организационные, финансовые и прочие способности этого другого человека или главы фирмы не увеличивают вашу возможность заработать уже сегодня?

Вы хотите выйти из класса наемных работников и самому стать нанимателем. Мы вас не осуждаем за это. Почти каждый нормальный человек стремится к тому же. Но лучший способ осуществить это — служить фирме или своему нанимателю так, как вы бы хотели, чтобы служили вам.

Кто они такие, сегодняшние крупные нанимати? Сыновья богачей, которые стали нанимателями по наследству? Нет! Это люди, поднявшиеся из самых низших рабочих слоев; и у них не было таких возможностей, как у вас. Эти люди заняли свое нынешнее положение, потому что выдающиеся способности позволили им разумно управлять другими людьми. Вы тоже можете обрести такие способности, если постараетесь.

В вашем городе есть люди, которым вы можете принести прибыль и которые, несомненно, в ответ помогут вам. В одном из районов вашего города живет Джон Смит, который хочет продать бакалейный магазин и открыть кинотеатр. А в другом районе живет человек, который владеет кинотеатром, но хотел бы променять его на бакалейный магазин.

Можете вы свести их вместе?

Если сможете, вы окажете обоим услугу и имеете право на вознаграждение.

В вашем городе живут люди, которым нужны продукты, производимые на фермах окружающей сельской местности.

А на фермах — фермеры, которые производят эти продукты и хотели бы передать их в руки

горожанам. Если сможете найти способ доставлять продукты непосредственно с полей городским потребителям, вы тем самым позволите фермеру производить больше, а потребителю платить меньше, и у вас есть право и возможность получить свою долю за то, что сократили расстояние между производителем и потребителем.

В широком смысле в бизнесе есть два класса — производители и потребители. Современная тенденция — сблизить эти два класса, устранив как можно больше посредников. Найдите способ сократить расстояние между производителем и потребителем, и вы разработаете план, который поможет обоим классам и принесет вам прибыль.

Работник заслуживает свою плату. Если вы разработаете такой план, то имеете право на часть того, что сбережет потребитель, и того, что дополнительно получит производитель.

Но должен вас предупредить: план, созданный вами, должен уменьшать цену, которую платит потребитель, а не увеличивать ее.

Вы, наверно, слышали о жестокости Джона Д. Рокфеллера, но эти слухи в основном порождены завистью тех, кто хотел бы иметь его деньги, но не склонен их зарабатывать. Независимо от вашего мнения о Рокфеллере, не забудьте, что он начинал скромным бухгалтером и постепенно забрался на вершину со своим огромным состоянием, потому что оказался способен организовывать и направлять других людей, не обладавших такими способностями.

Кто имеет право винить Рокфеллера за его миллионы, если он сумел вдвое снизить цену на горючее? Он мог легко довести цену до полудоллара за галлон, но мы серьезно сомневаемся, был ли он бы в таком случае мультимиллионером.

Многие из нас хотят иметь деньги, но девяносто девять процентов из ста думают о том, как их получить, а не о том, какие услуги дать за них взамен.

Человек, являющийся привлекательной личностью, использует воображение и кооперацию. Предыдущие примеры должны были показать вам, как сочетаются законы воображения, кооперации и привлекательной личности.

Понаблюдайте за любым человеком, не являющимся привлекательной личностью, и вы заметите, что у него нет ни воображения, ни способности к кооперации.

Теперь поговорим о том, как стать привлекательной личностью.

Начнем с самого существенного — с характера, ибо никто не может стать привлекательной личностью, если она не основана на здравом, позитивном характере. Согласно принципу телепатии вы «телеграфируете» суть своего характера тем, с кем вступаете в контакт; именно этим объясняется интуитивное ощущение, что человек, о котором вы почти ничего не знаете, не достоин доверия.

Если говорить о внешности, то вы можете одеться в самую модную и аккуратную одежду и вести себя самым приятным образом; но если в вашей душе живут алчность, зависть, ненависть, ревность и эгоизм, вы никого не привлечете, кроме тех, чей характер аналогичен вашему. Подобное притягивает подобное, и поэтому вы можете быть уверены, что те, кого вы притягиваете, обладают внутренней сущностью, похожей на вашу.

Можете украситься искусственной улыбкой, противоречащей вашим истинным чувствам,

можете упражняться в рукопожатиях, пока не сумеете искусно подражать тем, кто превосходно владеет этим искусством, но эти внешние проявления привлекательной личности не скроют отсутствия искренности и будут скорее не привлекать, а отталкивать.

Как же в таком случае выработать характер?

Первым шагом на этом пути должна быть строгая самодисциплина.

Во втором и восьмом уроках курса вы найдете формулу, благодаря применению которой можно сформировать характер по любому избранному вами образцу; но я повторяю ее здесь, потому что она основана на принципе, который не мешает повторить много раз.

Первое. Огберите людей, с теми качествами характера, которые вы хотели бы усвоить, и попытайтесь с помощью самовнушения, как описано во втором уроке, усвоить эти качества. Создайте в воображении стол совета и каждый вечер усаживайте за него своих героев, предварительно в письменной форме точно сформулировав, какие именно качества характера вы хотите заимствовать у каждого из них. Затем вслух подкрепляйте это самовнушение, обещая выработать в себе эти качества. Делая это, закрывайте глаза и рисуйте в воображении фигуры, сидящие за столом, как это описано во втором уроке.

А на фермах — фермеры, которые производят эти продукты и хотели бы передать их в руки горожанам. Если сможете найти способ доставлять продукты непосредственно с полей городским потребителям, вы тем самым позволите фермеру производить больше, а потребителю платить меньше, и у вас есть право и возможность получить свою долю за то, что сократили расстояние между производителем и потребителем.

В широком смысле в бизнесе есть два класса — производители и потребители. Современная тенденция — сблизить эти два класса, устранив как можно больше посредников. Найдите способ сократить расстояние между производителем и потребителем, и вы разработаете план, который поможет обоим классам и принесет вам прибыль.

Работник заслуживает свою плату. Если вы разработаете такой план, то имеете право на часть того, что сбережет потребитель, и того, что дополнительно получит производитель.

Но должен вас предупредить: план, созданный вами, должен уменьшать цену, которую платит потребитель, а не увеличивать ее.

Вы, наверно, слышали о жестокости Джона Д. Рокфеллера, но эти слухи в основном порождены завистью тех, кто хотел бы иметь его деньги, но не склонен их зарабатывать. Независимо от вашего мнения о Рокфеллере, не забудьте, что он начинал скромным бухгалтером и постепенно забрался на вершину со своим огромным состоянием, потому что оказался способен организовывать и направлять других людей, не обладавших такими способностями.

Кто имеет право винить Рокфеллера за его миллионы, если он сумел вдвое снизить цену на горючее? Он мог легко довести цену до полудоллара за галлон, но мы серьезно сомневаемся, был ли он бы в таком случае мультимиллионером.

Многие из нас хотят иметь деньги, но девяносто девять процентов из ста думают о том, как их получить, а не о том, какие услуги дать за них взамен.

Человек, являющийся привлекательной личностью, использует воображение и кооперацию.

Предыдущие примеры должны были показать вам, как сочетаются законы воображения, кооперации и привлекательной личности.

Понаблюдайте за любым человеком, не являющимся привлекательной личностью, и вы заметите, что у него нет ни воображения, ни способности к кооперации.

Теперь поговорим о том, как стать привлекательной личностью.

Начнем с самого существенного — с характера, ибо никто не может стать привлекательной личностью, если она не основана на здравом, позитивном характере. Согласно принципу телепатии вы «телеграфируете» суть своего характера тем, с кем вступаете в контакт; именно этим объясняется интуитивное ощущение, что человек, о котором вы почти ничего не знаете, не достоин доверия.

Если говорить о внешности, то вы можете одеться в самую модную и аккуратную одежду и вести себя самым приятным образом; но если в вашей душе живут алчность, зависть, ненависть, ревность и эгоизм, вы никого не привлечете, кроме тех, чей характер аналогичен вашему. Подобное притягивает подобное, и поэтому вы можете быть уверены, что те, кого вы притягиваете, обладают внутренней сущностью, похожей на вашу.

Можете украситься искусственной улыбкой, противоречащей вашим истинным чувствам, можете упражняться в рукопожатиях, пока не сумеете искусно подражать тем, кто превосходно владеет этим искусством, но эти внешние проявления привлекательной личности не скроют отсутствия искренности и будут скорее не привлекать, а отталкивать.

Как же в таком случае выработать характер?

Первым шагом на этом пути должна быть строгая самодисциплина.

Во втором и восьмом уроках курса вы найдете формулу, благодаря применению которой можно сформировать характер по любому избранному вами образцу; но я повторяю ее здесь, потому что она основана на принципе, который не мешает повторить много раз.

Первое. Отберите людей, с теми качествами характера, которые вы хотели бы усвоить, и попытайтесь с помощью самовнушения, как описано во втором уроке, усвоить эти качества. Создайте в воображении стол совета и каждый вечер усаживайте за него своих героев, предварительно в письменной форме точно сформулировав, какие именно качества характера вы хотите заимствовать у каждого из них. Затем вслух подкрепляйте это самовнушение, обещая выработать в себе эти качества. Делая это, закрывайте глаза и рисуйте в воображении фигуры, сидящие за столом, как это описано во втором уроке.

Второе. С помощью принципа, описанного в восьмом уроке, контролируйте свои мысли и тренируйте свой разум мыслями позитивного характера. Пусть доминирующей вашей мыслью станет образ человека, каким вы хотите стать, личность, которую вы сознательно создаете с помощью этой процедуры. По крайней мере десять раз за день, когда у вас есть несколько минут, закройте глаза и направьте мысли к тем фигурам, которые сидят за вашим воображаемым столом совета; вы должны с *верой,* которая *не знает пределов,* чувствовать, что вы действительно начинаете напоминать эти образы вашего выбора.

Третье. Находите ежедневно, по крайней мере, одного человека, обладающего качествами, достойными похвалы, и восхваляйте их. Помните, однако, что это не должна быть дешевая лесть; похвала должна быть искренней. Свои слова похвалы произносите искренне, чтобы

они подействовали на того, с кем вы говорите; и понаблюдайте за тем, что произойдет. Вы оказали тем, кого похвалили, большую услугу и сделали еще один шаг к тому, чтобы выработать привычку искать и находить в окружающих хорошие качества. Невозможно переоценить последствия привычки открыто и искренне, с энтузиазмом хвалить хорошие качества других людей; эта привычка вскоре вознаградит вас самоуважением и проявлениями признательности со стороны окружающих, и это изменит всю вашу личность. И здесь действует закон притяжения, и те, кого вы похвалили, увидят в вас те качества, которые вы увидели в них. Ваш успех в применении этой формулы будет прямо пропорционален вашей вере в ее разумность.

Я не просто верю в разумность этой формулы — *я знаю, что это так,* потому что успешно использовал ее сам и учил других успешно ею пользоваться; поэтому у меня есть право обещать вам, что и вы используете ее с таким же успехом.

Далее, с помощью этой формулы вы можете так быстро выработать в себе особенности привлекательной личности, что удивите окружающих. Развитие такой личности находится всецело под вашим контролем; этот факт дает вам огромные преимущества и одновременно накладывает ответственность за успех или неудачу.

Теперь я хочу объяснить вам, почему важно вслух подтверждать, что вы вырабатываете в себе отобранные вами желательные качества привлекательной личности.

Эта процедура имеет два желаемых последствия, а именно:

Первое. Она приводит в действие колебания вашей мысли, которые закрепляются в вашем подсознании, укореняются там и растут, пока не станут великой движущей силой, направляющей ваши внешние, физические действия, преобразуя мысль в реальность.

Второе. Она вырабатывает у вас способность говорить с убедительностью, вырабатывает качества публичного оратора. Какой бы ни была ваша область деятельности, вы должны уметь говорить самостоятельно и убедительно, поскольку это один из наиболее эффективных способов развития привлекательной личности.

Вкладывайте в свои слова чувства и эмоции, вырабатывайте у себя глубокий, богатый голос. Если у вас высокий голос, постарайтесь сделать его ниже, и пусть он будет мягким и приятным. Говоря резким пронзительным голосом, вы никогда не произведете впечатления привлекательной личности. Вы должны работать над своим голосом, пока он не станет ритмичным и приятным на слух.

Помните, что речь — главный способ выражения личности.

Не могу припомнить ни одной выдающейся личности с привлекательными чертами, которая не обладала бы сильным убедительным голосом. Изучите выдающихся людей наших дней и заметьте, что чем значительней личность, тем эффективней и убедительней она говорит.

Изучите выдающихся политиков и государственных деятелей прошлого, и вы увидите, что наиболее преуспели те из них, кто обладал способностью говорить с большой убедительностью.

В сущности, никто не может стать выдающимся лидером в любом деле, не обладая способностью говорить убедительно и энергично. Продавцу, возможно, никогда не придется выступать с публичной речью, тем не менее он получит значительные преимущества, если

выработает у себя такую способность, потому что это увеличивает его возможности убедительно вести обычный разговор.

Теперь суммируем основные факторы, которые составляют основу развития привлекательной личности.

Первое. Выработайте привычку интересоваться окружающими; старайтесь найти в них привлекательные качества и хвалите их.

Второе. Развивайте способность говорить энергично и убедительно и в обычной беседе, и в публичных выступлениях, где нужно говорить громче.

Третье. Одевайтесь так, чтобы одежда соответствовала вашей фигуре и работе, которой вы заняты.

Четвертое. Вырабатывайте положительный характер с помощью формулы, описанной в данном уроке.

Пятое. Учитесь обмениваться рукопожатиями так, чтобы эта форма приветствия передавала тепло и энтузиазм.

Шестое. Привлекайте к себе других, первоначально сами испытывая влечение к ним.

Седьмое. Помните, что единственное ваше ограничение в пределах разумного — это то, что вы сами навязываете своему разуму.

Эти семь пунктов охватывают основные факторы, необходимые для развития привлекательной личности, но вряд ли стоит упоминать, что такая личность не возникнет сама по себе. *Она возникнет, если вы подчинитесь описанной здесь дисциплине с твердой решимостью преобразовать себя в такого человека, каким вы хотели бы стать.*

Изучая список из этих семи важнейших факторов развития привлекательной личности, я чувствую потребность обратить ваше внимание на второй и четвертый пункты, как наиболее важные.

Если будете культивировать в себе мысли, чувства и действия, из которых построен позитивный характер, а затем научитесь выражать их с силой и убеждением, — вы станете привлекательной личностью, потому что с этим придут и остальные описанные здесь качества.

Человек с позитивным характером обладает огромной привлекательностью, и это проявляется как через видимые, так и через невидимые источники. Как только вы оказываетесь рядом с таким человеком, пусть даже не произнесено еще ни слова, эти «невидимые внутренние силы» дают о себе знать.

Каждая «теневая» транзакция, в которой вы участвуете, каждая ваша негативная мысль, каждый деструктивный акт уничтожают часть того «неощутимого», что называют характером.

«Наши взгляды, улыбки, приветствия, рукопожатия — все выдает нас. Его грехи пачкают, искажают добрые намерения.

Люди не понимают, почему не доверяют ему, но они ему не доверяют. Его грех виден в его взгляде, он окрашивает его щеки, щиплет нос, ставит знак зверя на его голове и пишет: "О глупец, глупец!" на лбу короля» (Эмерсон).

Теперь я обращаю ваше внимание на первый из семи факторов развития привлекательной личности. На всем протяжении урока вы могли заметить, что я подробно описываю преимущества доброжелательного отношения к другим людям.

Однако самое большое преимущество такой привычки не в денежной или материальной выгоде, которую она приносит, а в том, как благотворно сказывается на характере человека, который ее выработал.

Приобретите привычку доброжелательно относиться к людям, и вы выиграете и материально, и духовно; ибо никогда вы не будете так счастливы, как тогда, когда знаете, что делаете счастливыми других.

Сбросьте ненужную тяжесть с плеч и перестаньте вступать в бесполезные споры. Снимите с глаз темные очки, через которые видите только недостатки в жизни, и вместо этого вы увидите солнечный свет дружелюбия. Отбросьте молот и перестаньте бить им, ибо вы должны знать: главные награды жизни получают *строители,* а не *разрушители.*

Человек, который построил дом, — художник; тот, кто этот дом разрушил, — разрушитель. Если вы недовольны, мир не будет слушать ваши ядовитые тирады, не подпустит вас к себе; но если вы несете окружающим послания дружбы и оптимизма, вас будут слушать, потому что хотят этого.

Человек, вечно чем-то недовольный, не может обладать привлекательной личностью.

Искусство быть дружелюбным — всего лишь эта простая черта — составляет фундамент мастерства преуспевающего торговца.

Я еду в своей машине за пять миль на окраину города, чтобы купить бензин, который могу купить в двух милях от своего гаража…

Потому что человек, работающий на заправке, художник; он всегда дружелюбен. Я еду к нему не потому, что у него бензин дешевле, а потому что наслаждаюсь воздействием его привлекательной личности.

Я покупаю обувь в магазине «Ригал Шо» на углу Пятнадцатой улицы и Бродвея в Нью-Йорке не потому, что не могу в другом месте найти хорошую обувь за ту же цену, а потому, что мистер Кобб, управляющий этого магазина, привлекательная личность. Подбирая мне обувь, он говорит со мной о том, что, как он знает, близко моему сердцу.

Я веду свои финансовые дела через «Национальный банк Харримана» на углу Сорок четвертой улицы и Пятой авеню не потому, что нет десятков банков, расположенных ближе к моему офису. Я это делаю потому, что все кассиры, и служащие, и детектив в вестибюле, и сам мистер Харриман — все, с кем я вступаю в контакт, настроены дружелюбно. Мой счет невелик, но они обращаются со мной так, словно он огромен.

Я восхищаюсь Джоном Д. Рокфеллером-младшим не потому, что он сын одного из богатейших в мире людей; у меня есть более основательная причина — он всегда дружелюбен.

Моя жена выписывает «Ледиз Хоум Джорнэл» не потому, что нет других хороших журналов этой же тематики, а потому, что нас привлек этот журнал несколько лет назад, когда его издавал Эдвард Бок, владевший искусством быть дружелюбным.

О вы, странствующие пилигримы, ищущие конца радуги; и вы, отыскивающие воду и рубящие дрова, задержитесь на мгновение и усвойте урок преуспевающих мужчин и женщин, которые достигли успеха, потому что овладели искусством быть дружелюбными.

Коварство и безжалостность могут на время помочь вам; вы можете получить земные блага силой и хитростью, не прибегая к дружелюбию; но рано или поздно наступит в вашей жизни момент, когда вы ощутите угрызения совести и пустоту своего кошелька.

Когда я думаю о власти, положении и богатстве, взятых только силой, я вспоминаю чувства, выраженные человеком, чье имя я не смею упоминать, когда он стоял у могилы Наполеона:

«Некоторое время назад я стоял у могилы Наполеона — великолепного позолоченного мавзолея, пригодного для мертвого божества, — и смотрел на саркофаг из редкого мрамора, в котором упокоился прах этого беспокойного человека.

Склонившись над балюстрадой, я думал о карьере этого величайшего солдата мира. Я видел его в Тулоне. Я видел, как он бродит по берегам Сены, думая о самоубийстве. Видел, как он разгоняет толпу на улицах Парижа. Видел во главе армии в Италии. Видел, как он с трехцветным флагом в руке пересекает мост в Лоди. Видел в Египте, в тени пирамид; видел, как он покоряет Альпы, равняя своих орлов с орлами горных утесов. Видел его при Маренго, при Ульме и Аустерлице. Видел его в России, где пехота снега и кавалерия диких бурь рассеяли его легионы, как высохшую листву. Я видел его в Лейпциге в поражении и катастрофе, изгнанного миллионом штыков из Парижа, прижавшегося, как зверь, загнанного на Эльбу. Видел его бегство и возвращение силой гения империи. Видел на страшном поле Ватерлоо, где случай и судьба объединились, чтобы уничтожить своего прежнего любимца. И видел его на острове Святой Елены, когда он, сложив руки на груди, смотрел на печальный и торжественный океан.

Я думал о вдовах и сиротах, о слезах, пролитых среди его славы, о единственной женщине, которая любила его, отброшенная холодной рукой честолюбия. И сказал себе, что предпочел бы быть бедным крестьянином и носить деревянные башмаки; предпочел бы жить в хижине с виноградной лозой над дверью, когда лучи осеннего солнца целуют спелые гроздья; я предпочел бы быть бедняком, рядом с которым шьет жена, а дети взбираются ему на руки; я предпочел бы быть этим человеком и молча исчезнуть в прахе, — чем стать величественным воплощением силы и убийства, которое зовется Наполеоном».

В качестве кульминации этого урока оставляю вас с мыслями о человеке, который жил силой меча и умер парией в глазах всего человечества, болью цивилизации, неудачником, потому что — он не овладел искусством дружелюбия! Потому что не хотел подчинить свое эго благу своих последователей.

Урок одиннадцатый

ТОЧНОСТЬ МЫСЛИ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете/

Это одновременно *самый важный, самый интересный* **и самый трудный для изложения урок всего курса «Закон успеха».**

Он важен потому, что имеет дело с принципом, проходящим через весь курс. Он интересен по той же причине. Его трудно изложить, потому что он уводит среднего читателя далеко за рамки его повседневного опыта в царство мысли, в котором человек обычно не привык жить.

Если вы не подойдете к этому уроку с открытым, непредвзятым умом, вы упустите ключевой камень всего курса, а без этого камня вы никогда не сумеете завершить строительство своего храма успеха.

Во всех предьщущих уроках курса вы имели дело с принципами, которые любой может легко усвоить и применить. вы могли также заметить, что эти принципы излагались таким образом, чтобы указать путь к успеху, измеряемому материальным богатством. Это кажется необходимым, поскольку для большинства людей слова «успех» и «деньги» являются синонимами. Очевидно, предыдущие уроки курса предназначены для тех, кто считает, что земные достижения и материальное богатство — это и есть успех.

Выскажусь по-другому. Я понимал, что большинство изучающих курс будут разочарованы, если я укажу им иную дорогу к успеху, чем та, что ведет через бизнес, финансы и промышленность; хорошо известно, что для большинства людей в слове «успех» букву с следует заменить на знак доллара — у$пех.

Прекрасно. Пусть те, кто удовлетворен таким мерилом успеха, получат его. Но обязательно найдутся и такие, кто захочет выше подняться по лестнице в поисках успеха, который измеряется не только материальными стандартами, и именно для них предназначены этот и все последующие уроки курса.

Все, кто стремится достичь точности мысли, должны соблюдать два главных правила. Во-первых, чтобы точно мыслить, следует отличать *факты* от простой *информации.* Существует большое количество доступной для вас информации, не основанной на фактах. Во-вторых, вы должны разделить факты на две группы: *важные* или *неважные, относящиеся к делу* и *не относящиеся.*

Только поступая так, вы сумеете ясно мыслить.

Все факты, которые используются для достижения определенной главной цели, являются важными и относящимися к делу; все то, что вы не можете использовать, — неважно и к делу не относится. Именно способность или неспособность проводить такое различие объясняет пропасть, часто разделяющую людей с одинаковыми способностями и возможностями. Не выходя за пределы своего круга знакомых, вы легко найдете одного или нескольких человек, которые имели такие же возможности, что вы, и такие же или меньшие способности, однако добились большего успеха.

И вы удивляетесь, почему так!

Внимательно понаблюдайте, и вы установите, что все такие люди обладают привычкой искать и использовать *важные факты,* связанные с их работой. Они работают не больше вас, возможно, меньше и легче. Но умея отличать важные факты от неважных, они приобрели нечто вроде точки опоры или рычага, благодаря которым одним мизинцем передвигают больший вес, чем вы — тяжестью всего тела.

Человек, приобретший привычку направлять внимание на важные факты, из которых он сооружает свой храм успеха, тем самым обладает силой, которую можно сравнить с тяжелым молотом.

Чтобы понять важность различения фактов и простой информации, понаблюдайте за теми, кто руководствуется всем, что слышит; такие люди охотно поддаются влиянию слухов и сплетен, они верят всему, что читают в газетах, и судят о других по тому, что говорят о них враги, соперники и конкуренты.

Проанализируйте круг своих знакомых, выберите одного такого человека и все время помните о нем, пока мы рассматриваем эту тему. Заметьте, что такой человек обычно начинает разговор с таких выражений, как *«говорят»* или «я *прочел в газетах».* Человек, обладающий точным мышлением, знает, что газеты далеко не всегда правдивы в своих репортажах; он знает также, что в «говорят» больше *лжи*, чем истины. Если вы не вышли из класса «говорят» и «я прочел в газетах», вы еще очень далеки от точности мышления. Конечно, и в слухах, и в газетных статьях бывает немало правды, но тот, кто способен точно мыслить, не считает правдой все, что видит и слышит.

Я хочу особенно подчеркнуть этот пункт, потому что он часто становится рифом, на который натыкаются многое и тонут в бездонном океане ложных заключений.

В юриспруденции есть принцип, именуемый законом свидетельства; цель этого закона — учесть все факты. Судья может выносить свой приговор, если знает все факты; но он может осудить невиновных, если обойдет закон свидетельства и торопливо вынесет суждение, основываясь только на косвенной информации.

Закон свидетельства варьируется в различных обстоятельствах и случаях, но вы не отойдете от него далеко, если, составляя суждение в отсутствие фактов или обладая частичным их знанием, будете преследовать свои интересы таким образом, чтобы не ущемлять интересы других людей.

Это критически важный момент урока; поэтому я хочу убедиться, что вы не отнеслись к нему поверхностно. Многие — сознательно или бессознательно — принимают свои интересы за факты, делают что-то или воздерживаются от поступка, не задумываясь о том, как это затрагивает интересы или права других людей.

Справедливо и достойно сожаления, что мышление в наши дни, далеко не точное, основано преимущественно на выгоде и целесообразности. Изучающих точность мышления поражает, как много людей «честны», когда это им выгодно, но находят мириады «фактов», чтобы оправдать свою нечестность, если она кажется им выгодной и предпочтительной.

Несомненно, вы с такими людьми знакомы.

Владеющий точным мышлением устанавливает стандарты, которым следует всегда, независимо от выгодности или невыгодности своих действий.

Такой человек имеет дело с фактами, независимо от того, как они отражаются на его интересах, ибо знает, что в конечном счете только такая политика приведет его на вершину успеха и позволит достичь главной цели в жизни. Он понимает справедливость слов древнего мыслителя (и царя) Креза, который говорил:

«Существует колесо, которое определяет судьбу всех людей, и механизм его устроен так, что

препятствует *постоянной* удаче любого человека».

Мыслящий точно во взаимоотношениях с другими ведет себя в соответствии только с одним стандартом, и этот стандарт соблюдается, когда приносит выдающиеся достижения, и когда приводит к временным поражениям; способный мыслить точно человек знает, что по закону средних величин он в будущем приобретет больше, чем теряет сейчас.

Вы должны уже сейчас готовиться к пониманию того, что для приобретения способности точно мыслить необходимы стойкость и твердый характер: именно к этому ведет настоящий урок.

Точность мысли связана с временными трудностями; отрицать это невозможно; но хотя это справедливо, невозможно отрицать и то, что в целом конечное вознаграждение настолько значительней, что вы с радостью соглашаетесь с этими временными трудностями.

В поисках фактов часто приходится получать их из единственного источника — из знаний и опыта других людей. В таком случае необходимо тщательно рассматривать и само свидетельство, и того человека, который это свидетельство представил; и если свидетельство затрагивает интересы свидетеля, тем более его нужно внимательно проанализировать, потому что свидетель часто поддается искушению окрасить и извратить его в своих интересах.

Если один человек осуждает другого, его слова всегда должны восприниматься с пресловутой крупицей соли сомнения; ибо человек обычно не видит ничего хорошего в тех, кто ему не нравится. Тот, кто достиг точности мысли, способен говорит о враге, не преувеличивая его недостатки, не уменьшая его достоинства; но такие люди скорее исключение, чем правило.

Некоторые очень способные люди не преодолели эту вульгарную и разрушительную привычку преуменьшать достоинства своих конкурентов и соперников. Я особенно подчеркиваю эту тенденцию, потому что она фатальна для точности мысли.

Прежде чем приобрести точность мысли, вы должны усвоить тот факт, что как только человек становится лидером в любой сфере жизни, клеветники начинают распространять слухи и сплетни о нем и его характере.

И каким бы прекрасным характером ни обладал этот человек, какие бы услуги он ни оказывал миру, ему не избежать внимания тех, кто предпочитает *разрушать*, а не *создавать*. Когда Вудро Вильсон вернулся из Парижа с планом, который мог уничтожить войны и разрешить все международные споры, только обладающие точной мыслью не поверили в хор «слухов», будто он одновременно Нерон и Иуда Искариот. Мелкие политиканы, дешевые политики, продажные политики, невежи, которые не способны думать самостоятельно, — все присоединились к мощному хору, целью которого было уничтожение *единственного человека, предложившего план ликвидации войн.*

Государственная деятельность и политика не единственная область, в которой способные к точному мышлению должны беречься хора «говорят». Как только человек добивается успеха в промышленности или бизнесе, тут же оживает этот хор. Если человек делает мышеловку лучше соседа, мир проложит тропу к его двери, не сомневайтесь в этом; но среди пришедших будут и те, кто пришел не восхвалять, но проклинать и уничтожать его репутацию. Покойный Джон Х. Паттерсон, президент «Национальной компании кассовых аппаратов», наглядный пример того, что может произойти с человеком, который делает кассовый аппарат лучше соседа; однако для точного мыслителя нет ни одного фана истины в тех злобных

сплетнях, которые распространяли о мистере Паттерсоне его конкуренты.

Выстоит только истина. Все остальное со временем исчезнет.

Цель этого отступления — не восхваление тех, кто не нуждается в восхвалениях; я хочу подчеркнуть, что то, что «говорят», всегда нуждается во внимательном критическом анализе, особенно если эти слухи негативного или разрушительного характера. Принятие слухов конструктивного характера не приносит вреда; но если вы принимаете слухи противоположного типа, вам следует предварительно рассмотреть и проверить их со всей тщательностью в свете закона свидетельства.

Долг и привилегия каждого точного мыслителя — придерживаться фактов, даже если добывать их нелегко. Если вы позволите себе колебаться от любой полученной информации, вы никогда не обретете способности к точности мысли; а если вы не умеете точно мыслить, вы не сумеете обрести и объект вашей определенной главной цели.

Многие люди терпели поражения, потому что из-за предрассудков и ненависти недооценивали достоинства своих врагов и соперников. Точный мыслитель видит факты, а не иллюзии и предрассудки, не ненависть и зависть.

Человек, обладающий точностью мысли, должен быть спортсменом — он должен быть честен (по крайней мере, с самим собой) и видеть в противнике не только недостатки, но и достоинства, потому что в каждом человеке есть и то и другое.

«Не знаю, смогу ли я обмануть остальных, но знаю, что себя обмануть не смогу!»

Таков должен быть девиз человека, обладающего точностью мысли.

Еще раз всмотритесь в круг своих знакомых и найдите человека, который достигает большего с меньшими усилиями, чем окружающие. Изучите этого человека, и вы заметите, что он умеет так организовывать факты, что это позволяет ему пользоваться законом увеличенного результата, описанным в одном из предыдущих уроков.

Человек, который знает, что оперирует фактами, выполняет свою задачу уверенно, и это позволяет ему не колебаться и не выжидать. Он понимает, какие преимущества принесут его усилия; поэтому он действует быстрее и достигает большего, чем тот, кто движется «ощупью», потому что не уверен, что опирается на факты.

Человек, понявший преимущества фактов в качестве основания своей мысли, приблизился к обретению способности точно мыслить, но тот, кто умеет делить факты на важные и неважные, еще ближе к этому. Его можно сравнить с рабочим, который пользуется паровым молотом и одним ударом достигает того, что рабочий с простым молотком добивается десятью тысячами ударов.

Поскольку в нашем веке деньги являются наиболее конкретным доказательством успеха, вспомним о человеке, который накопил богатств больше, чем кто-либо другой до него в мировой истории, — о Джоне Д. Рокфеллере.

Одно качество мистера Рокфеллера вьщеляется среди других, как сияющая звезда, — это привычка иметь дело только с фактами, относящимися к работе его жизни. Еще очень молодым (и очень бедным) Рокфеллер решил, что его главной целью станет приобретение огромного богатства. В мои цели не входит рассмотрение методов обретения богатства

Рокфеллера, за исключением одной выдающейся особенности: в основе философии его бизнеса всегда лежали только факты. Некоторые утверждают, что Рокфеллер был не всегда честен со своими конкурентами. Возможно, это правда, а возможно, и нет (как обладающие точностью мышления, не станем затрагивать этот вопрос), но никто, даже конкуренты, не обвиняли Рокфеллера в том, что он делал торопливые выводы или недооценивал силу противника. Он не только признавал факты, касающиеся его бизнеса, но и *сделал своим обыкновением отыскивать эти факты, пока не становился уверен, что знает их.*

Но возникает вопрос, что такое важные и относящиеся к делу факты.

Ответ зависит исключительно от того, что составляет вашу главную цель в жизни, а важные и относящиеся к делу факты — такие, которые вы можете использовать для достижения своей цели, не нарушая права других людей.

Все остальные факты, насколько это относится к вам, являются поверхностными и неважными.

Вы можете напряженно организовывать, классифицировать и использовать маловажные факты, но при этом ничего не достигнете.

До сих пор мы рассматривали только один фактор точности мысли, тот, который основан на дедуктивном мышлении. Возможно, здесь как раз уместно предоставить изучающим курс возможность поразмышлять о том, с чем они не знакомы. Мы переходим к обсуждению мысли, которая делает гораздо больше, чем просто собирает, организует и классифицирует факты.

Назовем ее *творческой* мыслью.

Чтобы использовать творческую мысль, нужно верить, и в этом главная причина того, что лишь немногие из нас могут воспользоваться этим типом мысли. Наиболее невежественные представители человечества могут мыслить дедуктивно лишь о делах чисто физической или материальной природы, но сделать еще один шаг и мыслить в терминах бесконечного разума — это совершенно иной вопрос. Средний человек сразу оказывается в тупике, как только выходит за пределы того, что способен воспринять с помощью своих пяти органов чувств: зрения, слуха, осязания, обоняния и вкуса. Бесконечный разум не действует через их посредство, и поэтому с помощью органов чувств мы не можем достичь его.

Возникает естественный вопрос: как же тогда воспользоваться силой бесконечного разума?

И ответ таков: *с помощью творческой мысли!*

Во втором уроке и до некоторой степени во всех последующих уроках, вплоть до этого, вы заметили частое употребление термина «самовнушение» (то есть внушение, которое вы сами себе делаете). Сейчас мы возвращаемся к этому термину, потому что самовнушение — это, так сказать, телеграфная линия, по которой вы регистрируете в подсознании описание или план того, что вы хотите получить в физической форме.

Подсознание служит посредником между сознательным *мышлением* и *бесконечным разумом,* и получить помощь *бесконечного разума* можно только через подсознание, четко указав ему, чего вы хотите. Здесь вы знакомитесь с психологической причиной формулирования *определенной главной цели.*

По собственному опыту зная, как плохо я вначале представлял себе смысл терминов «подсознание», «самовнушение» и «творческое мышление», я взял на себя смелость на протяжении всего курса объяснять значение этих понятий с помощью различных подходящих сравнений и иллюстраций , чтобы любой изучающий курс смог легко ими овладеть.

Подсознание обладает одной выдающейся характеристикой, на которую я обращаю ваше внимание; а именно, *оно фиксирует внушения, которые вы посылаете в него с помощью самовнушения, и пробуждает бесконечный разум, способствующий воплощению этих внушений в физическую форму с помощью естественных средств, которые кажутся самыми обыкновенными.* Необходимо, чтобы вы поняли предшествующее предложение, чтобы понять основы всего курса; *такой основой является принцип бесконечного разума,* с которым можно связаться через посредство закона сверхразума, как описано во вступительном уроке.

У подсознания есть еще одна выдающаяся характеристика — оно воспринимает все внушения и действует на их основании, независимо от того, конструктивные они или деструктивные, пришли ли они извне или созданы вашим собственным сознанием.

Поэтому вы должны понять, насколько важно следовать принципам, описанным в начале этого урока: соблюдать закон очевидности и отбирать то, что вы с помощью самовнушения передаете в подсознание. Теперь вы понимаете, почему необходимо тщательно отыскивать *факты* и почему не стоит прислушиваться к слухам и сплетням — поступая так, вы словно кормите подсознание отравленной пищей, губительной для *творческой мысли.*

Подсознание можно уподобить светочувствительной пластине фотокамеры, на которой отражается любой объект, находящийся перед камерой. Пластина не выбирает, что именно на ней отразится, она запечатлевает все, что доходит до нее через объектив. Сознание можно уподобить задвижке, которая закрывает свет от чувствительной пластины, позволяя достичь ее только тому, чего хочет фотограф. А объектив — это самовнушение, потому что именно через его посредство изображение предмета доходит до пластины в камере. Что же касается *бесконечного разума,* то это тот, кто проявляет изображение на пластине, тем самым претворяя это изображение в реальность.

Обычный фотоаппарат — великолепный инструмент, с которым можно сравнить весь процесс *творческой мысли.* Вначале идет выбор объекта, который располагается перед камерой. Этот выбор и есть *определенная главная цель* в жизни. Затем идет фиксация этой *цели* с помощью объектива самовнушения на чувствительной пластине подсознания. Здесь вступает в действие *бесконечный разум* и проявляет изображение, таким образом *цель* приобретает физические очертания. Становится совершенно ясно, какую роль во всем этом должны играть вы!

Вы отбираете картину, которая будет запечатлена {*определенная главная цель).* Затем сосредоточиваете свое сознание на этой цели с такой интенсивностью, что сознание через самовнушение связывается с подсознанием и там фиксирует картину. А затем вы ожидаете физической реализации того, что изображено.

Но не думайте, что вы будете просто сидеть и ждать или ложиться в постель и засыпать, надеясь, что утром *бесконечный разум* преподнесет вам объект вашей *определенной главной цели.* Вы идете самым обычным путем, выполняете свою повседневную работу в соответствии с правилами, описанными в девятом уроке курса, *с верой в то, что естественные пути и способы достижения объекта вашей главной цели в должное время и должным образом*

откроют ее перед вами.

Возможно, не весь путь, с начала до конца, откроется перед вами сразу; будет открываться одна ступенька за другой. Поэтому когда вы видите возможность сделать первый шаг, делайте его без колебаний, и так же поступайте со вторым, третьим и всеми последующими шагами, существенными для достижения объекта вашей *определенной главной цели.*

Бесконечный разум не построит для вас дом и не доставит его вам готовым для заселения; но *бесконечный разум* откроет перед вами путь к получению необходимых средств, с помощью которых вы построите свой дом.

Бесконечный разум не прикажет кассиру банка перевести на ваш счет крупную сумму только потому, что вы внушили это своему подсознанию. Но *бесконечный разум* откроет вам способ, с помощью которого вы сможете заработать или занять эти деньги.

Бесконечный разум не сместит нынешнего обитателя Белого дома и не сделает вас президентом вместо него; но *бесконечный разум* при определенных обстоятельствах так подействует на вас, что вы будете готовиться к этому посту, и затем поможет достичь его через обычные процедуры.

Но не ждите чудес при достижении объекта своей *главной цели; бесконечный разум* будет направлять вас к его достижению через обычные каналы и с помощью естественных законов. Не ждите, что *бесконечный разум* преподнесет вам объект вашей *главной цели;* напротив, ожидайте, что *бесконечный разум направит вас к этой цели.*

Не ждите, что *бесконечный разум* придет вам на помощь с самого начала; но когда лучше овладеете методом самовнушения, когда разовьете в себе *веру и понимание,* необходимые для быстрой реализации своих планов, вы сможете сформулировать *определенную главную цель* и увидите, как она преобразуется в физическую реальность. Ведь вы не начинаете ходить с первой же попытки, но теперь, став взрослым и в совершенстве овладев ходьбой, вы ходите без всяких усилий. Вы сверху вниз смотрите на ребенка, который только учится ходить, и смеетесь над его усилиями. Начинающего использовать *творческую мысль* можно сравнить с ребенком, делающим свой первый шаг.

Если хотите пример того, что может произойти с человеком, случайно овладевшим большой силой, понаблюдайте за неожиданно разбогатевшими или унаследовавшими большое состояние. Власть денег в руках Джона Д. Рокфеллера не только в безопасных руках, но она служит человечеству по всему миру, ликвидируя невежество, уничтожая эпидемии и принося пользу тысячами путей, о которых и не подозревает обычный человек. Но отдайте состояние Джона Д. Рокфеллера какому-нибудь молодому парню, который даже школу еще не закончил, и получится совсем другая история, подробности которой вам подскажет ваше воображение и знание человеческой природы.

Если вы когда-нибудь занимались сельским хозяйством, то знаете, что необходимы определенные приготовления, прежде чем помещать зерно в почву. Вы, конечно, знаете, что зерно не вырастет в лесу, что для роста ему необходимы солнечный свет и дождь. Точно так же вы понимаете, что фермер должен вспахать землю и *правильно подготовить зерно.*

После того как все это сделано, фермер ждет, пока приро- *i* да не проделает свою часть работы; и она ее проделывает — в должное время и без посторонней помощи.

Это превосходное сравнение, иллюстрирующее путь, на котором можно достичь объекта

своей *определенной главной цели.* Вначале подготовка почвы, которая должна принять семя; она представлена *верой, бесконечным разумом,* пониманием принципа самовнушения и подсознанием, в которые следует поместить семя *определенной цели.* Затем наступает период ожидания и работы для реализации объекта цели. Весь этот период следует сохранять постоянную, интенсивную *веру,* которая служит солнечным светом и дождем — без них семя высохнет и умрет в земле. И затем наступает реализация — сбор урожая.

И можно собрать замечательный урожай.

В данном уроке вы имеете дело с четырьмя основными факторами, на которые я снова обращаю ваше внимание.

Это: самовнушение, подсознание, творческая мысль и бесконечный разум.

Самовнушение — мощное оружие и, использованное правильно, способно вознести на вершины достижений. Но если использовать его негативно, оно уничтожит всякую возможность успеха, а при постоянном таком использовании разрушит здоровье.

Тщательное изучение опыта ведущих медиков и психиатров позволяет сделать поразительный вывод: примерно семьдесят пять процентов больных страдают ипохондрией, то есть болезненным состоянием сознания, вызванным опасениями по поводу своего здоровья.

Говоря проще, ипохондрик — это человек, который страдает от воображаемой болезни; такие несчастные часто верят, что страдают от всех болезней, о которых когда-либо слышали.

Состояние ипохондрии часто сопровождается самоотравлением из-за неспособности пищеварительной системы избавляться от отходов. Человек, страдающий таким расстройством, не только не в состоянии точно мыслить, но страдает от всех форм извращенных, деструктивных, иллюзорных мыслей. Многие добиваются удаления миндалин, зубов или аппендикса, тогда как достаточно было промывания желудка и бутылочки цитрата магнезии.

В некоторых случаях ипохондрия приводит к душевным болезням.

Доктор Генри Р. Роуз приводит следующую иллюстрацию силы самовнушения.

«Если моя жена умрет, а не смогу верить в Бога». Его жена болела пневмонией, и именно так он меня встретил, когда я пришел к ним. Она послала за мной, потому что врач сказал ей, что она не поправится. (Большинство врачей воздерживаются от таких утверждений в присутствии пациента.) Она позвала к своей постели мужа и двух сыновей и попрощалась с ними. Потом попросила, чтобы послали за мной, за священником. Мужа я застал плачущим в гостиной, а сыновья пытались его утешить. Когда я вошел в ее комнату, она с трудом дышала, и опытная медсестра сказала, что положение тяжелое.

Вскоре я узнал, что миссис Н. послала за мной, чтобы я позаботился о ее сьшовьях после ее смерти. Тогда я сказал ей: «Вы не должны сдаваться. ВЫ НЕ УМРЕТЕ! Вы всегда были сильной и здоровой женщиной, и я не верю, что Бог хочет вашей смерти, чтобы ваши мальчики остались без вас».

Я говорил с ней об этом, прочел сто третий псалом и помолился, но молился не о переходе в вечность, а о здоровье. Я велел ей верить в Господа и выбросить из созна-. ния всякую мысль о

смерти. А потом оставил ее со словами: «Я вернусь после церковной службы и увижу, что вам гораздо лучше».

Это было в воскресенье утром. Я снова пришел днем. Муж встретил меня улыбкой. Он сказал, что как только я ушел, жена позвала его и мальчиков к себе в комнату и сказала: «Доктор Роуз говорит, что я не умру, что мне станет лучше. И мне действительно лучше».

И она выздоровела. Но что к этому привело? Два обстоятельства. Самовнушение, основанное на моем внушении, и вера. Я пришел вовремя, и вера ее в меня была так велика, что я оказался способен возродить в ней веру в себя».

Я не говорю, что мозг способен излечить все. Нет доказательств того, что мысль, вера или иные мыслительные или религиозные процессы способны вылечить определенные формы рака. Если вы хотите излечить рак, нужно браться за это как можно раньше и прибегнуть к хирургии. Другого способа нет, и было бы преступлением говорить, что он *и* есть. Но мозг может многого достичь в различных болезнях, и следует смелее на него опираться.

Наполеон во время Египетской кампании приходил к солдатам, которые сотнями умирали от черной чумы. Он коснулся одного из них, приподнял другого, убеждал остальных не бояться, потому что ужасная болезнь распространяется больше воображением, чем чем-либо другим. Гете рассказывает, что общался с людьми, больными заразной лихорадкой, и не заразился, потому что напряг свою волю. Эти гиганты знали то, что МЫ МЕДЛЕННО НАЧИНАЕМ ПОНИМАТЬ, — *силу самовнушения.* Это означает влияние на нас самих веры в то, что мы не заразимся и не заболеем. Что-то в подсознании поднимает над бациллами болезни и заставляет их починиться, когда мы принимаем решение не бояться или когда ходим среди больных, даже заразных, и не думаем о возможности заразиться.

«Воображение убивает кошку», — говорится в старой пословице. Как бы хорошо вы себя ни чувствовали утром, но если каждый встречный будет вам говорит: «Вы выглядите больным, вам нужно обратиться к врачу», вскоре вы действительно почувствуете себя плохо, а через несколько часов вернетесь домой, вялый, как тряпка, и готовый к вызову врача. Такова сила воображения или самовнушения.

Если вы позволите своему воображению «ожидать худшего», оно уничтожит вас. Начинающие студенты-медики в результате чтения медицинской литературы и обсуждений в аудитории часто пугаются и считают, что у них есть все болезни, описанные в учебниках.

Как уже говорилось, ипохондрия часто вызывается отравлением организма из-за неправильного выделения отходов; она может вызываться также ложной тревогой из-за неверного использования воображения. Иными словами, состояние ипохондрии может иметь реальную физическую причину или быть исключительно результатом разыгравшегося воображения.

Все медики согласны с этим положением!

Доктор Шефилд рассказывает о женщине, у которой была опухоль. Ее уже положили на операционный стол и дали анестезию, как вдруг опухоль исчезла и никакая операция не понадобилась. Однако когда женщина пришла в себя, опухоль появилась снова. Врач установил, что эта женщина жила с родственницей, у которой была настоящая опухоль, и воображение у нее оказалось таким ярким, что она решила, будто и у нее тоже опухоль. Тогда ее снова положили на операционный стол, дали анестезию и перевязали, так, что опухоль не могла снова появиться. Когда женщина пришла в себя, ей сказали, что операция прошла

удачно, но что ей придется еще несколько дней носить повязку. Она поверила врачу, и когда повязку наконец сняли, опухоль не вернулась. Однако никакой операции не было. Женщина просто удалила из своего подсознания мысль о том, что у нее опухоль, и теперь ее воображению можно было работать над идеей здоровья; поскольку женщина на самом деле не было больна, ее состояние оставалось нормальным.

Сознание может излечиться от воображаемой болезни точно так же, как приобрело ее — путем самовнушения. Лучше всего работать над таким ошибочным воображением по вечерам, когда вы ложитесь спать, потому что тогда подсознание высвобождается, сознание готовится отдыхать, и самовнушение может действовать всю ночь.

Это кажется невозможным, но вы легко можете проверить сказанное с помощью следующей процедуры. Вы хотите завтра утром встать в семь часов или в какое-то другое время, отличное от обычного для вас времени подъема. Когда будете засыпать, скажите себе: «Я обязательно должен завтра проснуться в семь часов». Повторите это несколько раз, подчеркивая, что вы обязательно встанете в это время. Передавайте эту мысль в подсознание с абсолютной уверенностью, что проснетесь в семь часов, и когда наступит этот час, подсознание разбудит вас. Этот тест успешно проводился сотни раз. Подсознание разбудит вас в любой нужный час, словно кто-то подошел к постели и тронул вас за плечо. Но приказ должен быть уверенным и определенным.

Чтобы научиться ТОЧНО МЫСЛИТЬ — а это и есть цель настоящего урока, — вы должны хорошо понять следующее:

Первое. Мозг можно контролировать, направлять на достижение созидательных, конструктивных целей.

Второе. Мозг можно направлять на достижение деструктивных целей, он может разрушать и уничтожать, если его не направлять и не контролировать конструктивно согласно определенному плану.

Третье. Мозг обладает властью над всеми клетками тела, он может заставить каждую клетку работать правильно или — из-за небрежности или неправильного руководства — нарушить нормальные функции любой клетки или всех их.

Четвертое. Все достижения человека есть результат мысли; роль, играемая телом, вторична, а во многих случаях тело вообще является только вместилищем мозга.

Пятое. Величайшие достижения в области литературы, искусства, финансов, торговли, транспорта, религии, политики или науки обычно являются результатом идей, созданных мозгом одного человека и ПРЕТВОРЕННЫХ В ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ с помощью объединенных усилий их сознаний и тел. (Создание идеи более важно, чем ее трансформация в физическую реальность, потому что сравнительно мало людей способны создавать полезные идеи, в то время как миллионы способны развивать и воплощать уже созданные идеи.)

Шестое. Большинство мыслей, созданных умами людей, не являются ТОЧНЫМИ, скорее это просто мнения, часто поспешные и поверхностные.

Все ученые, занимавшиеся наблюдениями за человеческим мозгом, согласны с тем, что мы даже не коснулись поверхности этого удивительного чуда, что в нем, как дуб в желуде, спят грандиозные силы, которые со временем проснутся и примутся за работу. Те, кто говорит на

эту тему, считают, что следующий грандиозный цикл открытий будет связан с мозгом человека.

Здесь уместно заметить, что большинство положений этого курса, если следовать им буквально, уведут изучающего далеко за пределы того, что считается повседневной философией бизнеса. Говоря иными словами, курс углубляется в процессы функционирования человеческого мозга больше чем нужно для использования этой философии в целях достижения делового или финансового успеха.

Однако мы полагаем, что многие изучающие захотят познать работу мозга глубже, чем это необходимо для чисто материальных достижений, и, готовя курс, автор имел в виду именно таких людей.

ПРИНЦИПЫ, СВЯЗАННЫЕ

С ТОЧНОСТИ) МЫШЛЕНИЯ (РЕЗЮМЕ)

Поняв рабочие отношения воображения, сознания и подсознания, мы видим, что первым шагом в достижении любой *определенной главной цели* должно стать создание четкой картины желаемого. Эту картину (с помощью закона сосредоточенности) следует внедрить в сознание и удерживать там (с помощью формул, описанных в следующем уроке), пока ее не подберет подсознание и не переведет в желаемую форму.

Урок, посвященный точности мысли, не только объясняет необходимость формулировки определенной главной цели, но и описывает способ реализации такой цели. Вначале мы с помощью воображения намечаем цель, к которой стремимся, затем переносим эту цель на бумагу, точно ее описывая. Ежедневно повторяя эту формулировку, мы добиваемся передачи ее из сознания в подсознание, которое, в свою очередь, направляет энергию тела на воплощение желания в действительность.

Сильное, глубокое желание — исходный пункт всех до-сти-жений. ЖЕЛАНИЕ является семенем всех достижений; начальной точкой, за которой ничего нет или, по крайней мере, нет ничего, о чем мы знаем.

Определенная главная цель — а это не что иное, как другое название ЖЕЛАНИЯ, — была бы бессмысленной, если бы не была основана на глубоком, сильном ЖЕЛАНИИ объекта этой цели. Люди «хотят» многого, но простое хотение не эквивалентно сильному ЖЕЛАНИЮ, поэтому стремятся к малому или малоценному, если только их хотение не кристаллизовалось в более определенную форму ЖЕЛАНИЯ.

Те, кто многие годы посвятил изучению этой темы, считают, что во вселенной вся энергия и вся материя подчиняются закону притяжения, который заставляет элементы и силы аналогичной природы собираться вокруг определенных центров притяжения. Именно через закон притяжения глубокое сильное ЖЕЛАНИЕ привлекает физический эквивалент желаемого или средства для его достижения.

Все внушения, приходящие из окружения или от других людей, влияют на нас только после того, как мы их приняли и поместили в подсознание с помощью самовнушения; таким образом, любое внушение обязательно должно стать самовнушением, прежде чем воздействовать на сознание человека.

Иными словами, никто не может подействовать на человека без его согласия, поскольку

всякое внушение проходит через самовнушение.

Сознание во время бодрствования стоит, как часовой, охраняя подсознание и отражая все внушения, которые стараются проникнуть к нам извне; сознание рассматривает все внушения и только некоторые принимает и пропускает. Таков природный способ защиты человека от вторжения чужаков, которые иначе контролировали бы про своему желанию любой мозг.

Это очень разумное устройство.

Основное назначение самовнушения — его помощь в достижении объекта определенной главной цели.

Процедура, с помощью которой это достигается, приводится во втором уроке и много раз повторяется в других уроках курса. Еще раз опишем ее.

Точно и четко выразите в письменной форме, в чем заключается ваша определенная главная цель на период, скажем, в последующие пять лет. Сделайте по крайней мере два экземпляра этой формулировки, один поместите в такое место, где вы сможете его несколько раз прочесть днем, на работе, а второй — в спальне, чтобы прочесть его несколько раз вечером, когда ложитесь спать, или утром, когда встаете.

С того самого дня, как вы примете точное решение, что именно вам нужно, к какому положению в жизни вы стремитесь, вы заметите, что при чтении книг, газет и журналов ваше внимание начнут привлекать новости и различные данные, связанные с объектом вашей определенной главной цели; вы заметите также появление различных возможностей, которые, если вы ими воспользуетесь, будут подводить вас все ближе и ближе к заветной цели. Никто лучше автора этого курса не знает, насколько непрактичным и невозможным все это кажется человеку, незнакомому с принципами работы сознания; однако наш век неблагоприятен для сомневающихся и скептиков, и лучше всего каждому провести эксперимент с этим принципом и овладеть им на практике.

Сегодня слово «невозможно» значит меньше, чем когда-либо в истории человечества. Некоторые просто изъяли это слово из своего словаря, считая, что человек может достигнуть всего, что в состоянии вообразить, если ВЕРИТ В ТО, ЧТО МОЖЕТ ЭТО СДЕЛАТЬ!

Бакстон сказал: «Чем дольше я живу, тем отчетливее осознаю великую разницу между людьми, между слабыми и сильными, великими и незначительными, эта разница в энергии, неукротимой решимости, в целеустремленности и затем в смерти или победе. Это свойство способно сделать все в этом мире, и без него ни способности, ни обстоятельства, ни возможности не превратят двуногое существо в человека».

Хорошо сказал Дональд Митчелл: «Решимость делает человека человеком. Не мелкие решения, не жестокая целеустремленность, не стремление к ошибочным целям, но сильная и непобедимая воля, которая устраняет все препятствия и преодолевает все трудности, как юноша, который с огнем в глазах гордо стремится к недостижимому. ВОЛЯ ПРЕВРАЩАЕТ ЧЕЛОВЕКА В ГИГАНТА!»

Великий Дизраэли сказал: «Долгие рассуждения привели меня к убеждению, что человек, твердо решивший добиться цели, достигнет ее, и ничто не устоит перед волей того, кто рискует своим существованием ради достижения этой цели».

Авраам Линкольн сказал о генерале Гранте: «Выдающееся его качество — хладнокровная целеустремленность. Его нелегко было вывести из себя, и у него была хватка бульдога. Когда он вцеплялся зубами, ничто не могло его оторвать».

Здесь уместно подчеркнуть, что сильное желание, чтобы претвориться в действительность, должно подкрепляться настойчивостью, с которой это желание закрепляется в подсознании. Недостаточно в течение нескольких часов или дней испытывать сильное желание достижения своей главной цели, а потом забыть об этом желании. Желание должно быть внедрено в сознание и удержано там С НАСТОЙЧИВОСТЬЮ, НЕ ПРИЗНАЮЩЕЙ ПОРАЖЕНИЙ, пока его не воспримет подсознание. А до того времени вы должны стоять за желанием и подталкивать его; потом желание будет стоять за вами и подталкивать вас к достижениям.

Настойчивость можно сравнить с капающей водой, которая в конечном счете измельчает самые твердые камни. Когда будет завершена последняя глава вашей жизни, будет установлено, что настойчивость или ее отсутствие играли самую существенную роль в ваших победах и поражениях.

На протяжении всего курса неоднократно подчеркивалась важность окружения и привычек, которые порождают стимулы для приведения «колес» мозга в действие. Счастлив тот, кто знает, как стимулировать свой мозг, чтобы сила его действовала конструктивно, как бывает, когда за этой силой стоит глубокое желание.

Точное мышление — такое, которое разумно использует силу человеческого мозга и не ограничивается простым рассмотрением, классификацией и организацией фактов. Точное мышление создает идеи и может трансформировать их в самую выгодную, конструктивную форму.

В уроке о сосредоточенности вы получите дальнейшие инструкции по применению принципа самовнушения. На протяжении всего курса мы придерживались принципа постепенного раскрытия тем, так же как принципа эволюции. Первый урок закладывает основы второго, второй готовит путь третьему, и так далее. Я пытался построить этот курс так, как природа создавала человека — последовательностью ступеней, на каждой из которых изучающий на шаг ближе к вершине пирамиды, которую представляет курс в целом.

Причину такого построения нелегко изложить в словах, но она станет вам ясна, когда вы усвоите весь курс, потому что получите доступ к источнику знаний, которые невозможно передать от одного человека другому; их можно получить, только извлекая, развертывая изнутри, получая из собственного сознания. Эти знания невозможно передать другому точно так же, как невозможно слепому от рождения описать цвета.

Многие считают, что каждая завершенная мысль начинает цепь бесконечных колебаний эфира, которые позже принесут результат создателю мысли; что сам человек есть лишь физическое воплощение мысли, пущенной в ход *бесконечным разумом.*

«И Слово стало плотию и обитало с нами, полное благодати и истины; и мы видели славу Его, как единородного от Отца» (Евангелие от Иоанна, глава 1, стих 14).

Единственная надежда человечества, о которой говорится в Библии, это награда, достигнутая путем конструктивной мысли. Поразительное утверждение, но если вы хотя бы поверхностно знакомы с Библией, вы поймете, что это утверждение справедливо.

Если что-то в Библии яснее всех остальных утверждений, то это положение о том, что *мысль*

есть начало всего материального.

В начале каждого урока этого курса вы видели высказывание: «Вы сделаете это, если поверите в то, что сможете сделать!»

Это высказывание основано на великой истине, которая представляет собой главную предпосылку всего учения Библии. Обратите внимание на то, как подчеркивается слово ВЕРИТЕ. За этим словом кроется сила, с помощью которой вы можете дать жизнь внушениям, проходящим в ваше подсознание — с применением самовнушения и с использованием закона сверхразума. Не пройдите мимо этого утверждения. Это начало, середина и конец всех сил, которые находятся в вашем распоряжении.

Все мысли творческие! Однако не все мысли конструктивные или позитивные. Если вы думаете о несчастьях и бедности и не видите возможности избежать этих состояний, ваши мысли создадут именно эти состояния, и вы будете прокляты ими. Но разверните это правило в обратную сторону, пусть ваши мысли будут позитивными, полными надежд, и они создадут такие же условия.

Мысль магнетизирует вас и привлекает к вам внешние, физические предметы, которые согласуются с природой ваших мыслей. Это подчеркивалось практически во всех предшествующих уроках, но я повторяю это снова и еще не раз повторю в последующих уроках. Причина такого постоянного повторения в том, что почти все начинающие изучение принципов действия мозга пропускают важность этой фундаментальной и вечной истины.

Внедряя в подсознание определенную главную цель, вы должны удобрить ее верой в то, что бесконечный разум вмешается и вырастит эту цель в соответствии с ее природой. Отсутствие такой веры принесет вам только разочарования.

Внушая подсознанию главную цель, в которой воплощено ваше желание, вы должны сопроводить его такой верой в конечную реализацию этого желания, что можете в воображении видеть себя обладателем объекта цели. И с того момента, как внушили это подсознанию, ведите себя так, словно вы уже обладаете желанным объектом.

Не задавайте вопросы, не думайте о принципах работы самовнушения, не сомневайтесь — верьте!

Я настойчиво подчеркиваю этот пункт, чтобы убедить вас в его важности. Позитивная вера в достижение объекта вашей определенной цели — есть тот зародыш, которым вы оплодотворяете «яйцо своей мысли», и если вы не сумеете его оплодотворить, достижение вашей цели не более вероятно, чем появление цыпленка из неоплодотворенного яйца.

Мысли есть сущности! Это великая истина, и если вы ее поймете, она откроет перед вами тайный доступ к знаниям, упомянутым выше. Усвоив эту фундаментальную истину, вы вскоре отыщете дверь и откроете ее.

Вы «хозяин своей жизни» и «капитан своей души», потому что только вы контролируете свои мысли, и с помощью этих мыслей вы в состоянии осуществить любые свои желания.

Термин «точная мысль», использованный в данном уроке, относится к мысли, рожденной вами. Мысль, приходящая к вам от других, — через внушение или непосредственное высказывание, не является точной в том смысле, в каком термин употребляется в данном уроке, хотя это и может быть мысль, основанная на фактах.

Теперь я привел вас на вершину пирамиды урока о точности мысли. Дальше я не могу вести вас. Но вы прошли еще не весь путь; вы только начали его. С этого момента вы ваш собственный проводник, но если вы не упустили великую истину, на которой основан данный урок, вам нетрудно будет самому найти путь.

Одна из величайших безответных загадок божественного создания в том, что самые великие открытия — это всегда открытия самого себя. Истина, которую вечно ищет человек, заключена в нем самом; поэтому бесполезно искать ее в сложностях жизни или в сердцах других людей. Такие поиски не приближают вас к тому, что вы ищете, а удаляют.

И возможно — кто может знать, кроме вас, — что уже сейчас, заканчивая этот урок, вы ближе к дверям, ведущим в тайный проход к знаниям, чем когда-либо раньше.

С овладением этим уроком к вам придет полное понимание принципа, который во вступительном уроке назван сверхразумом. Сейчас вы понимаете причину необходимости дружеского сотрудничества между двумя или большим количеством людей. Этот союз «подстегивает» ум участников и позволяет их мысленной силе вступить в контакт с бесконечным разумом.

Теперь весь вступительный урок должен для вас наполниться новым смыслом. Настоящий урок познакомил вас с главной причиной того, почему вы должны использовать закон сверхразума, показав высоты, которых достигают те, кто его понимает и использует.

Сейчас вы уже понимаете, почему немногие достигают вершин власти и богатства, тогда как окружающие остаются в бедности и нужде. И если сейчас вы не поняли эту причину, поймете, когда освоите остальные уроки курса.

Используя принцип сверхразума, вы сможете овладеть точностью мысли.

НЕУДАЧА

Разговор с автором после урока

Уроки великого успеха, которые можно извлечь из неудач

Всемудрое Провидение так организовало человеческую жизнь, что каждый человек, достигая разумного возраста, должен пережить неудачу в той или иной форме.

Сегодня сотни миллионов живущих на земле страдают под тяжестью креста БЕДНОСТИ, с трудом добывая самое необходимое для жизни: место для сна, еду и одежду.

Нести крест БЕДНОСТИ — не шутка!

Но кажется очень знаменательным, что величайшие из живших на земле людей несли этот крест до того, как добились успеха.

Неудача обычно считается проклятием. Но мало кто понимает, что неудача становится проклятием, только если ее принимают как таковую. Еще меньше знают, что неудача редко бывает постоянной.

Обратитесь к собственному опыту за последние несколько лет, и вы убедитесь, что ваши неудачи обычно оказываются замаскированным благословением. Неудачи дают людям

уроки, которых иначе они никогда бы не получили. Больше того, они учат универсальному языку. И среди других великих уроков неудач выделяется урок СКРОМНОСТИ.

Ни один человек не может стать великим, если не чувствует себя малым и незначительным по сравнению с окружающим миром, и звездами над головой, и гармонией, с какой действует природа.

На каждого сына богача, который становится полезным, конструктивным работником на благо человечества, приходится девяносто девять таких полезных работнков, которые прошли через бедность и несчастья. И это не просто совпадение!

Большинство считающих себя неудачниками совсем не неудачники. То, что они считают поражением, не более чем временная неудача.

Если вы жалеете себя и считаете неудачником, подумайте, насколько хуже вам было бы, если бы вы оказались на месте тех, у кого есть настощие причины жаловаться.

Если у вас здоровое тело и здравый рассудок, у вас есть за что быть благодарным. Миллионы людей не имеют такого благословения.

Тщательный анализ жизни и дел сотен мужчин и женщин, признаваемых миром «великими», показывает, что всем им приходилось проходить через трудности и временные поражения, каких вы, вероятно, никогда не знали и не узнаете.

Вудро Вильсон слишком рано сошел в могилу, став жертвой жестокой клеветы и разочарования, считая, несомненно, себя неудачником. Время, великий кудесник, исправляющий все несправедливости и превращающий неудачу в успех, поместит имя Вудро Вильсона рядом с именами истинно великих.

Линкольн умер, не зная, что его «неудача» послужит фундаментом для создания самого сильного государства на земле.

Колумб умер пленником в цепях, не подозревая, что его «неудача» означает великое открытие.

Не обращайтесь слишком вольно со словом «неудача».

Помните, что тяжелый временный крест не неудача. Если в вас таится семя истинного успеха, конкуренция и временные поражения только помогут прорастить это семя и довести до зрелости.

Когда Божественный Разум желает, чтобы какой-нибудь мужчина или женщина сослужили миру необходимую службу, счастливчика испытывают неудачей в какой-нибудь форме. Если вы испытываете то, что считаете неудачей, имейте терпение: возможно, вы проходите испытательный срок.

Неудача часто ставит человека в положение, когда нужно предпринимать невероятные усилия. Многие пришли к победе через поражение, сражаясь прижатыми спиной к стене, когда отступление невозможно.

Цезарь давно хотел завоевать Британию. Он незаметно перевез своих солдат через пролив, разгрузил войско и припасы и приказал сжечь корабли. Обращаясь к солдатам, он сказал:

«Теперь мы должны победить или погибнуть. Выбора у нас нет».

И они победили! Люди обычно побеждают, когда настраиваются на победу. Сожгите за собой мосты, и вы увидите, как хорошо будете работать, ЗНАЯ, ЧТО ВАМ НЕКУДА ОТСТУПАТЬ.

Пятнадцать законов успеха, на которых основан данный курс, выросли из двадцати лет трудностей, бедности и неудач, какие редко приходится человеку испытывать на протяжении жизни.

Те, кто проштудировал эти уроки с самого начала, должны были научиться читать между строк и увидеть историю борьбы, означающей самодисциплину и самопостижение, которых невозможно достичь без преодоления этих трудностей.

Вспоминая собственные тяготы, помните, что природа свои самые богатые дары приносит тем, кто, не дрогнув, встречает неудачи.

Пути природы нелегко понять. Но нельзя испытать человека лучше, чем неудачей!

Неудач не существует. То, что выглядит неудачей, оказывается временным поражением. Но постарайтесь, чтобы оно не стало постоянным!

Урок двенадцатый

КОНЦЕНТРАЦИЯ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Концентрация есть сосредоточение ума на определенном желании, пока не будут выработаны и успешно применены способы и средства реализации этого желания.

Сосредоточение ума на определенном желании осуществляется на основе двух законов. Первый — закон *самовнушения,* второй — закон *привычки.* Первый закон подробно описан в предшествующем уроке курса; рассмотрим закон *привычки.*

Привычка вырастает из окружения — из выполения одних и тех же действий снова и снова — из повторения — из постоянного обдумывания одних и тех же мыслей — и, будучи сформирована, она напоминает цементный блок, затвердевший в форме, — ее так же трудно сломать.

Привычка — основа всякого запоминания. Вы легко можете это продемонстрировать, запоминая имя человека, с которым только что познакомились, путем постоянного повторения его имени, пока оно прочно не закрепится в вашем сознании.

За исключением редких случаев, когда человек поднимается над окружением, мозг его извлекает материалы для создания мысли из этого окружения, а привычка кристаллизует эти мысли, направляет по заранее заданным образцам и фиксирует в подсознании, где они становятся важной частью личности, которая незримо руководит нашими действиями, формирует наши предрассудки и предубеждения и контролирует мнения.

Великий философ имел в виду силу привычки, когда сказал: «Вначале мы терпим, потом

жалеем и наконец принимаем». Это сказано о том, как честный человек привыкает к преступлению.

Привычку можно уподобить бороздке на пластинке, а мозг — игле, которая проходит по этой бороздке. Когда привычка сформирована (повторением мысли или действия), мозг прикрепляется к ней и следует за ней так же, как игла за бороздкой пластинки, независимо от того, какова именно эта привычка.

Таким образом, мы видим, как важно тщательно подбирать окружение, потому что это окружение снабжает пищей мозг.

Окружение снабжает пищей и материалами, из которых мы создаем мысль, а привычка приводит к постоянству выбора. Вы, конечно, понимаете, что под окружением понимается вся совокупность источников, которые воздействуют на вас через пять чувств: зрение, слух, обоняние, вкус и осязание.

«Привычка — это сила, обычно распознаваемая средней мыслящей личностью, но часто рассматривают только ее отрицательные стороны, не замечая положительных. Было хорошо сказано, что «все люди — рабы привычки» и что «привычка подобна веревке; ежедневно мы сплетаем новую прядь, и в конце концов веревка становится такой прочной, что мы не можем ее разорвать».

Если верно, что привычка становится жестоким тираном, правящим людьми вопреки их воле, желанию и склонностям, — и во многих случаях это совершенно справедливо, в таком случае в сознании мыслящего человека возникает вопрос: можно ли эту могучую силу обуздать и использовать для блага человека, как и другие силы природы? Если этот результат может быть достигнут, тогда человек станет хозяином привычки и заставит ее работать, вместо того чтобы быть ее рабом и верно, хотя и с жалобами, служить ей. Современные психологи уверенно утверждают, что привычку можно покорить, обуздать и заставить работать, не позволяя ей господствовать и определять действия и характер человека. Тысячи людей уже применили это новое знание, направили силу привычки в новые каналы, заставили ее работать, вместо того чтобы позволить ей разрушать тщательно, с большими затратами созданные человеком структуры или уничтожать плодородное поле мысли.

Привычка — это «мысленная тропа», по которой какое-то время шагают наши помыслы, и каждый раз как мы по ней проходим, тропа становится все протоптанней и шире. Если вам приходилось ходить через поле или лес, вы знаете, что естественно выбирать самую протоптанную тропу, минуя еле заметные, тем более идти напрямик через лес или поле, прокладывая новую тропу. Мысленные действия подчиняются тому же правилу. Они движутся по линии наименьшего сопротивления, избирают самую протоптанную и широкую тропу. Привычки создаются повторением и образуются в соответствии с законом природы, они есть у всех живых существ.

И никогда не забывайте: лучший (многие скажут — единственный) способ победить старую привычку — заменить ее новой, более предпочтительной. Создайте новые мысленные тропы, ходите по ним, и старые вскоре станут менее заметны, а со временем совсем зарастут, выйдя из употребления. Каждый раз, снова проходя по желательной мысленной тропе, вы ее расширяете и углубляете, делая более легким следующее путешествие по ней. Создание новых мысленных троп очень важно, и никакой призыв к этому не будет слишком настойчив. Практика, практика и практика — станьте хорошим прокладывателем троп.

Ниже приводятся правила процедуры создания новых, желательных привычек.

Первое. Вначале формирования новой привычки вложите всю силу и энтузиазм в свои действия. Прочувствуйте то, чего хотите. Помните, что вы делаете первые шаги к созданию новой мысленной тропы, что вначале это гораздо труднее, чем будет позже. Сделайте тропу как можно более заметной и глубокой с самого начала, чтобы в следующий раз вы ее легко увидели.

Второе. Полностью сосредоточьте внимание на сооружении новой тропы, держитесь подальше от старых троп, чтобы не поддаться искушению идти по ним. Забудьте о старых тропах, пусть вас занимает только новая, та, которую вы создаете.

Третье. Ходите по новой тропе как можно чаще. Создавайте возможности для этого, не ждите, пока они возникнут случайно или по воле удачи. Чем чаще вы ходите по новым тропам, тем быстрее они становятся протоптанными и привычными. С самого начала создавайте планы, связанные с прохождением по этим новым мысленным тропам-привычкам.

Четвертое. Сопротивляйтесь искушению пройти по старым, легким тропам, которыми вы пользовались в прошлом. Каждый раз преодолевая искушение, вы становитесь сильней, и в следующий раз вам будет легче это сделать. Но чем чаще вы поддаетесь искушению, тем скорее это сделаете в следующий раз и тем труднее сопротивляться. Сражаться нужно с самого начала, и именно это критический момент. С самого начала докажите свою решимость, настойчивость и силу воли.

Пятое. Убедитесь, что вы наметили верную тропу в качестве вашей определенной главной цели и идите по ней без страха и сомнений. «Возложите руки на плуг и не оглядывайтесь» Выберите цель и затем проложите к ней удобные, глубокие, широкие мысленные тропы.

Как вы уже заметили, существует тесная связь между *привычкой* и *самовнушением.* Благодаря привычке действие, повторяющееся в одном и том же виде, имеет тенденцию стать постоянным, и постепенно мы начинаем выполнять это действие атоматически, не думая. Например, играя на пианино, музыкант может это делать, в то же самое время думая о чем-то другом.

Самовнушение — это инструмент, с помощью которого мы прокладываем мысленную тропу: концентрация — рука, держащая этот инструмент; привычка — карта или план местности с новой тропой. Чтобы осуществиться в действиях или реальности, идея или желание должны удерживаться в сознании *настойчиво* и *с верой,* пока *привычка* не придаст им постоянную форму.

Теперь обратим внимание на *окружение.*

Как уже говорилось, материал для мысли мы черпаем в окружении. Термин «окружение» имеет очень широкое значение. Окружение — это книги, которые мы читаем, люди, с которыми встречаемся, община, в которой живем, работа, которой мы заняты, страна или государство, в котором живем, песни, которые поем, одежда, которую носим, и — важнее всего — *религиозная и интеллектуальная подготовка, которую мы получили до четырнадцати лет.*

Мы анализируем окружение с целью показать его прямое отношение к той личности, которую хотим выработать, и необходимость контроля за окружением, из которого получаем материалы для достижения своей *определенной главной цели* в жизни.

Мозг питается тем, что мы ему даем или что навязано ему из *окружения;* поэтому необходимо избирать окружение, насколько это возможно, чтобы мозг получал наиболее подходящие материалы в своей работе по достижению *главной цели.*

Если окружение вам не нравится, измените его!

Вначале нарисуйте в сознании точную, четкую, завершенную картину окружения, которое, по вашему мнению, будет наиболее способствовать достижению вашей *главной цели,* затем *сосредоточьте* свое сознание на этой картине, пока не преобразуете ее в реальность.

Наиболее важную и влиятельную часть окружения составляют люди, с которыми вы ежедневно встречаетесь, в соответствии со своей природой они способствуют вашему прогрессу или препятствуют ему. Насколько это возможно, ограничьте круг своих постоянных контактов людьми, которые сочувствуют вашим целям и идеалам, особенно теми из них, которые представляют себе вашу главную цель, и чье мысленное отношение наделяет вас энтузиазмом, уверенностью, решимостью и честолюбием.

Помните, что каждое услышанное вами слово, каждое увиденное зрелище, каждое ощущение, полученное с помощью пяти чувств, влияет на вашу мысль так же определенно, как солнце встает на востоке и садится на западе. И поскольку это справедливо, разве вы не понимаете, как важно в пределах возможного контролировать окружение, в котором вы живете и работаете? Разве вам не ясно, что нужно читать книги, которые непосредственно относятся к вашей определенной главной цели? Разве вы не понимаете, как важно говорить с людьми, которые сочувствуют вашим целям и подбадривают вас на пути к их достижению?

Ваша одежда влияет на вас, следовательно, она составляет часть вашего окружения. Грязная и потрепанная одежда угнетает и лишает веры в себя, в то время как чистая стильная одежда действует в противоположном направлении.

Хорошо известно, что наблюдательный человек точно оценит другого по состоянию рабочего места или письменного стола. Хорошо организованное рабочее место указывает на хорошо организованный мозг. Покажите мне запас товаров торговца, и я скажу, организованный у него мозг или нет, поскольку существует тесная связь между мысленным отношением и физическим окружением.

Окружение настолько существенно воздействует на тех, кто работает на фабриках, в офисах и в магазинах, что наниматели приходят к выводу о важности создания такого окружения, которое способствует работе.

Преимущества приятного рабочего окружения доказаны. Несколько десятилетий назад владелец прачечной в Чикаго использовал пианиста, чтобы воодушевить своих работников. Сегодня на многих заводах и во многих офисах вместо пианиста используются музыкальные записи. В результате растет производство и увеличивается производительность каждого работника. Помогает и окружение: приятная, яркая обстановка повышает производительность труда. Не нужен психолог, чтобы доказать это.

Здесь уместно описать метод, с помощью которого вы сможете применять принципы, прямо и косвенно связанные с темой *концентрации.*

Назовем этот метод ВОЛШЕБНЫМ КЛЮЧОМ К УСПЕХУ!

Представляя вам это «волшебный ключ», позвольте с самого начала сказать, что не я его

изобрел или открыл.

Этот самый ключ в той или иной форме использовался последователями «Новой мысли»* и всеми остальными сектами, которые основаны на позитивной философии оптимизма

«Волшебный ключ» представляет непреодолимую силу, которой может воспользоваться любой желающий.

Он открывает двери к богатству!

Он открывает двери к славе!

И во многих случаях он открывает двери к физическому здоровью.

Он откроет дверь к образованию и даст вам возможность воспользоваться всеми вашими спящими способностями. Он послужит пропуском к любому положению в жизни, к которому вы подготовлены.

Вы спрашиваете — «что это за волшебный ключ?»

И я отвечаю одни словом — *концентрация.*

Концентрация в используемом нами значении — это способность, с помощью привычки и практики, сосредоточивать ум на одном аспекте, пока вы исчерпывающе не ознакомитесь с ним и не овладеете им. Концентрация означает способность *контролировать внимание и фокусировать его на определенной проблеме, пока эта проблема не будет решена.*

Она означает способность отбросить старые привычки, от которых вы хотите отказаться, и приобрести новые, которые вам нужнее. Она означает полное владение собой.

Говоря по-иному, концентрация — это способность думать так, как вы хотите думать; способность контролировать свои мысли и направлять их к определенной цели; способность организовывать свои знания, создавая разумные и исполнимые планы действий.

Акт успешной концентрации определяется двумя факторами: честолюбием и желанием. Без этих факторов «волшебный ключ» бесполезен, и главная причина того, что большинство не может воспользоваться этим ключом, в том, что людям не хватает честолюбия и они ничего определенного не хотят.

Человек не может создать ничего, что бы сначала не было благодаря желанию создано его воображением, а затем при помощи концентрации преобразовано в реальность.

А теперь при помощи определенной формулы попробуем испытать «волшебный ключ».

Вначале вы должны наступить ногой на горло скептицизма и сомнения! Сомневающийся никогда не сможет воспользоваться преимуществами «волшебного ключа». Вы должны верить в испытание, которое собираетесь провести.

Предположим, вы хотите стать преуспевающим писателем, или знаменитым оратором, или крупным бизнесменом, или способным финансистом. Возьмем в качестве примера для испытания публичное выступление, но помните, что нужно буквально исполнять инструкции.

Возьмите чистый лист бумаги, обычного формата, и напишите на нем следующее:

Я собираюсь стать хорошим оратором, потому что это позволит мне оказать миру услугу, которая ему необходима, и даст мне финансовое вознаграждение для приобретения всего необходимого для жизни.

Я буду сосредоточивать свой разум на этом желании по десять минут ежедневно перед сном и сразу после пробуждения утром, чтобы проверить, как мое желание будет превращаться в реальность.

Я знаю, что могу стать сильным и убедительным оратором, и потому ничему не позволю помешать мне им стать.

Подписано……

Подпишите это обещание и поступайте так, как обещали. Держите свое обещание, пока не получите желаемых результатов.

Теперь, когда вам нужно сосредоточиться, поступайте так: представьте себя через один год, три, пять или десять лет самым популярным и влиятельным оратором своего времени. Вообразите соответствующий доход. С помощью воображения нарисуйте свой дом, который вы купили на доход от лекций. Представьте себя обладателем солидного банковского счета как гарантии на старость. Представьте себя влиятельным человеком, чье влияние объясняется ораторским мастерством. Представьте себе положение в жизни, которое вы не боитесь потерять.

С помощью силы своего воображения рисуйте эту картину отчетливо, и вы увидите: она вдруг начнет претво-. ряться в прекрасное изображение вашего сокровенного желания. Используйте свое желание как главный объект своей концентрации, и увидите, что получится.

Теперь вы владеете тайной «волшебного ключа»!

Не нужно недооценивать силы «юлшебного ключа» только потому, что он явился к вам не облеченным в мистические одежды или потому что описан языком, который всем доступен. В конечном счете любая великая истина проста и доступна; если это не так, она не *великая* истина.

Пользуйтесь «волшебным ключом» с умом и только для достижения достойных целей, и это принесет вам продолжительное счастье и успех. Забудьте о своих ошибках и неудачах. Перестаньте жить прошлым; разве вы не знаете, что ваше вчера никогда не вернется? Начните все заново, если ваши предшествующие усилия не привели к хорошим результатам, и пусть следующие пять или десять лет станут историей успеха, который удовлетворит ваши самые высокие стремления.

Сделайте себе имя и предоставьте миру великую услугу — с помощью вашего *честолюбия, желания* и *сосредоточенных усилий!*

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Присутствие в вашем сознании любой идеи или мысли производит «ассоциированное» чувство и толкает к соответствующим действиям. Зароните с помощью принципа

концентрации в свое сознание сильное *желание,* и если будете действовать с верой в его осуществимость, ваши действия привлекут вам на помощь силы, которые не способен понять и объяснить весь научный мир.

Поняв силу *концентрации,* вы поймете также причину выбора *определенной главной цели* как первого шага к достижению постоянного успеха.

Сосредоточьте свой мозг на вашем сокровенном желании, и очень скоро он превратится в магнит, который с помощью сил, недоступных для объяснения, «привлечет» к вам материальное выражение вашего желания. Здесь мы подходим к описанию принципа, который составляет самую важную часть данного урока, самую важную часть всего курса вообще, а именно:

Когда в духе совершенной гармонии и с намерением достичь определенной цели объединяются несколько человек и все участники остаются верными этому союзу, союз придает каждому участнику сверхчеловеческую непреодолимую силу.

Из химии мы узнаем, что два или несколько элементов при соединении могут образовать вещество, совершенно отличное по своей природе от составляющих его элементов. Тот же закон, который объясняет трансформацию физических элементов, может объяснить появление сверхчеловеческой силы, *возникающей в союзе двух или нескольких людей — в духе совершенной гармонии и понимания для* достижения определенной цели.

Вы, конечно, заметили, как влияет на вас присутствие других людей. Некоторые люди вызывают у вас оптимизм и энтузиазм. Само их присутствие словно стимулирует ваш мозг на более активные действия, и это не только кажется правдой, но и на самом деле *правда.* Вы также заметили, что присутствие других убавляет вашу жизненную силу и угнетает вас — могу вас заверить, что это тенденция весьма *реальна!*

Разумно предположить, что человек, который вас вдохновляет и приводит ваш разум в состояние большей активности, позволяет вам достичь большего, а тот, чье присутствие угнетает и понижает ваш тонус, заставляет вас тратить силы на неорганизованные мысли, действует в противоположном направлении. Это вы в состоянии понять без гипотез и без дальнейших доказательств.

Один атом водорода, соединившись с одним атомом кислорода, не произведет воду, так и союз, не заключенный «в духе совершенной гармонии» (между его участниками) не произведет «сверхчеловеческую, непреодолимую силу».

Я знаю семью, шесть поколений которой жили в горном районе Кентукки. Поколение за поколением в этой семье не было никакого усовершенствования духовной природы, одно поколение повторяло путь другого. На жизнь эти люди зарабатывали на земле, и, насколько это их касалось, весь мир для них ограничивался небольшим участком, известным как округ Летчер. Браки заключались только среди «своих», в пределах своей общины.

Но вот один из членов семьи, так сказать, отбился от стада и женился на образованной, культурной женщине из соседнего штата Вирджиния. Эта женщина принадлежала к тому честолюбивому типу людей, которые понимают, что вселенная простирается за пределы округа Летчер и по крайней мере включает другие южные штаты. Она слышала о химии, ботанике, биологии, патологии, психологии и многих других науках, которые очень важны для образования. Когда ее дети достигли разумного возраста, она много говорила с ними на эти темы; и они, в свою очередь, начали ими интересоваться.

Один из ее детей сегодня президент большого образовательного учреждения, где изучаются не только эти, но и многие другие в равной степени важные науки; другой — известный юрист; третий — преуспевающий врач.

Муж (благодаря влиянию жены) — известный дантист и первый из шести поколений своей семьи, сумевший преодолеть семейную традицию.

Слияние ее разума с его дало ему стимул, вдохновило на такие достижения, которых никогда не было бы без ее влияния.

Много лет я изучал биографии тех, кого мир называет великими, и мне не кажется простым совпадением то, что во всех случаях, когда имеются доступные для анализа факты, оказывается, что причиной величия послужил кто-то, оставшийся за кулисами и незаметный восхищающейся героем публике. Очень часто этой «тайной силой» оказывается терпеливая преданная жена, которая вдохновляет мужа на большие достижения, как в только что описанном случае.

Мы читаем о достижениях Форда и о его огромном доходе и представляем себе его наделенным несравненными способностями; так оно и есть, но мир никогда не узнал бы об этих способностях, если бы не влияние его жены, которая все годы борьбы поддерживала его, сотрудничала с ним *«в духе совершенной гармонии для достижения определенной цели».*

Я думаю о другом гении, хорошо известном всему цивилизованному миру, — о Томасе А Эдисоне. Но как и в случае с Генри Фордом, за Эдисоном видна фигура одной из самых замечательных женщин Америки — его жены! За пределами семьи и круга самых близких друзей никто не знает, что именно ее влияние сделало возможными выдающиеся достижения Эдисона. Миссис Эдисон однажды сказала мне, что самой выдающейся способностью мистера Эдисона, превосходящей по ценности все остальные, была — *концентрация.*

Когда Эдисон начинает опыты или исследования, он никогда не сдается, пока не достигнет ожидаемого или пока не испробует все возможные решения.

А за Эдисоном стоят две великие силы — концентрация и миссис Эдисон!

Дерево не состоит из крошечного семечка, но *это семечко является началом дерева.*

Когда два или несколько человек объединяют свои усилия «в *духе совершенной гармонии для достижения определенной цели»,* сама *цель* или стоящее за ней *желание* можно сравнить с яблочным семечком, а соединившуюся энергию двух или нескольких разумов — с воздухом и почвой, из которых происходят элементы, необходимые для осуществления *желания.*

Силу, возникающую в результате слияния нескольких разумов, можно объяснить не больше, чем ту, что стоит за комбинацией элементов, из которых «вырастает» яблоня.

Но главное то, что яблоня «вырастает» из семечка, а великие достижения возникают в результате слияния двух или нескольких разумов для достижения определенной цели.

Я уже много раз говорил и подчеркивал — и повторю еще раз: существует хорошо обоснованная гипотеза, согласно которой при сосредоточении ума на определенной теме человек из самых разных источников начинает получать факты и мысли, относящиеся к этой теме. Сокровенное желание, помещенное в нужную «умственную почву», притягивает, как магнит, все то, что согласуется с природой этого желания.

Доктор Элмер Гейтс из Вашингтона, вероятно, один из самых компетентных в мире психологов. Он известен и в области Психологии, и в других смежных науках как человек с высочайшей научной репутацией. Проследите за его методом исследований! Пройдя по обычным каналам исследования так далеко, как только возможно, познакомившись со всеми относящимися к делу фактами, доктор Гейтс берет лист бумаги и карандаш, садится и *сосредоточивается на теме, пока в его сознание не начинают поступать мысли, связанные с темой.* Он записывает эти поступающие неизвестно откуда мысли. Он сам говорил мне, что многие из его выдающихся открытий получены именно таким методом.

Разумно предположить, что когда доктор Гейтс садится в своем кабинете и приводит свой разум в спокойное пассивное состояние, его мозг служит магнитом, притягивающим аналогичные или имеющие отношение к теме мысли, которые проходят через эфир.

Сделаем еще один шаг. Мне пришло в голову, что *каждая мысль любого человека, имеющая организованную форму, существует в виде волны эфира и постоянно проходит через нас в бесконечном кружении;* интенсивная концентрация ума на определенной теме вызывает волны мысли, которые сливаются с аналогичными или соответствующими теме мыслями, устанавливая прямой контакт между тем, кто сосредоточился, и теми, кто раньше размышлял на ту же тему.

Сделав еще один шаг, мы можем предположить, что возможно так настроить свой мозг, чтобы для него стали доступными все *организованные мысли* из прошлого.

Если вы даже поверхностно знакомы с жизнью Генри форда, то заметили, что выдающейся чертой его карьеры была способность *сосредоточивать усилия.*

Несколько лет назад я встретил бывшего главного инженера завода Форда, и тот рассказал мне случай, который произошел на ранних стадиях его карьеры автомобилестроителя. Этот случай ясно показывает, что *сосредоточение усилий* — выдающаяся основа экономической философии Форда.

Инженеры Форда собрались в офисе и обсуждали необходимые изменения в устройстве задней оси машины. Форд стоял в стороне и слушал, пока все не высказались, затем подошел к столу, постучал пальцем по обсуждавшейся оси и сказал:

— Теперь слушайте! Эта ось выполняет работу, для которой предназначена, и выполняет хорошо. Никаких изменений не будет!

Повернулся и вышел, и с того дня вся задняя часть автомобиля Форда оставалась по существу одной и той же. Возможно, успех мистера Форда в создании популярных на рынке машин во многом объясняется его умением постоянно *сосредоточивать* усилия на одном плане и с *определенной целью* в уме.

Несколько лет назад я прочел книгу Эдварда Бука «Человек из Мэна», которая является биографией его тестя Сайруса Кертиса, владельца «Сатердей ивнинг пост», «Ледиз хоум журнал» и нескольких других изданий. В книге подчеркивается способность мистера Кертиса *сосредоточивать* усилия на *определенной цели.*

Когда Кертис стал владельцем «Сатердей ивнинг пост», ему потребовалось вкладывать в это убыточное издание сотни тысяч долларов, а также огромные *сосредоточенные усилия,* подкрепленные мужеством, каким мало кто обладает, чтобы завершить намеченное. «Сатердей ивнинг пост» сейчас одно из самых известных изданий, но его название было бы

давно забыто, если бы Кертис не сосредоточил свое внимание и состояние на определенной цели — превращении этого издания в замечательный журнал.

Мы видели, какую важную роль играют *окружение* и *привычка* в достижении концентрации. Теперь кратко обсудим третью проблему, не менее важную для темы «концентрация», а именно проблему *памяти.*

Принципы, при соблюдении которых можно развить точную безошибочную память, относительно просты, а именно:

1. *Удержание.* Получение сенсорных впечатлений с помощью одного из пяти чувств и запись этого впечатления в упорядоченном виде. Этот процесс можно уподобить записи изображения на чувствительной пластинке фотоаппарата.

2. Вспоминание. Оживление или вызов в сознании тех сенсорных впечатлений, которые записаны в подсознании. Эту процедуру можно сравнить с просмотром картотеки и извлечением карточки с нужной предварительно записанной информацией.

3. *Узнавание.* Способность распознать сенсорное впечатление, когда оно попадает в сознание, установить, что это дубликат прежнего впечатления, и связать его с источником, из которого оно получено при первоначальной записи. Этот процесс позволяет нам делать различия между «памятью» и «воображением».

Таковы три принципа, определяющие акт памяти. Попробуем выяснить, как эффективно применять эти принципы.

Первое. Когда вы хотите обязательно запомнить какое-то чувственное впечатление: имя, дату или место, — сделайте это впечатление ярким, *сосредоточив усилия* на его мельчайших подробностях. Эффективный способ сделать это — несколько раз повторить то, что вы хотите запомнить. Как фотограф должен дать определенное время экспозиции, чтобы изображение записалось на чувствительной пластине, так и мы должны дать подсознанию время для четкой записи чувственного впечатления, которое мы хотим запомнить.

Второе. Свяжите то, что вы хотите запомнить, с каким-то другим объектом, именем, местом или датой, с которыми вы хорошо знакомы и легко можете припомнить по своему желанию, например, с названием вашего родного города, именем близкого друга, датой своего рождения и т. д., — и ваш мозг «сцепит» это новое впечатление со старым, которое вы легко вспоминаете, так что воспоминание об одном вызывает воспоминание и о другом.

Третье. Несколько раз повторите то, что хотите запомнить, в то же время сосредоточивая на нем сознание, точно так как вы сосредоточиваетесь на определенном времени, когда утром хотите проснуться. Распространенный случай: мы не можем вспомнить имя человека — связан именно с тем, что мы его неверно запомнили. Когда вас знакомят с человеком, имя которого вы хотите запомнить, повторите это имя четыре-пять раз, убедившись, что вы верно его услышали. Если это имя похоже на имя какого-нибудь вашего знакомого, свяжите эти два имени, думая об обоих, так чтобы вспоминая одно, вы тут же вспомнили и другое.

Если кто-нибудь даст вам письмо и попросит бросить в ящик, посмотрите на это письмо, мысленно увеличьте его размер, в воображении представьте его нависшим над почтовым ящиком. Закрепите в сознании письмо размером приблизительно с дверь, свяжите это изображение с почтовым ящиком, и как только на улице вы увидите почтовый ящик, тут же вспомните лежащее у вас в кармане «необыкновенно большое» письмо.

Предположим, вас знакомят с женщиной, которую зовут Элизабет Шиерер, и вы хотите запомнить ее имя. Повторяя это имя, свяжите его с большими ножницами, допустим, в десять футов длиной, и с королевой Елизаветой, и вы увидите, что воспоминание об огромных ножницах или о королеве Елизавете позволит вам вспомнить имя Элизабет Шиерер.

Закон ассоциаций — наиболее важная особенность тренированной памяти, и однако это очень простой закон. Вам следует только запомнить нужное имя вместе с другим, которое вы легко вспоминаете, и воспоминание об одном вызовет и другое.

Лет десять назад один мой друг назвал мне свой телефонный номер в Милуоки, штат Висконсин, и хотя я не записал его, но помню и сегодня так же хорошо, как и в тот день. Вот как я его запомнил.

Речь идет о номере Лэйквью 2651.

Когда друг назвал мне номер, мы стояли на железнодорожном вокзале у озера Мичиган; поэтому я использовал озеро как предмет, ассоциативно связанный с телефонным номером. Случайно сам номер состоит из возраста моего брата, которому тогда было 26 лет, и возраста отца — 51, поэтому я связал номер с их именами. Теперь, чтобы вспомнить номер, мне нужно только подумать об озере Мичиган, о брате и об отце.

Один мой знакомый страдал тем, что обычно называют «рассеянностью». Он легко отвлекался и ничего не мог запомнить. Пусть он своими словами расскажет, как ему удалось преодолеть этот недостаток.

«Мне пятьдесят лет. Десять лет я работаю управляющим большой фабрики. Вначале мои обязанности были

нетрудными, но потом фирма начала быстро расти, возросла и моя ответственность. Несколько молодых людей под моим началом при этом проявляли необычайную энергию и способности — они явно поглядывали на мое место.

Я достиг возраста, когда человеку нужна стабильность, и, работая в фирме много лет, я считал, что обеспечил себе безопасное положение. Такое отношение едва не привело к катастрофе.

Года два назад я заметил, что мои способности к концентрации слабеют и обязанности начинают меня раздражать. Я перестал регулярно разбирать корреспонденцию и с ужасом смотрел на груды писем на столе; отчеты накапливались, задержки причиняли неудобства моим подчиненным. Я сидел за столом, но мысленно был далеко от него.

И другие обстоятельства ясно свидетельствовали, что мой мозг работает неправильно; я забывал о важных совещаниях работников компании. Один из моих подчиненных углядел серьезную ошибку, которую я допустил в оценке партии товара, и, конечно, позаботился, чтобы главный управляющий узнал об этом.

Ситуация начала меня серьезно тревожить. Я попросил недельный отпуск, чтобы ее обдумать. Нужно было уходить в отставку или найти причину неприятностей и средство для их устранения. Несколько дней самонаблюдений на отдаленном горном курорте убедили меня в том, что я страдаю от неспособности сосредоточить мысли. Мне не хватало *концентрации;* мои физические и мысленные действия за рабочим столом пришли в беспорядок. Я стал беззаботен, невнимателен и рассеян — и все потому, что мозг мой не был сосредоточен на работе. Обнаружив причину болезни, я принялся искать средство лечения.

Мне нужны были совершенно новые *рабочие привычки,* и я решил их приобрести.

Взяв бумагу и карандаш, я набросал свое рабочее расписание: вначале утренняя почта; затем заполнение заказов; диктовка; совещание с подчиненными и прочие разнородные дела; расчистка стола перед уходом.

«Как создается привычка?» — мысленно спросил я себя. И сам же ответил: «Повторением». «Но я тысячи раз проделывал все это», — возразил кто-то во мне. «Верно, но без концентрации».

Я вернулся в офис, контролируя сознание, и тут же пустил в ход свое новое расписание. Одни и те же обязанности с одинаковым рвением я исполнял ежедневно в одно и то же время. И когда начинал отвлекаться, тут же призывал себя к порядку.

Сила воли создавала мысленные стимулы, и из них я *строил* свои ежедневные *привычки.* День за днем практиковал я сосредоточенность мысли. И когда обнаружил, что при повторах чувствую себя комфортно, я понял, что победил».

Тренировка памяти или развитие желательных привычек зависят исключительно от вашей *способности удержать внимание на определенном объекте, пока этот объект не запечатлится на «чувствительной пластине» вашего мозга.*

Концентрация — это не что иное, как контроль *внимания!*

Прочитав печатную строчку, с которой вы не знакомы и никогда раньше не видели, вы закроете глаза и увидите эту строчку так же ясно, как будто смотрите на печатную страницу. В сущности вы на нее и смотрите, но только напечатанную не на странице, а на чувствительной пластине вашего мозга. Если вы проделаете этот эксперимент и в первый раз у вас не получится, то это потому, что вы недостаточно сконцентрировали внимание. Повторите эксперимент несколько раз, и наконец у вас получится.

Если, например, вы хотите запомнить стихотворение, можно добиться этого быстро, если так сконцентрировать внимание, чтобы, закрыв глаза, видеть мысленно строки так же ясно, как на печатной странице.

Сейчас я сформулирую то, на что намекал и раньше: я верю, что с помощью сосредоточения внимания можно настроиться на колебания эфира таким образом, что все тайны мира неисследованных мыслительных способностей станут ясны, как открытая книга.

Я считаю — и есть немало оснований для такого мнения, — что можно развить способность так сосредоточивать внимание, чтобы настроиться на мозг другого человека и улавливать его мысли. Но это не главная часть гипотезы, которой я посвятил долгие годы размышлений и исследований, ибо я убежден в том, что можно пойти еще дальше и настроиться на *универсальный разум,* в котором сосредоточены все знания; и эти знания могут получить все, кто овладел искусством их поиска.

Ортодоксальному уму это утверждение покажется иррациональным; но тому, кто изучал этот предмет и достиг некоторого понимания, изложенная гипотеза кажется не только возможной, но и *абсолютно вероятной.*

Попробуйте испытать ее сами.

И для этого не может быть лучшего объекта, чем тот, что вы избрали своей *главной целью в жизни.*

Запомните формулировку своей определенной главной цели, так, чтобы ее можно было повторить, не глядя на запись, затем сделайте своей привычкой *по крайней мере дважды в день сосредоточивать на ней свое внимание* следующим образом.

Уединитесь в каком-нибудь тихом месте, где вас не побеспокоят; сядьте и полностью расслабьте мозг и тело; затем закройте глаза и заткните пальцами уши, исключив все звуковые и световые волны. В таком положении повторите формулировку своей определенной главной цели в жизни и при этом в воображении нарисуйте картину обладания всем желаемым. Если часть вашей цели — обладание богатством, — а это несомненно так, — вы должны увидеть себя владеющим богатством. Если часть вашей определенной цели — стать влиятельным и известным публичным оратором, вы должны увидеть себя перед огромной аудиторией играющим на эмоциях собравшихся, как искусный музыкант играет на скрипке.

Приближаясь к концу урока, вы можете сделать еще две вещи.

Первое. Начните культивировать способность сосредоточивать внимание, сознавая, что эта способность, будучи полностью развита, принесет вам объект вашей главной цели в жизни.

Второе. Вы можете сморщить нос и с циничной улыбкой сказать «Вздор!» Тем самым вы докажете, что вы *глупец!*

Делайте выбор!

Урок написан не для того, чтобы стать объектом спора. Ваше право принять его целиком или частично или отвергнуть.

Научитесь сосредоточивать внимание на заданном объекте в заданное время — и вы узнаете тайный проход к неограниченным знаниям!

Это и есть *концентрация.*

Из этого урока вы должны были понять, что цель создания союза двух или нескольких людей и создания таким образом сверхразума заключается в применении закона концентрации, который гораздо эффективней действует для нескольких людей, чем для одного.

Закон, который назван нами сверхразумом, есть не что иное как сосредоточение силы мысли нескольких человек на заданном объекте или цели. Сила мысли возрастает, потому что каждый мозг реагирует на другие.

УБЕЖДЕНИЕ ПРОТИВ СИЛЫ

Как неоднократно и в разной форме утверждалось на протяжении курса, успех есть результат тактичных и гармоничных взаимоотношений с другими людьми. Говоря в общем, тот, кто умеет направить других на нужные действия, преуспеет в любом деле.

В качестве подходящей кульминации урока о концентрации мы опишем принципы влияния на людей; именно благодаря применению этих принципов устраняется антагонизм и развивается дружелюбие.

Силой можно иногда достигнуть удовлетворительных результатов, но добиться постоянного успеха только силой невозможно.

Тело человека с помощью физической силы можно заключить в темницу или контролировать, но с разумом этого сделать нельзя. Ни один человек не может контролировать ум другого человека, который решает воспользоваться Богом данным правом самому контролировать свой разум. Большинство этим правом не пользуется. Такие люди проживают жизнь, не подозревая — из-за нашей несовершенной системы образования, — какие силы спят в их сознании. Время от времени — обычно случайно — происходит нечто такое, что пробуждает человека и позволяет понять свою реальную силу и найти способ ее применения в промышленности или в какой-нибудь профессии. В результате рождается гений!

Существует определенный порог, через который человеческий мозг не переступает, если только не произойдет нечто необычное, побуждающее преодолеть «препятствие». У некоторых этот порог очень низок, у других гораздо выше. У большинства он средний — между низким и высоким. Тот, кто способен научиться искусственно стимулировать свой мозг, переступает через этот порог и может рассчитывать на награду в виде известности и богатства, если его усилия носят конструктивный характер.

Тот, кто найдет способ стимулировать мозг и заставлять его преодолевать этот порог без отрицательных последствий, окажет огромную услугу человечеству, равной которой нет в истории. Разумеется, мы не имеем в виду физические стимуляторы или наркотики. Они на время возбуждают мозг, но в конечном счете полностью уничтожают его. Мы имеем в виду такие стимуляторы мысли, как любознательность, желание, энтузиазм, любовь и т. п. — те факторы, которые способствуют возникновению сверхразума.

Человек, который решит эту проблему, одновременно решит проблему преступности. Если знаешь, как влиять на сознание человека, с ним можно сделать почти все. Сознание можно уподобить большому полю. Это очень плодородное поле, которое всегда рождает урожай тех же семян, которыми его засеяли. Следовательно, проблема заключается в отборе нужных семян и в том, как посеять эти семена, чтобы они укоренились и быстро взошли. Этими семенами мы засеиваем свое сознание ежедневно, ежечасно и ежеминутно, но делаем это беспорядочно и по большей части неосознанно. Нужно научиться делать это согласно тщательно разработанному плану! Случайно засеянный семенами мозг дает случайные всходы. От этого правила не уйти.

История полна примерами превращения законопослушных мирных конструктивных граждан в страшных преступников. Известны и тысячи случаев, когда люди так называемого криминального типа превращаются в конструктивных законопослушных граждан. Во всех таких случаях преобразование происходит в сознании. Человек по той или иной причине создает в сознании картину того, к чему он стремится, и преобразует эту картину в реальность. И если картина зафиксирована в сознании, если на этой картине надолго и настойчиво сосредоточено внимание, подкрепленное сильным желанием, требуется лишь короткий шаг для реализации этой картины в физической или мысленной форме.

Когда будете искать пути и средства управления собственным разумом, чтобы убедить его достичь осуществления желаемого, не забывайте, что без единого исключения все, что раздражает вас, вызывает гнев, ненависть, неприязнь или цинизм, деструктивно и очень вредно для вас.

Вы никогда не достигете максимума или даже не сумеете вообще добиться от своего сознания конструктивных действий, пока не научитесь контролировать его и не позволять стимулироваться гневом или страхом!

Эти два отрицательных чувства: гнев и страх — действуют на ваше сознание разрушительно, и пока вы позволяете им оставаться в вас, вы не можете быть уверены в удовлетворительных результатах; эти результаты будут гораздо ниже ваших потенциальных способностей.

Дж. А. Фиск интересно рассказывает о влиянии мысленного внушения на религиозном бдении, когда разум всех присутствующих сливается воедино.

МЫСЛЕННОЕ ВНУШЕНИЕ

ВО ВРЕМЯ РЕЛИГИОЗНОГО БДЕНИЯ

Современная психиатрия надежно установила, что большая часть феноменов, проявляющихся во время так называемых религиозных бдений, скорее *психического,* чем духовного характера, причем *аномально психического.* Ведущие специалисты признают, что возбуждение, которое охватывает присутствующих в ответ на призывы религиозного лидера, должно быть скорее отнесено к гипнотическому внушению, чем к истинно религиозному чувству. Те, кто внимательно изучал данную тему, полагают, что такое возбуждение не усиливает разум, а ослабляет его, погружая в аномальное психическое и эмоциональное возбуждение. Те, кто близко знаком с рассматриваемым феноменом, относят религиозные бдения к тому же классу явлений, что и гипнотические сеансы как типичные примеры психологического отравления и истерического возбуждения.

Дэвид Старр Джордан, отставной канцлер Стэнфордско-го университета Лиланда, пишет: «Виски, кокаин и алкоголь вызывают временное безумие, религиозные бдения — тоже». Знаменитый психолог из Гарвардского университета покойный профессор Уильям Джеймс говорит: «Религиозные бдения для общества опасней пьянства».

Излишне разъяснять, что термин «религиозное бдение» используется в узком смысле и не относится к более древним и уважаемым религиозным обрядам — иногда их называют так же, — которые глубоко уважались пуританами, лютеранами и другими в прошлом. Вот как описывается религиозное бдение в справочнике.

«Бдения происходят во всех религиях. Когда оно происходит, очень большое количество людей, до этого не уделявших внимания духовным соображениям или равнодушных к ним, — одновременно или в стремительной последовательности начинают осознавать их важность, изменяются духовно и морально и начинают с жаром обращать других в свою веру. Бдения мусульман принимают форму возвращения к строгим доктринам Корана и к желанию пропагандировать их мечом. В таком случае христианское меньшинство находится в опасности и может быть физически уничтожено. Излияния Святого Духа вызывали в ранние годы существования церкви бдения, приводившие к многочисленным обращениям. Бдения, хотя их и не называли так, происходили от апостольских времен до Реформации, но нередко их участники подвергались жестокому обращению, уходили из церкви, образуя свои секты; особенно это относится к основателям монашеских орденов, где бдения сохранялись, а ордена действовали как особая церковь. Духовный импульс, приведший к Реформации, и противоположно направленный импульс, породивший Орден Иисуса (иезуитов) были той же природы, что и бдения. Однако термин «бдения» в основном связывается с неожиданным усилением духовной деятельности протестантской церкви. Движение братьев Уэсли и Уай-

тфилда в Соединенных Штатах и Англии с 1738 года представляло собой разновидность бдений. С того времени бдения происходили в различной форме. На них применяются следующие методы: длительные молитвы святому Духу, постоянные, вечер за вечером, собрания, часто занимающие и ночь, постоянные обращения и последующие встречи с теми, на кого обращения производят впечатление. Иногда возбудимые люди на таких собраниях испускают пронзительные крики или даже теряют сознание.

Эти болезненные проявления в настоящее время считаются вредными, и потому сами бдения становятся редкими».

Чтобы понять принцип действия мысленного внушения во время религиозных бдений, нужно разобраться в том, что называют *психологией толпы.* Психологи уверены в том, что психология толпы в целом существенно отличается от психологии индивидов, составляющих эту толпу. Может быть толпа, состоящая из индивидов, и толпа, в которой эмоциональная природа составляющих единиц сливается в одно целое. Переход от толпы первого типа к толпе второго типа происходит под влиянием искреннего внимания, глубоко эмоционального переживания или общего интереса. Когда происходит такая перемена, толпа превращается в единое целое, интеллект и эмоциональный контроль которого находится на уровне слабейших членов. Этот факт, который обычному читателю может показаться поразительным, тем не менее хорошо известен и признается ведущими современными психологами; на эту тему написано много интересных статей и книг. Главная особенность этого единого организма-толпы — повышенная внушаемость, податливость на эмоции, живое воображение и действия по принципу имитации — все эти черты характеризуют психологию примитивного человека. Иными словами, толпа проявляет *атавизм,* или возврат к ранним особенностям вида.

Дайалл в своей «Психологии единого сознания аудитории» предполагает, что сознание людей, слушающих опытного оратора, претерпевает своеобразный процесс, именуемый «слиянием»: слушатели, утрачивая на время индивидуальные черты, *до определенного предела превращаются в единого индивида, с характеристиками порывистого юноши двадцати лет, поглощенного высокими идеями, но испытывающего недостаток рассудительности и силы воли.* Тард, французский психолог, придерживается тех же взглядов.

Профессор Джозеф Джастроу в своей книге «Факты и вымыслы в психологии» пишет: «В возникновении такого состояния сознания ведущую роль играет неназванный фактор — фактор мысленного заражения. Ошибка расцветает в толпе. В общем сочувствии каждый находит дом… Никакое заражение не может быть таким коварным в истоке, таким трудно определимым заранее, обязательно оставляющим свои семена, которые в любой момент проявят свое коварство, как мысленное заражение — зараза страха, паники, фанатизма, беззакония, суеверия или ошибки… Короче, ко многим факторам, способствующим обману, мы должны добавить снижение критических способностей, наблюдательности, рациональности, поражающее толпу. Фокуснику легче действовать перед большой аудиторией, потому что, помимо других причин, ему легче вызвать восхищение и сочувствие, легче заставить людей забыться и впасть в некритическое состояние страны чудес. Кажется, что способность к критическому восприятию у толпы, как у цепи, зависит от самого слабого звена».

Профессор Ле Бон в книге «Толпа» пишет: «Чувства и идеи всех собравшихся принимают одно и то же направление, сознание личности исчезает. Образуется коллективное сознание, конечно, временное, но обладающее отчетливыми характеристиками. Собрание превращается в то, что я, за неимением лучшего термина, назову организованной толпой,

или, если предпочтительней, психологической толпой. Образующееся единое существо подчиняется законам психологии толпы… Наиболее поразительные черты этой психологии следующие. Как бы ни отличались друг от друга члены толпы, какими бы разными ни были их образ жизни, занятия, характер, уровень интеллекта, то, что они трансформировались в единую толпу, дает им нечто вроде коллективного сознания, которое, в свою очередь, позволяет им чувствовать, действовать и думать совсем не так, как думает, чувствует и действует каждый индивид отдельно. Существуют определенные идеи и чувства, которые возникают и трансформируются в действия только в том случае, если индивиды создают толпу… В толпе аккумулируется глупость, а не природный ум. В коллективном сознании интеллект отдельных индивидов, а следовательно, и их индивидуальность, ослабевает… Тщательные наблюдения подтверждают, что индивид, на какое-то время погруженный в толпу, скоро впадает в особое состояние, которое напоминает гипноз… Сознательная личность исчезает, воля и критические способности утрачиваются. Все чувства и мысли определяются указаниями гипнотизера… Под влиянием внушения человек способен на действия с непреодолимой стремительностью. Эта стремительность особенно непреодолима именно в толпе, взаимодействие ее усиливает. Больше того, самим фактом участия в организованной толпе человек спускается на несколько ступеней по лестнице цивилизации. Изолированный, он может быть культурным индивидом; в толпе он варвар, то есть существо, действующее инстинктивно. Он действует спонтанно, свирепо, яростно и одновременно с энтузиазмом и героизмом примитивного существа, которое он напоминает также тенденцией совершать действия, противоположные своим очевидным интересам и привычкам. Индивид в толпе — это песчинка в море песка, и ветер движет ею по своей воле».

Профессор Дейвенпорт в книге «Примитивные черты религиозных бдений» пишет: «Разум толпы странно напоминает ум примитивного человека. Большинство людей в толпе могут быть по эмоциям, мыслям, характеру далеки от примитивного состояния, тем не менее результат всегда один и тот же. Стимуляция немедленно вызывает действие. Доводы разума не действуют. Холодный рациональный оратор проигрывает выступающему, который использует эмоции. Толпа мыслит образами, и обращенная к ней речь должна принять такую форму. Образы реально ничем не связаны и сменяют друг друга, как слайды в проекционном фонаре. Отсюда, разумеется, следует, что первостепенное значение имеет апелляция к воображению… Толпа едина и руководствуется не разумом, а эмоциями. Эмоции — более естественная связь, потому что эмоционально люди различаются значительно меньше, чем интеллектуально. Справедливо также, что в тысячной толпе общее количество эмоций намного превосходит сумму, которую можно получить, сложив эмоции составляющих толпу индивидов. Причина в том, что внимание толпы всегда — обстоятельствами или лидером — направлено к неким общим идеям, как, например, к «спасению» во время религиозных бдений… и эмоции каждого индивидуума определяются не только идеей или паролем, но и тем, что он сознает: все в толпе взволнованы этой идеей или паролем, и это усиливает его эмоции. Соответственно в огромной степени усиливается объем эмоций толпы. Как и в случае с умом примитивного человека, воображение разрушило плотину, сдерживавшую эмоции, и они превращаются в дикий энтузиазм или дьявольскую ярость».

Исследователь внушения понимает, что люди, собравшиеся на бдение, не только подвержены воздействию эффекта «единого сознания», возникающего по законам психологии толпы, и потому их способность к сопротивлению ослабляется, но они находятся под влиянием еще двух очень сильных форм мысленного внушения. Добавляется мощное юз-действие лидера, очень сходное с внушением гипнотизера, а также внушение имитиации, связанное с воздействием всей толпы на индивида.

Как замечает в своих психологических исследованиях Дер-кхейм, средний индивид «запуган

массой» — окружающей его толпой — и испытывает своеобразное психологическое воздействие, исходящее просто от большого количества людей. Внушаемый человек не только попадает под влияние проповедника и возгласов его слушателей; он попадает также под непосредственное влияние окружающих, тех, кто рядом с ним испытывает эмоции и проявляет их внешне. Действует не только голос пастуха, но и звук колокольчика вожака и имитативная тенденция стада, которая заставляет овцу прыгать, потому что прыгнула предыдущая овца (и так далее, пока не прыгнет самая последняя); нужна лишь сила примера вожака, чтобы привести в движение все стадо. Это не преувеличение — человек в минуты паники, страха или любой другой сильной эмоции проявляет имитативную тенденцию овцы, тенденцию стада скота или табуна лошадей «понести», следуя примеру вожака.

Для того, кто хорошо знаком с работой лабораторий психологии, ясна очень большая аналогия между феноменами религиозного бдения и гипнотического сеанса В обоих случаях внимание и интерес привлечены необычной процедурой; элементы тайны и благоговения внушаются словами и действиями, рассчитанными на пробуждение некритического восприятия; чувства притупляются монотонной речью, произносимой, однако, выразительным и повелительным тоном; и наконец, внушение произносится безапелляционным, внушающим голосом, знакомым всем посетителям гипнотических сеансов. Субъект в обоих случаях подготовлен к финальному внушению или приказу предыдущими, менее значительными внушениями и приказами, типа «Встань» или «Смотри сюда» и т. д. — в случае гипноза — и «Все, кто так думает, встаньте» и «Все, кто хочет стать лучше, встаньте» и т. д. — в случае религиозного проповедника. Внушаемые субъекты уже на ранних стадиях привыкают к подчинению. И наконец финальный приказ «Вставайте — *немедленно — сюда — немедленно — идите,* я говорю, идите, идите, ИДИТЕ!» и т. д.; все вскакивают, бросаются вперед. Все это почти совершенно одинаково как в гипнотическом эксперименте или сеансе, так и в религиозном бдении. Каждый хороший религиозный лидер способен стать хорошим гипнотизером, и каждый хороший гипнотизер может стать хорошим религиозным проповедником, если это его заинтересует.

Во время бдения проповедник, делающий внушение, обладает преимуществом: он может сломить сопротивление слушателей, обратившись к их чувствам и эмоциям. Рассказы о матери, доме и небе; песни типа «Скажите маме, что я буду с ней»; обращение к самым интимным и священным ассоциациям из прошлого — все это вызывает у слушателя состояние эмоциональной восприимчивости и делает особенно податливым к внушениям. Дети и истерические женщины особенно податливы на такое внушение. Чувства их возбуждены, на волю действуют молитвы, песни и личные обращения проповедника и окружающих.

В этот момент возрождаются самые святые воспоминания, на мгновение восстанавливается прежнее состояние ума. «Где же сегодня мой мальчик» вызывает слезы у тех, для кого священны воспоминания о матери, и слова о том, что мать находится на благословенном небе, а ребенок отрезан от нее, если не принял веру, способны многих побудить к действиям. Во время бдения используется и элемент страха — конечно, не в таких размерах, как раньше, но все же значительно и более тонко. Аудитории внушается страх перед внезапной смертью в необращенном состоянии, и проповедник спрашивает: «Почему это не может случиться сейчас — сегодня вечером?» И его слова сопровождаются гимном: «Чего же ты ждешь, дорогой брат?» Как говорит Дейвенпорт:

«Хорошо известно, что использование символических образов сильно действует на эмоции аудитории. Словарь проповедников изобилует такими образами: крест, корона, ангельская лента, ад, небо. Яркое воображение, сильные чувства и вера — состояния разума,

благоприятные для внушения и импульсивных действий. Известно также, что влияние толпы очень сильно и принудительно сказывается на индивидуальном грешнике. Обращение на таких бдениях начинается с легкого социального давления и иногда не выходит за его пределы. Проповедник в молитвах и проповеди обличает и запрещает все новые мысли и идеи. Все это повышает восприимчивость к внушению. И если внушение проводит человек с таким высоким гипнотическим потенциалом, каким обладали братья Уэсли, отдельные члены толпы впадают в состояние, напоминающее истерию. И даже если этот пункт не достигнут, все равно слушатели оказываются очень податливы к внушениям».

Те, кто поддается внушению, подвергаются дальнейшей обработке проповедником или его помощниками. Таких людей призывают отказаться от собственной воли и «предоставить все Господу». Им говорят: «Отдайтесь Господу сейчас, немедленно, в эту минуту»; или «Поверь сейчас — и ты спасен»; или «Разве ты не отдашь себя Иисусу?» и т. д. С ними и о них молятся, им на плечи кладутся руки; все эти эмоциональные внушения заставляют грешников «сдаться».

Старбак в «Психологии религии» приводит рассказы тех, кто был обращен на подобных бдениях. Один их таких людей пишет:

«Моя воля казалась в полном подчинении других, особенно проповедника М. Никакого интеллектуального элемента не осталось. Чистое чувство. За ним последовал период экстаза. Я хотел делать добро и призывал к тому же остальных. Но состояние моральной экзальтации продолжалось недолго. За ним последовало возвращение к ортодоксальной религии».

Вот что говорит Дейвенпорт в ответ на возражение, что прежние методы обращения во время бдений ушли вместе с грубой теологией прошлого:

«Я особенно это подчеркиваю, потому что хотя использование иррационального страха в бдениях в основном прекратилось, не прекратилось использование элементов гипноза. Напротив, оно только усилилось, потому что не стало воздействия ужаса. И, конечно, это вовсе не «духовная» сила в высоком и ясном смысле, скорее она жуткая, аномальная и тайная. Сам метод должен быть тщательно очищен, прежде чем приобретет какую-нибудь духовную ценность. Он примитивен и относится к миру животных, к первобытным средствам. В такой грубой форме его используют кошки, когда охотятся на беспомощных птиц, или индейские шаманы во время своих магических танцев. Использование такого метода по отношению к маленьким детям — что нередко случается — в высшей степени опасно из-за их сильной внушаемости. Не вижу, каким образом судороги и внушение в самых грубых формах могут быть полезны даже закоснелым грешникам, а относительно большинства людей это самое настоящее злоупотребление. Мы стараемся не допустить знахарства в акушерстве. Вообще тех, кто способствует деликатному процессу рождения нового существа, следует специально готовить и настраивать против психологического знахарства».

Те, кто одобряет методы, используемые во время бдений, признают, что умственное внушение играет в них большую роль, но считают, что оно *может быть использовано как в дурных целях, так и в хороших* — для блага людей или наоборот. Признавая это, такие добрые люди считают внушение во время бдений «законным методом нападения на крепость дьявола». Но если тщательно рассмотреть все последствия, аргумент оказывается несостоятельным. Прежде всего эмоциональное, невротическое, истерическое состояние, испытываемое во время бдений, отождествляется с духовным подъемом и моральным возрождением, сопровождающими истинные религиозные чувства. Подделка приравнивается к подлинному — злые лучи психически больной луны с оживляющими лучами духовного солнца.

Гипнотическое состояние приравнивается к истинной духовности. Для тех, кто знаком с этими двумя классами состояний, между ними огромная разница.

Чтобы показать, откуда дует ветер современной религиозной мысли, предлагаем отрывок из книги преподобного доктора Джорджа А. Гордона, отставного пастора «Новой церкви старого Юга» в Бостоне. Книга называется «Религия и чудеса».

«Для этой цели профессиональные проповедники, с их организацией, штатом репортеров, которые делают их фигуры отвечающими надеждам добрых людей, с их системой рекламирования, с подавлением всех критических замечаний, с призывом к эмоциям и способам, которые не имеют ничего общего с божественной благодатью и не могут вести к праведности, — совершенно непригодны. Мир ждет проницательности, страстности, простоты и строгой правдивости иудейских пророков; он ждет широты и моральной энергии христианских апостолов, ждет учителей, которые, подобно Христу, обладают мощным умом и сильным характером».

Хотя во многих случаях люди, привлеченные эмоциональным возбуждением бдения, ведут впоследствии достойную религиозную жизнь в соотвествии с высокими духовными принципами, не меньше примеров того, что бдения оказывают лишь временное воздействие, и когда возбуждение проходит, в людях развивается равнодушие и даже вражда к истинным религиозным чувствам. Реакция часто равна первоначальному воздействию. Последствия таких «регрес-сов» хорошо известны всем церквям, практикующим бдения. В других случаях простое пробуждение внушаемости и эмоциональной возбудимости приводит к повторным «обращениям» на каждом бдении и последующему «регрессу» после того, как воздействие встречи ослабевает.

Больше того, психологам хорошо известно, что те, кто особенно легко поддается эмоциональному возбуждению во время бдений, впоследствии оказываются подвержены влиянию различных «измов» и ложных религий. *Люди, которые устремляются к многочисленньш псевдорелигиозным авантюристам и мошенникам современности, оказываются теми же самыми, которые еще совсем недавно были самыми ревностными и возбудимыми участниками бдений.* Ряды «мессий» и «пророков рассвета», которые за последние пятьдесят лет в больших количествах появились в нашей стране и в Англии, пополняются почти исключительно за счет тех, кто раньше проявлял рвение в бдениях ортодоксальных церквей. Особенно вредна такая форма психологического отравления для детей и женщин. Нужно помнить, что в период взросления психологическая природа человека испытывает значительные нагрузки и существенно меняется. В этот период развиваются эмоции, сексуальные и религиозные чувства. В этот период психологическая «оргия» бдения или гипнотического сеанса особенно опасна. В это время сильная эмоциональная нагрузка в сочетании с таинственностью, страхом и благоговением часто вызывают болезненные и аномальные состояния, которые могут сохраниться на всю жизнь. Как говорит Дейвенпорт: «Это не подходящее время для шока страха или агонии раскаяния. Единственный результат такого неверно направленного религиозного рвения — появление тенденций, особенно у женщин, к болезненности и истеричности, тьме и сомнениям».

Существует тесная связь между аномальным религиозным возбуждением и сексуальным возбуждением; такие факты хорошо известны психологам, но здесь о них говорить неуместно. Впрочем в качестве намека подходят слова Дейвенпорта: «В период достижения половой зрелости в организме происходят процессы, которые приводят в действие параллельно сексуальное и духовное. Конечно, доказательств того, что второе вызывает первое, нет. Однако кажется верным, что эти два вида переживаний так тесно связаны, что в

том пункте, где они начинают расходиться, сильное возбуждение одного вида воздействует на другое. Изучение этой связи позволило бы объяснить многие факты, которые в религиозных бдениях, городских собраниях и прочих массовых собраниях людей ставили в тупик исследователей. Явное воздействие дьявола, которое так тревожило наших предков, сейчас объясняется результатом действия естественных психологических и физиологических законов. Понять эти законы — значит иметь под рукой лекарство».

Но что говорят о судьбе бдений в будущем, об истинных или новых бдениях? Послушаем профессора Дейвенпорта, он специалист в этом вопросе:

«Я считаю, что религиозные бдения как инструмент подавления воли и разума индивидов будут использоваться все реже. Воздействие публичных религиозных собраний станет менее прямым и более незаметным. Будет признано, что гипноз и выбор под принуждением ослабляют душу, и больше не будет таких частых попыток заставить принять решение под действием возбуждения, подражания и внушения… Возможно, обращенных станет меньше. А может, и больше. Их количество будет определяться не гипнотическими способностями проповедника, а способностью христиан к бескорыстной дружбе. Можно быть уверенным в одном: дни религиозного ничем не сдерживаемого возбуждения уходят в прошлое. Впереди видны дни разумного, недемонстративного и жертвенного благочестия. Быть справедливым, любить милосердие, идти с Богом — таковы главные тесты божественного в человеке… Религиозный опыт переживает эволюцию. Мы переходим от примитивного и рудиментарного к рациональному и духовному. И, поверьте апостолу Павлу, зрелый плод духа не в подавлении сознания и не в принуждении, а в разумной любви, радости, мире, доброте, верности, скромности — в самоконтроле».

Закон концентрации — один из важнейших принципов, который должен быть понят и разумно использован всеми, кто хочет испытать правила, описанные в курсе «Закон успеха».

Теперь вы готовы к изучению закона сотрудничества, или кооперации, который позволит вам сделать еще один шаг в овладении основами философии успеха.

Урок тринадцатый

КООПЕРАЦИЯ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Сущестуют две формы кооперации, к которым в этом уроке привлекается ваше внимание.

Первая. Кооперация между людьми, которые объединяются для достижения определенной цели согласно принципу, известному как сверхразум.

Вторая. Кооперация между сознанием и подсознанием, которая, согласно обоснованной гипотезе, позволяет человеку установить связь с *бесконечным разумом.*

Тем, кто не размышлял серьезно на эту тему, изложенная выше гипотеза может показаться недостоверной; но проследите за доказательствами ее разумности, познакомьтесь с фактами и тогда делайте вывод.

Начнем с краткого описания устройства тела.

«Мы знаем, что все тело пронизано сетью нервов, которые служат линией связи между внутренним духовным Эго, именуемым разумом, и функциями внешних органов.

Эта нервная система двойственна. Одна ее разновидность, называемая симпатической, служит каналом связи для тех видов деятельности, которые совершаются самопроизвольно, без участия воли, как, например, деятельность органов пищеварения, восстановление ежедневного износа тканей и тому подобное.

Вторая система, известная как цереброспинальная, служит каналом связи, благодаря которому мы получаем ощущения от органов чувств и руководим движениями тела. Центром этой системы является мозг, тогда как центр первой системы — совокупность нервных узлов в брюшной полости, известная как солнечное сплетение и иногда именуемая брюшным мозгом. Цереброспинальная система служит проводником для сознательных, волевых действий, а симпатическая система — для тех действий, которые без участия сознания поддерживают жизненно необходимые функции тела.

Таким образом, цереброспинальная система является органом сознания, а симпатическая — органом подсознания.

Но взаимодействие сознания и подсознания требует взаимодействия между соответствующими системами нервов, и самая заметная связь осуществляется так называемым блуждающим нервом. Этот нерв исходит из церебральной части и руководит органами речи; затем он проходит через грудную клетку, разветвляясь к сердцу и легким; и наконец, проходя через диафрагму, утрачивает внешнюю оболочку, которая отличает нервную систему сознательных действий, и становится неотличим от частей симпатической системы, образуя связующее звено между двумя системами и обеспечивая психическое единство человека.

Аналогично различные участки мозга связаны с объективной и субъективной деятельностью сознания; в целом можно считать, что фронтальная, или передняя, часть мозга обслуживает первый вид деятельности, а задняя часть — последний, причем промежуточный участок имеет характеристики обеих частей.

Интуитивные способности находят соответствие в верхней части мозга, размещенной между фронтальной и задней частями и, с точки зрения физиологии, именно здесь происходит возникновение интуитивных идей. Эти идеи, во-первых, более или менее бесформенные и неконкретные, но тем не менее они воспринимаются сознанием; в противном случае мы бы не подозревали об их наличии. Затем природа старается придать этим идеям более определенную и пригодную к использованию форму, поэтому сознание воспринимает их и посылает соответствующую волну колебаний по нервам; эта волна, в свою очередь, передается второй нервной системе и таким образом становится доступной для подсознания. Колебания, исходящие из верхней части мозга, переходят в переднюю часть мозга, а оттуда по системе нервов доходят до солнечного сплетения; затем колебания идут в обратном направлении и через симпатическую систему попадают в заднюю часть мозга, и возвращающаяся волна достигает подсознания».

Если мы устраним верхнюю часть мозга, непосредственно под ней обнаружится пояс блестящей мозговой субстанции. Это точка соединения субъективного и объективного, и когда волна возвращается из солнечного сплетения, она попадает в сознание в новой форме, которую приобрела при помощи неслышной алхимии подсознания. И концепция, которая вначале была смутной и неопределенной, приобретает четкую, рабочую форму; сознание,

действуя через фронтальные доли мозга — область сравнения и анализа, — начинает работать над ясно очерченной идеей и использует весь заложенный в нее потенциал. (Из «Эдинбургской лекции науки о мозге» Т. Троварда).

Термин «субъективное», «субъективный мозг» означает то же, что подсознание, а термин «объективное», «объективный мозг» — то же, что сознание.

Пожалуйста, обратите внимание на это различие в терминах.

Изучая *двойственную систему,* с помощью которой организм распределяет нервную энергию, мы находим точку, в которой эти две системы соединяются, и узнаем, каким именно образом *мысль* передается от сознания к подсознанию.

Кооперация *двух частей нервной системы* — наиболее важный вид кооперации, известный человеку; именно с помощью такой системы действует эволюция, развивая *точность мысли,* как описано в одиннадцатом уроке.

Когда вы с помощью самовнушения закладываете в свое подсознание какую-либо идею, вы делаете это через двойную нервную систему; и когда подсознание разработает план достижения вашей определенной цели, этот план попадет в сознание с помощью той же самой двойной нервной системы.

Таким образом, кооперативная система нервов буквально образует прямую линию связи между вашим обычным сознанием и *бесконечным разумом.*

Зная по собственному опыту начинающего изучать этот предмет, как трудно воспринять описанные гипотезы, я проиллюстрирую их разумность самым простым образом, чтобы одновременно вы могли понять их и продемонстрировать для себя.

Вечером, ложась спать, передайте своему сознанию ваше желание встать в определенное время, допустим, в четыре часа утра, и если вы сопровождаете это желание *решимостью* встать в этот час, подсознание зарегистрирует это впечатление и разбудит вас точно в указанное время.

Теперь самое время задать вопрос:

«Если я могу передать подсознанию свое желание встать в определенное время и оно меня в это время разбудит, почему бы мне не выработать привычку передавать подсознанию и другие свои желания, гораздо более важные?»

Если вы зададите себе этот вопрос и будете настаивать на ответе, вы совсем рядом с тропой, ведущей к тайной двери к знаниям, описанной в одиннадцатом уроке. А может, уже вступили на эту тропу.

Практически в каждом уроке курса затрагивается тема кооперации. Это неизбежно, поскольку задача курса — помочь развить силу и влияние, а сила и влияние развиваются только через *организованные усилия.*

Мы живем в век объединенных усилий. Почти все преуспевающие деловые предприятия используют кооперацию в той или иной форме. Это справедливо по отношению к промышленности и финансам и к любой профессиональной сфере.

Врачи и юристы для взаимопомощи и взаимозащиты образовали свои союзы в виде юридических и медицинских ассоциаций.

Свои локальные и национальные ассоциации взаимопомощи и поддержки есть у банкиров.

С той же целью создана ассоциация розничных торговцев.

У рабочих есть свои профсоюзы; у тех, кто вкладывает капитал, и у тех, кто управляет рабочими, тоже есть свои союзы, действующие под разными названиями.

Свои кооперативные союзы есть у государств, хотя государства как будто не умеют еще развивать полную кооперацию.

Человеку постепенно становится ясно, что те, кто наиболее эффективно использует принцип кооперации, живут дольше и что этот принцип применяется повсюду — от низших форм жизни до высочайших образцов человеческого поведения.

Кооперация — основа успешного лидерства. Наиболее ценное достояние Форда — основанное им и хорошо организованное объединение. Эта организация не только позволяет ему сбывать все производимые автомобили, но и предоставляет финансовые возможности в любых возникающих неожиданностях. Он продемонстрировал такую возможность, по крайней мере, в одном случае.

Благодаря пониманию ценности принципа кооперации Форд сумел уйти от обычной зависимости от финансовых институтов и в то же время приобрел такую коммерческую силу, какую, вероятно, не может использовать полностью.

Система Федерального резервного банка — еще один пример кооперативных усилий, практически предотвращающих возможность возникновения денежной паники в Соединенных Штатах.

Система магазинов, покрывающих всю страну, тоже демонстрирует коммерческую кооперацию, которая облегчает и распределение, и приобретение товаров.

Современный большой магазин, который эквивалентен нескольким магазинам, действующим под одной крышей, с общим управлением и с едиными накладными расходами, — еще одна иллюстрация кооперативных усилий в сфере коммерции.

Как вы уже узнали, *сила* — это *организованные усилия.* Процесс организации усилий включает три важнейших фактора: *концентрацию, кооперацию* и *координацию.*

КАК КООПЕРАЦИЯ УМНОЖАЕТ СИЛЫ

Как мы уже видела, сила — это организованные усилия или энергия. Сила личности в развитии и координации способностей разума. Ее можно увеличить, усвоив и используя пятнадцать главных принципов, которые лежат в основании данного курса. Обязательные процедуры, с помощью которых эти принципы усваиваются, подробно описаны в шестнадцати уроках.

Развитие силы личности — лишь первый шаг на пути к обретению потенциальной силы, которую можно назвать групповой. Сила эта приобретается путем объединенных усилий.

Хорошо известно, что люди, приобретшие большие состояния, были хорошими «организаторами». Это означает, что они умели привлекать к объединенным усилиям других людей, обогащавших организаторов талантами и способностями, которыми те не обладали.

Возьмите, например, любую избранную вами профессию, и, наблюдая, вы заметите, что ограничения в ней существуют только в случае отсутствия организованных и кооперативных усилий. В качестве иллюстрации возьмем профессию юриста.

Хорошо организованная юридическая фирма обязательно располагает людьми, способными готовить дела к рассмотрению; эти люди обладают проницательностью и воображением и понимают, как согласовать закон и показания свидетелей на основе разумного плана. Но люди, обладающие такими способностями, не всегда могут представлять дело в суде; поэтому нужны и юристы, которые хорошо выступают в суде. Углубив анализ, мы поймем, что существует множество разновидностей дел, для подготовки и представления в суде которых нужны специально подготовленные люди. Юрист, который специализируется в корпоративных законах, не готов рассматривать уголовные дела.

Создавая юридическую фирму, ее организатор должен окружить себя партнерами, специализирующимися во всех отраслях права и юридической процедуры, которыми он намерен заниматься. Человек, не понимающий значения этих принципов, скорее всего будет подбирать сотрудников обычным методом «проб и ошибок», основывая свой отбор скорее на личном знакомстве, чем на соображениях о том, каким именно видом таланта обладает кандидат.

Почти во всех коммерческих предприятиях существует потребность, по крайней мере, в трех классах способностей, а именно: покупателя, продавца и финансиста. Легко увидеть, что если эти три класса специалистов организуют и координируют свои усилия, они, с помощью этой формы кооперации, приобретут силу, которой не обладает ни один из них в отдельности.

Многие неудачи деловых предприятий объясняются тем, что все занятые в этих предприятиях люди относятся к классу продавцов, или финансистов, или покупателей. Большинство продавцов по природе люди оптимистичные, эмоциональные и полные энтузиазма; в то же время финансисты, как правило, неэмоциональны, осмотрительны и консервативны. Оба типа существенно необходимы для успеха делового предприятия; но любой из этих типов вызовет перегрузку, если не будет уравновешен другим типом.

Большой современный магазин — великолепный пример *организованных, кооперативных усилий.*

Каждый торговый отдел управляется человеком, который специализируется в приобретении и продаже товаров своего отдела.

Над этими управляющими штат специалистов, обладающих знаниями в области торговли и финансирования и разбирающихся в управлении группами людей. Такая форма организованных усилий придает каждому отделу такие возможности, какими он не располагал бы, если бы существовал отдельно и управлялся сам по себе.

Соединенные Штаты — одна из самых богатых и могущественных стран мира. При анализе выясняется, что эти сила и богатство возникли из кооперативных усилий отдельных штатов.

Именно с целью сохранить эту силу бессмертный Линкольн принял решение стереть линию Мэйсона-Диксона. Спасение Союза штатов было для него гораздо важнее освобождения рабов

Юга. Не будь этого, нынешнее положение Соединенных Штатов в мире было бы совершенно иным.

Таким образом, принцип организованных кооперативных усилий, который индивидуум должен применить для развития силы личности, должен применяться и для развития силы группы.

Любой крупный университет представляет собой прекрасный пример необходимости организованных кооперативных усилий. Профессорат состоит их узких специалистов в самых разных сферах. Один факультет возглавляет специалист по литературе, другой — опытный математик, третий — химик, четвертый — экономист, пятый — медик, шестой — юрист и т. д. Университет в целом — это группа колледжей, каждый из которых управляется специалистом в своей области и с особой эффективностью, потому что ему помогают объединенные кооперативные усилия, возглавляемые единым центром.

Проанализируйте силу в любой форме и в любом деле, и вы увидите, что за ней стоят организация и кооперация. Эти два принципа можно найти повсюду от низших до высших форм жизни — и до самой высокой из них, жизни человека.

У берегов Норвегии можно увидеть самый высокий и непреодолимый в мире прилив. Это мощное непрерывное движение масс воды никогда не отдает свои жертвы.

Столь же обречены те несчастные, кто захвачен великим водоворотом жизни и при этом не понимает значения принципа *организованных, кооперативных усилий.* Мы живем в мире, в котором во всем видны свидетельства действия закона выживания наиболее приспособленных. Приспособленные — это те, кто обладает силой, а сила есть организованные усилия.

Несчастен тот, кто — из-за невежества или эготизма — решит, что может плыть по морю жизни в утлой ладье независимости. Такой человек быстро обнаружит водовороты, гораздо более страшные, чем те, что встречаются в недружественных водах. Все законы и планы природы основаны на гармоничных, кооперативных усилиях, и это знают все достигшие высокого положения в жизни.

Когда люди вступают в схватку, независимо от ее природы, всегда борющихся ждут поблизости эти водовороты.

Успеха в жизни можно достичь только путем мирных, гармоничных и организованных усилий. И невозможно его достичь в одиночку и независимо от других. Даже живущий в пустыне отшельник зависит от внешних сил. Чем теснее он связан с цивилизацией, тем больше зависит от кооперативных усилий.

Зарабатывает ли человек на жизнь тяжелым трудом или получает проценты со своего состояния, и то и другое достигается легче при сотрудничестве со стороны окружающих. Больше того, человек, чья жизненная философия основана на кооперации, а не на конкуренции, не только обретает и необходимое, и предметы роскоши с меньшими усилиями, но и получает дополнительную награду в виде *счастья,* какого другие не испытывают.

Состояния, заработанные с помощью *кооперативных* усилий, не оставляют шрамов на сердце владельца, чего нельзя сказать о состояниях, добытых в борьбе и конкуренции, приводящих на грань истощения.

Кооперация предлагает двойное вознаграждение: не только самое необходимое и предметы роскоши, но и душевный мир, какого никогда не знают алчные. Алчный человек может накопить большое материальное богатство; это неоспоримый факт; но он продал свою душу за миску похлебки.

Не забудем, что любой успех основан на силе, а сила определяется знаниями, организованными и выраженными в терминах ДЕЙСТВИЯ.

Мир платит только за один тип знаний — знаний, на которых основаны конструктивные услуги. Один из наиболее известных американских банкиров, обращаясь к выпускникам бизнес-колледжа, сказал:

«Вы должны гордиться своими дипломами, потому что они свидетельствуют о вашей готовности к *действиям* на обширном поле бизнеса.

Одно из преимуществ бизнес-колледжа в том, что он готовит вас к действиям! Не преуменьшая современных методов образования, я вынужден признать, что существуют такие колледжи, в которых студенты учатся практически всему на свете, кроме способности действовать.

Вы поступили в этот бизнес-колледж с одной целью: вы хотели научиться оказывать другим услуги и тем зарабатывать себе на жизнь. Модная одежда вас не интересовала, ибо вы готовились работать в сфере, в которой она особой роли не играет. Вы пришли сюда не для того, чтобы научиться разливать чай или овладеть умением проявлять внешнее дружелюбие, когда внутри у вас зависть к тем, кто носит модную одежду и ездит в дорогих машинах. Вы пришли учиться работать!»

В выпускном классе, перед которым выступал этот банкир, было тринадцать юношей. Все они были бедны и с трудом могли платить за обучение. Некоторые зарабатывали на обучение, работая до и после уроков.

Это было двадцать пять лет назад. Прошлым летом я встретился с президентом бизнес-колледжа, в котором учились эти тринадцать юношей, и он рассказал мне об их судьбе. Один из них — президент большой фармацевтической компании и очень богатый человек; другой — преуспевающий юрист; двое владеют собственными бизнес-колледжами; еще один — профессор факультета экономики одного из крупнейших американских университетов; еще один — президент большой автомобилестроительной компании; двое — президенты банков; один владеет большим универсальным магазином; один — вице-президент крупнейшей в стране железной дороги; один — известный дипломированный бухгалтер; один умер; и наконец тринадцатый завершает данный курс «Закон успеха».

Одиннадцать историй успеха в классе из тринадцати студентов — не самый плохой результат, благодаря духу *действий,* привитому обучением в этом колледже.

Дело не в образовании, которое вы получили; дело в том, умеете ли вы применить свои знания в разумных прямых действиях.

Я нисколько не преуменьшаю значение высшего образования, но я скорее возложил бы надежды на тех, кто не обладает таким образованием, но знает, как прилагать свои знания, пусть очень ограниченные, к конструктивным *действиям.*

Один из величайших президентов, обитавших в Белом Доме, не получил систематического

образования, но так хорошо умел применять полученные знания в умело направленных действиях, что его имя навсегда вписано в историю Соединенных Штатов.

В каждом городе, поселке или деревушке есть свои «бездельники», и если вы понаблюдаете за ними, то поймете, что самой выдающейся их особенностью является *привычка затягивать*.

Недостаток действий привел их в канаву, где они и остаются, если только случайно не бывают вынуждены выйти на открытую дорогу борьбы, где *действия* становятся необходимы.

Не попадайте в такое состояние.

В каждом офисе, магазине, банке — повсюду встречаются жертвы привычки затягивать, они идут по пыльной дороге к неудачам, потому что не выработали способность проявлять себя в действиях.

Анализируя тех, с кем вы за день вступали в контакт, вы легко выделите этих несчастных. Если поговорите с ними, то заметите, что у всех у них есть оправдание такого типа:

«Я делаю все, за что мне платят, и мне этого хватает».

Да, им «хватает», но на большее они не способны.

Несколько лет назад, когда работы было мало, а цены сильно поднялись, я видел десятки здоровых мужчин, которые лежали в парках Чикаго и ничего не делали. Мне стало любопытно, какое объяснение своему поведению они изберут, поэтому однажды я подошел к ним и поговорил.

С помощью запаса сигар, сигарет и небольшого количества мелочи я вошел в доверие к ним и как бы изнутри познакомился с их жизненной философией. Все одинаково объясняли причину своего безработного состояния. Они говорили: «Мир не дает мне шанс!!!»

Восклицательные знаки принадлежат мне.

Только подумайте — мир не дает им шанса.

Конечно, мир не дает им шанса.

Он никогда никому не дает шанса. Человек, который хочет получить шанс, должен сам создать его с помощью действий, но если он ждет, что шанс ему преподнесут на серебряной тарелочке, то будет разочарован.

Боюсь, что такое объяснение встречается очень часто и служит одной из самых распространенных причин неудач.

Седьмой человек, с которым я говорил в тот день, выглядел необычно сильным. Он спал на земле, закрыв лицо газетой. Когда я снял газету, он протянул руку, отбрал у меня газету, снова накрыл лицо и уснул.

Тогда я схитрил: снова снял газету и положил ее за собой, так, что он не мог ее достать. Человек сел, и я поговорил с ним. Оказалось, что он окончил два лучших университета, в одном получил диплом бакалавра, в другом — доктора философии.

Он рассказал мне свою историю. Он мог бы стоять во главе большого делового предприятия или добиться успеха в любой профессии, если бы не построил свой дом на песке *затягивания* и не считал, что мир должен платить ему *за его зшния*|

К счастью, большинство выпускников колледжей не строят свои дома на таких шатких фундаментах: ни один колледж в мире не может обеспечить успех человеку, который пытается получить плату за свои знания, а не *за то, что он с ними делает.*

Человек, о котором я рассказываю, происходил из одного из лучших вирджинских семейств. Он прослеживал свою родовую линию до тех, кто высадился с «Мейфлауэра». Он расправил плечи, ударил себя в грудь и сказал: «Только подумайте, сэр! Я принадлежу к одной из первых семей старой Вирджинии!»

Мои наблюдения заставляют считать, что быть «из первой семьи» — не самое лучшее как для самого сына, так и для семьи. Слишком часто эти «сыновья первых семейств» пытаются достичь успеха, эксплуатируя только свое имя. Возможно, это случайное наблюдение, но я заметил, что те, кто много работает, не имеет ни времени, ни склонностей хвастать свой родословной.

Недавно я побывал в юго-западной Вирджинии, где родился. Прошло двадцать лет, как я там не был. Печально было сравнивать тех, кто двадцать лет назад были «сыновьями первых семей», с сыновьями простых людей, которые привыкли проявлять себя в самых интенсивных действиях.

Сравнение не в пользу «сыновей первых семей»! Я благодарен случаю, который привел меня в мир в семье, не принадлежавшей к классу «первых». Конечно, я не выбирал свою семью, и, если бы у меня была такая возможность, наверно, тоже выбрал бы из класса «первых».

Недавно меня попросили выступить в Бостоне, штат Массачусетс. Когда я закончил, мне показали город и, в частности проводили в Кембридж, в Гарвардский университет. Там я видел многих «сыновей первых семей», разъезжающих в шикарных машинах. Двадцать лет назад я бы гордился, если бы был студентом Гарварда с таким авто, но последующий жизненной опыт научил меня, что учиться в Гарварде можно и без этого.

Видел я и гарвардских студентов без машин. Они работали официантами в ресторанах, где я обедал, и, насколько я мог заметить, нисколько не проигрывали в сравнении с теми, кто мог похвастаться своей принадлежностью к «первым семьям».

Все это говорится не в укор Гарвардскому университету, одному из лучших в мире высших учебных заведений, или «первым семьям», которые посылают в него своих сыновей. Напротив, я стремлюсь подбодрить тех неудачников, кото-

рые, подобно мне, почти ничего не имели, но научились использовать то, что имеют, в терминах конструктивных, полезных действий.

Психология бездействия — одна из главных причин упадка многих городов и поселков.

Возьмем, например, город Х. Вы узнаете его по описанию, если знакомы с этой частью страны. «Голубые законы» (законы, ограничивающие осуществление по воскресеньям деловых операций) закрыли там по воскресеньям все рестораны. Поезда, проходя по городу, должны снижать скорость до двенадцати миль в час. Во всех парках видны надписи «Не ходить по газонам». Неблагоприятные для бизнеса правила изгнали из города почти всю

промышленность. Всюду видны следы ограничений. Они на лицах прохожих, в их манерах, в их походке.

Массовая психология города негативна.

Как только выходишь из поезда на вокзале, эта негативная атмосфера становится угнетающе очевидной, сразу хочется снова сесть в поезд и уехать. Город напоминает кладбище, а жители — ходячих призраков.

Никаких признаков деятельности.

Объявления банков свидетельствуют о том же негативном, бездейственном состоянии ума. Оно же отражается в витринах магазинов и на лицах продавцов. Я зашел в один из магазинов, чтобы купить пару носков. Молодая женщина с коротко остриженными волосами — ее можно было бы назвать «вертушкой», если бы она не была так ленива, — бросила на прилавок коробку с носками. Я посмотрел носки, и на лице у меня отразилось разочарование. Женщина лениво зевнула:

— Лучше на этой свалке вы не найдете.

«Свалка!» Она, наверное, умеет читать мысли, потому что в сознании у меня было именно слово «свалка». Магазин напоминал свалку мусора; весь город — тоже. Я чувствовал, как мусор проникает мне в кровь. Негативная психология жителей подавляла меня.

Мэн — не единственный штат, в котором имеются такие города. Могу назвать и другие, но, возможно, когда-нибудь я займусь политикой; поэтому предоставлю вам анализировать и сравнивать города, живые и полные действия, с теми, которые медленно умирают от упадка и бездействия.

Я знаю некоторые деловые предприятия, которые находятся в таком же состоянии, но опущу их названия. Вероятно, вы их тоже знаете.

Много лет назад Фрэнк А. Вандерлип, один из наиболее способных банкиров Америки, начал работу в нью-йоркском «Нейшнл Сити Бэнк». С самого начала его жалование было выше среднего, потому что он демонстрировал большие способности, а предшествующие достижения делали его ценным работником.

Ему предоставили отдельный кабинет с красивым столом красного дерева и креслом. На столе — кнопка электрического звонка к секретарше.

Прошел первый день, но никакие документы не ложились на его стол. Второй, третий и четвертый день тоже прошли без работы. Никто к нему не заходил, никто ничего не говорил.

К концу недели он начал тревожиться. (Люди действия всегда тревожатся, когда не могут заняться работой.)

На следующей неделе Вандерлип пришел в кабинет президента банка и сказал: «Послушайте, вы платите мне большое жалование, но не даете никакой работы. Это действует мне на нервы».

Президент посмотрел на него с веселым блеском в живых глазах.

— Однако, — продолжал мистер Вандерлип, — сидя без всякого дела, я продумал план увеличения оборота банка.

Президент заверил его, что его мысли и планы представляют большую ценность, и попросил продолжать.

— Я разработал план, — продолжал Вандерлип, — который принесет банку большую выгоду. При этом будет использоваться мой опыт работы с облигациями. Я предлагаю создать специальный отдел облигаций и бон и разрекламировать его как часть нашего бизнеса.

— Что? Рекламировать банк? — переспросил президент. — Но мы с самого основания не нуждались в рекламе. Обходились без нее.

— Что ж, теперь придется начать, — сказал Вандерлип, — и начнете вы с рекламы нового отдела облигаций, который я спланировал.

Вандерлип победил! Люди действий обычно побеждают — это одно из их отличительных свойств. «Нэйшнл Сити Бэнк» тоже выиграл, потому что с этого разговора началась одна из самых прогрессивных и прибыльных банковских операций, в результате которой «Нэйшнл Сити Бэнк» стал одним из самых влиятельных финансовых институтов Америки.

Были и другие последствия, которые стоит упомянуть. Вандерлип рос вместе с банком, как растут люди действий вместе с тем, что они создают, и наконец сам стал президентом этого крупного банкирского дома.

В уроке о воображении вы узнали, как комбинировать старые идеи, создавая новые планы, но какими бы практичными ни были ваши планы, они останутся бесполезными, если не будут выражены в действиях. Существуют мечтатели, которые только мечтают. Существуют люди, которые берут видения мечтателей и претворяют их в камне и мраморе, превращают в музыку, в хорошие книги, в железные дороги и пароходы. Наконец, есть и такие люди, которые и мечтают, и претворяют свои мечты в реальность.

Лень есть не что иное, как влияние бездействующего ума на клетки тела. Если вы в этом сомневаетесь, в следующий раз, когда будете испытывать лень, отправляйтесь в турецкую баню, пусть вам разомнут тело, стимулировав его клетки искусственным образом, и вы увидите, как быстро исчезнет ваша лень. Или еще лучше: займитесь какой-нибудь интересной игрой, которая вам нравится, и обратите внимание на то, как быстро клетки вашего тела начинают отвечать на энтузиазм и ощущение лени исчезнет.

Искусственные условия, в которых живет большинство горожан, привели к физическому состоянию, известному как самоотравление — отравление организма из-за неактивного состояния органов пищеварения. Головную боль обычно можно ликвидировать за час, прочистив кишечник с помощью клизмы.

Вы не станете человеком действия, если обходитесь без внимания к своему телу, пока самоотравление не превратит ваш мозг в бесформенную массу, напоминающую замазку. Не станете вы человеком действия, если ежедневно едите лишенное витаминов блюдо, именуемое «белым хлебом» (из него удалены все ценные вещества) и вдвое больше мяса, чем может переварить ваш организм.

Вы не станете человеком действия, если при каждой реальной или воображаемой боли обращаетесь к пузырьку с таблетками, тогда как вам нужна спринцовка с теплой водой и

ложка столовой соли.

Вы не станете человеком *действия,* если *переедаете* и лишаете свой организм *физических упражнений.*

Вы не станете человеком действия, если читаете медицинские книги и находите у себя все симптомы, описанные умными рекламщиками, которые забираются к вам в карман, используя силу внушения.

Больше пяти лет я не притрагиваюсь к лекарствам и за все это время ни разу не болел и не испытывал недомогания, хотя ежедневно работаю больше, чем обычно люди моей профессии. У меня есть *энтузиазм, выносливость* и *действия,* потому что я ем простую пищу, поставляющую необходимые организму строительные материалы, и так же тщательно, как моюсь, слежу за выделениями организма.

Если это простое и откровенное признание покажется вам основанным на здравом смысле, испытайте его; если мои советы послужат вам так же, как служат мне, мы оба выиграем от той смелости, с которой я изложил их в письменном виде как часть этого урока.

Теперь я приглашаю вас вернуться к той части урока, относительно которой нельзя сомневаться в здравости моих советов.

Существует еще один враг, которого вы должны одолеть, прежде чем стать человеком действия. Этот враг — *привычка тревожиться.*

Тревога, зависть, ревность, ненависть, сомнение, страх — все эти состояния разума фатальны для действий.

Все эти состояния разума вмешиваются в процессы пищеварения, процессы усвоения и распределения пищи по телу, а иногда их окончательно расстраивают. Это вмешательство чисто физическое, но ущерб этим не ограничивается, потому что негативное состояние разума уничтожает самый существенный фактор достижения успеха — *желание* его достичь.

Во втором уроке курса вы узнали, что *главная цель* в жизни должна быть подкреплена *горячим желанием* ее достижения. Но невозможно иметь *горячее желание,* если ваш разум в негативном состоянии, какая бы причина это состояние ни вызывала.

Я открыл очень эффективный «очиститель разума», который позволяет мне поддерживать разум в позитивном состоянии. Возможно, не самый достойный способ объяснения, но цель урока не достоинство, а действие. «Очиститель разума», о котором я говорю, это *сердечный смех.* Когда я чувствую, что со мной что-то не так, или испытываю стремление спорить о том, что не достойно спора, я понимаю, что мне необходим мой «очиститель». Тогда я отхожу в сторону, где никого не побеспокою, и начинаю смеяться. Если ничего забавного не нахожу, заставляю себя смеяться насильно. Результат одинаков в обоих случаях.

Пять минут такого мысленного и физического упражнения — потому что это и то и другое — стимулируют действие, свободное от негативных тенденций.

Не верьте мне на слово — проверьте сами!

Нельзя думать о страхе и действовать храбро. Нельзя думать о ненависти и с добротой относиться к тем, с кем вы связаны. Доминирующая мысль вашего мозга — имеется в виду

самая сильная, глубокая и наиболее частая мысль — влияет на физические действия вашего тела.

Каждая мысль вашего мозга достигает каждой клетки организма и побуждает ее к действию. Когда в ваших мыслях страх, мозг передает эту мысль клеткам мышц ног и приказывает этим мышцам действовать, уносить вас поскорее прочь. Испугавшийся человек бежит, потому что его уносят ноги, а они уносят его, потому что мозг приказал им так делать, хотя сами приказания могут быть переданы подсознательно.

В первом уроке курса вы узнали, как с помощью принципа телепатии мысль переходит от одного мозга к другому. В настоящем уроке вы должны сделать еще один шаг и узнать, что ваши мысли с помощью принципа телепатии не только регистрируются мозгом других людей, *но — и это вам понять в миллионы раз важнее — они регистрируются в клетках вашего тела и так действуют на эти клетки, что . настраивают их на природу мысли. Н*

Понять суть этой мысли — значит понять смысл библей- || ского «Каковы мысли в душе его, таков и он».

Действие — в том смысле, в каком это слово употреблено в настоящем курсе, — существует в двух формах. Одна форма физическая, другая духовная. Ваш мозг может быть очень активен при полной неподвижности тела, за исключением непроизвольных действий внутренних органов. Или активны могут быть и мозг и тело.

Говоря о людях действия, я имею в виду оба типа. Один может быть назван «опекуном», другой — «продавцом». Оба типа необходимы в современном бизнесе, промышленности и финансах. Один известен как «динамо», другой — как «маховик».

Встречаются люди, которые одновременно могут служить и динамо, и маховиком, но такие уравновешенные личности очень редки. Наиболее преуспевающие деловые организации, достигающие большого размера, состоят из людей обоих типов.

«Маховик», который только накапливает факты, цифры и статистические данные, может в такой же степени быть человеком действия, как тот, что отправляется на платформу и продает тысячам людей свои идеи исключительно силой своей действенной личности. Чтобы определить, перед вами человек действия или нет, нужно проанализировать и духовные и физические его привычки.

В первой части этого урока я сказал, что мир платит за то, что вы делаете, а не за то, что вы знаете. Это утверждение легко понять неверно. На самом деле мир платит вам за то, что вы делаете или можете побудить делать других.

Человек, который может побудить других действовать активней и сотрудничать друг с другом, не в меньшей степени человек действия, чем тот, кто предоставляет более непосредственные услуги.

Одну из наиболее известных юридических фирм Америки возглавляют два юриста, один из которых никогда не появляется в суде. Он готовит дела для рассмотрения в суде, а второй, адвокат, непосредственно ведет их. Оба они люди действия, но выражаются их действия по-разному.

Чтобы найти свое место в мире, вы должны определить, к какому типу относитесь: к типу «динамо» или к типу «маховик», и определить главную цель в жизни таким образом, чтобы

она согласовывалась с вашей природой. Если в вашем бизнесе участвуют другие, вы так же должны проанализировать и их и позаботиться, чтобы каждый занял место, наиболее соответствующее его темпераменту и способностям.

Иными словами, людей можно классифицировать по двум типам: «опекуны» и «продавцы». Из «продавцов» получаются хорошие торговые агенты и организаторы. «Опекуны» умеют сохранять достигнутое.

Дайте «опекуну» бухгалтерские книги, и он будет счастлив, но поставьте его на распространение товара, и он не только будет несчастен, но и завалит работу. Дайте бухгалтерские книги «продавцу» — и вы сделаете его несчастным. Природа требует от него более активных действий. Действия пассивного типа его не удовлетворяют, и если он будет заниматься работой, не соответствующей его природе, то станет неудачником. Очень часто растратчиками бывают люди типа «продавцов», но они не поддались бы искушению, если бы были заняты работой, более соответствующей их природе.

Дайте человеку работу, соответствующую его натуре, и в нем проявится все самое лучшее. Одна из величайших трагедий мира в том, что очень многие люди заняты работой, которая не соответствует их характеру.

Очень часто, определяя занятие на всю жизнь, допускают ошибку, выбирая работу, предпочтительную в финансовом смысле, и не думая о естественных склонностях. Все было бы в порядке, если бы успех приносили только деньги, но успех в его высшей и благороднейшей форме — это и душевный мир, и радость, и счастье, которые испытывает только человек, занятый любимой работой.

Теперь мы переходим к обсуждению принципов, способствующих развитию действия. Чтобы понять, как стать активным, нужно понять, как отучить себя откладывать «на потом».

Ниже приводятся самые необходимые инструкции.

Первое. Начинайте с выработки привычки делать сначала самое неприятное. Вначале это трудно, но когда у вас выработается такая привычка, вы будете гордиться тем, что самую неприятную и тяжелую работу выполняете первой.

Второе. Поместите в таком месте, где вы сможете его видеть во время работы, высказывание: *«Не говори другим, что ты можешь делать, — покажи им|»* То же самое высказывание поместите в спальне, чтобы вы могли видеть его, ложась спать и вставая.

Третье. Вслух повторяйте двенадцать раз перез сном следующие слова: «Завтра я сделаю все, что должен сделать, когда и как это должно быть сделано. Я буду первыми выполнять самые трудные задания, потому что это уничтожает привычку откладывать и развивает привычку к действиям».

Четвертое. Исполняйте эти инструкции с верой в их разумность и надеждой на то, что они выработают у вас привычку к действиям, физическим и духовным, способствующим реализации вашей главной цели в жизни.

Прежде чем закончить урок, позвольте вернуться к утверждению о ценности сердечного смеха как полезного стимулятора действий и добавить, что аналогичный эффект имеет пение, которое в некоторых случаях предпочтительней смеха.

Даже если бы посещение церквей не давало ничего, кроме психологического воздействия церковного пения, этого было бы достаточно, ибо невозможно, присоединившись к пению красивого гимна, не почувствовать себя лучше.

Много лет я вижу, что пишу гораздо легче и убедительней после участия в церковном пении. Проверьте это мое утверждение, отправившись в следующее воскресенье в церковь и участвуя в церковной службе со всем энтузиазмом, на какой вы способны.

Во время войны я помогал разрабатывать методы роста продукции на военных заводах. На заводе с тремя тысячами работников продукция выросла на сорок пять процентов через месяц после того, как мы организовали певческие группы из рабочих и установили оркестры и джаз-банды, которые в десятиминутные перерывы играли такие трогательные песни, как «Далеко, далеко», «Дикси» и «Сегодня вечером будет жарко». Рабочие улавливали ритм музыки и ускоряли соответственно свои движения.

Правильно подобранная музыка способна стимулировать. Не все, кто направляет усилия больших групп людей, это понимают и учитывают.

В своих путешествиях я встретил только одну фирму, менеджеры которой использовали музыку как стимулятор для работников. Это универмаг Файлина в Бостоне, штат Массачусетс. Летом в этом магазине оркестр играет новинки танцевальной музыки по полчаса каждое утро перед открытием. Продавцы танцуют под эту музыку и, когда магазин открывается, они находятся в активном состоянии ума и тела, и такое состояние сохраняется на весь день.

Кстати, нигде нет таких вежливых и расторопных продавцов, как в магазине Файлина. Один из управляющих магазина уверял меня, что каждый работник делает больше и с меньшими усилиями именно из-за утренней музыкальной программы.

Поющая армия — победоносная армия на поле битвы или за прилавками универсального магазина. Я рекомендую всем интересующимся психологией пения прочесть книгу Джорджа Уортона Джемса «По жизни с пением и Богом».

Если бы я был менеджером завода, на котором должна исполняться тяжелая и монотонная работа, я разработал бы музыкальную программу и снабдил музыкой каждого рабочего. В Нью-Йорке, в нижней части Бродвея, изобретательный грек развлекает клиентов и в тоже время ускоряет работу своих подручных, используя звукозапись. Проводя щеткой по ботинку, каждый мальчишка делает это в такт музыке и как будто при этом забавляется. Чтобы ускорить работу, владельцу нужно только ускорить музыку.

Любая форма групповых усилий, когда два или несколько человек объединяются для достижения общей цели, эффективней усилий индивидов.

Футбольная команда может благодаря командной игре постоянно выигрывать, даже если члены этой команды не любят друг друга и враждуют во всем, кроме действий на поле.

Члены совета директоров могут не соглашаться друг с другом; они могут не испытывать симпатии друг к другу, но тем не менее продолжать успешно вести дело.

Муж и жена могут жить вместе, накопить большое состояние, вырастить и воспитать детей без гармоничных отношений, которые необходимы для возникновения сверхразума.

Но все эти союзы становятся гораздо действенней и эффективней, если основаны на

совершенной гармонии, позволяющей возникнуть сверхчеловеческой силе, известной как сверхразум.

Простое объединение усилий производит силу; в этом не может быть сомнений; но объединенные усилия, основанные на полной гармонии, производят сверхчеловеческую силу.

Соединенные Штаты Америки стали самым сильным государством на земле главным образом из-за высокоорганизованных совместных усилий штатов. Полезно помнить, что союз штатов возник в результате действия одного из самых мощных сверхразумов. Членами этого сверхразума были те, кто подписал Декларацию независимости.

Выдающийся лидер в любой области: в бизнесе, финансах, промышленности, государственных делах — понимает, как создавать мотивирующую цель, которая будет с энтузиазмом воспринята всеми последователями.

В политике формулировка цели — это все!

Нужна популярная цель, к достижению которой можно призвать большинство избирателей. Эти цели обычно оформляются в виде запоминающихся слоганов. Во время предвыборной кампании Линкольна лозунг был «Поддержим Линкольна и сохраним Союз». И он сработал.

Менеджеры избирательной кампании Вильсона при его вторичном избрании сочинили слоган «Он уберег нас от войны», и этот лозунг подействовал.

Степень силы, создаваемой объединенными усилиями любой группы людей, всегда определяется природой цели, к которой стремится группа. Всякий, кто организует группу для достижения любой цели, не должен забывать об этом. Найдите мотив, который смог бы объединить людей в эмоциональном духе энтузиазма и полной гармонии, и вы нашли стартовый пункт для создания сверхразума.

Хорошо известно, что ради осуществления идеи люди работают охотней, чем просто ради денег. И это нужно помнить, когда вы ищете мотив для объединения усилий группы.

Человек — странное животное. Дайте ему достаточный мотив, и человек, при обычных обстоятельствах средних способностей, неожиданно проявляет сверхчеловеческую силу.

То, на что способен мужчина, чтобы понравиться избранной им женщине (конечно, если эта женщина умеет стимулировать), всегда служило источником изумления для исследователей человеческого поведения.

Существуют три мотивирующих силы, на которые человек расходует почти все свои усилия. Вот они.

1. Мотив самосохранения.

2. Мотив сексуального контакта.

3. Мотив достижения финансовой и социальной власти.

Короче, главные побудительные мотивы человека: деньги, секс и самосохранение. Лидеры, отыскивающие мотивацию для объединения своих последователей, могут найти ее в одном

из этих трех пунктов.

Степень гармонии, на которую способны люди, зависит от мотивирующей силы, побуждающей их к действиям.

Совершенная гармония, необходимая для создания сверхразума, возможна лишь тогда, когда мотивирующая сила группы заставляет каждого ее члена забыть о своих индивидуальных интересах и работать на благо всей группы или ради достижения каких-нибудь филантропических или идеалистических целей.

Кем бы вы ни были, какой ни была бы ваша главная цель, если вы планируете ее достижение с помощью объединенных усилий других людей, вы должны создать в их сознании достаточно сильный мотив, который обеспечивает их полное и неделимое бескорыстное сотрудничество. В таком случае вы вкладываете в свои планы силу сверхразума.

ВАША АРМИЯ

Разговор с автором после урока

Запомните пятнадцать необходимых качеств: Определенная главная цель, Уверенность в себе, Привычка экономить, Воображение, Инициатива и лидерство, Энтузиазм, Самоконтроль, Привычка делать больше, чем то, за что тебе платят, Привлекательная личность, Точность мысли, Концентрация, Кооперация, Неудача, Терпимость, Золотое Правило.

Если вы нормальный человек, вы стремитесь к материальному успеху.

Успех и СИЛА всегда рядом. Нельзя быть уверенным в успехе, если вы не обладаете силой. Нельзя овладеть силой, если вы не развиваете ее с помощью пятнадцати необходимых качеств.

Каждое из этих пятнадцати качеств может быть приравнено к командиру отряда. Развивайте эти качества, и вы получите в свое распоряжение СИЛУ.

Наиболее важна из этих командиров армии ОПРЕДЕЛЕННАЯ ЦЕЛЬ.

Без помощи определенной цели вся остальная армия для вас бесполезна. Как можно раньше в жизни установите, какова ваша главная цель. Пока вы этого не сделали, вы плывете по течению и подвержены действию любого случайного ветерка.

Миллионы людей проживают свою жизнь, не зная, чего они хотят.

Цель есть у всех, но только у двух человек из каждой сотни есть определенная цель. Прежде чем решить, определенная у вас цель или нет, прочтите определение этого слова в словаре.

Для человека, который твердо знает, чего он хочет, и полон решимости достичь этого, нет невозможного!

ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА С ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЦЕЛЬЮ НЕТ НИЧЕГО НЕВОЗМОЖНОГО!

Возможности, капитал, сотрудничество других людей — все необходимое для успеха притягивается к человеку, который знает, чего он хочет!

Оживите свое сознание определенной целью, и ваш мозг превратится в магнит, который притягивает все, что согласуется с вашей целью.

Сильный человек — тот, кто развил в себе все пятнадцать качеств, представленных выше. Прежде чем стать сильным, вы должны иметь ОПРЕДЕЛЕННУЮ ЦЕЛЬ; вы должны подкрепить эту цель ВЕРОЙ В СЕБЯ; у вас должны быть ИНИЦИАТИВА и ЛИДЕРСТВО, в которых вы проявите веру в себя; вы должны обладать ВООБРАЖЕНИЕМ, формулируя свою определенную цель и создавая планы, с помощью которых цель осуществится в реальности. Вы должны действовать с ЭНТУЗИАЗМОМ, иначе ваши действия будут вялыми и неэнергичными. Вы должны проявлять САМОКОНТРОЛЬ. У вас должна быть привычка ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ТО, ЗА ЧТО ВАМ ПЛАТЯТ. Вы должны выработать черты ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ЛИЧНОСТИ. Нужно приобрести ПРИВЫЧКУ ЭКОНОМИТЬ. Вы должны обладать ТОЧНОСТЬЮ МЫСЛИ, помня, что точная мысль основывается на ФАКТАХ, а не на слухах и информации, полученной из вторых рук. Вы должны выработать привычку к КОНЦЕНТРАЦИИ, уделяя все внимание только одной задаче в данное время. Вам нужна привычка к КООПЕРАЦИИ и к использованию во всех ваших планах сотрудничества с другими людьми. Вы должны уметь извлекать уроки из НЕУДАЧ, ваших собственных и других людей. Вы должны культивировать ТЕРПИМОСТЬ.

И наконец, последнее по порядку, но не по важности, вы должны сделать основой всех ваших дел, которые отражаются на других людях, ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО.

Все победоносные армии дисциплинированы!

Армия, которую вы создаете в сознании, тоже должна подчиняться дисциплине. На каждом шагу она должна выполнять ваши приказы.

Когда вы вызываете из строя тринадцатого военного — НЕУДАЧУ, помните, что ничто так не вырабатывает дисциплину, как неудачи и временные поражения. Сопоставляя себя с этим командиром, установите, извлекали ли вы полезные уроки из своих неудач и временных поражений.

НЕУДАЧИ время от времени бывают у всех. Когда они выпадают вам, позаботьтесь, чтобы вы извлекли из их посещения что-нибудь полезное. Установите также, что именно в вашем характере способствовало этой неудаче.

Вы приходите в мир наделенньм определенными врожденными особенностями — результатом миллионов лет эволюционных изменений в тысячах поколений ваших предков.

К этим врожденным чертам добавляются те, которые вы получаете от окружения и во время обучения в раннем детстве. Вы представляете собой сумму того, что получено при рождении, и того, что приобретено из опыта, мыслей и обучения с самого рождения.

По закону вероятности один человек из миллиона получает при рождении все пятнадцать качеств.

Вы, которому не так повезло, должны для достижения УСПЕХА развить их самостоятельно.

Проанализируйте себя. Установите, какими из пятнадцати качеств вы обладаете. Добавляйте к перечню недостающие качества, пока не будете обладать всеми. И тогда вы будете готовы к достижению успеха, чего бы вы ни пожелали.

Качества эти — строительный материал, из которого вы соорудите свой Храм Успеха.

Овладейте ими, и вы достигнете успеха в любом предприятии, точно так же, как тот, кто овладел основами музыки, может сыграть любое произведение.

Сделайте эти пятнадцать качеств своими, и вы превратитесь в ОБРАЗОВАННОГО человека, потому что приобретете способность добиваться всего в жизни, не нарушая права других людей.

Урок четырнадцатый

НЕУДАЧА

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете/

При обычных обстоятельствах слово «неудача» имеет отрицательный смысл. В данном уроке слову придается новое значение.

Ни временное поражение, ни соперничество не равносильны неудаче в сознании человека, который смотрит на них как на учителя, преподающего полезный урок. Кстати, в каждом поражении содержится большой и важный урок; и обычно этот урок можно усвоить только через поражение.

Поражение часто говорит с нами «немым языком», который мы не понимаем. Если бы это было не так, мы бы не повторяли прежние ошибки, не извлекая выгод из урока, который они нам дают. Если бы это было не так, мы внимательней изучали бы ошибки других и извлекали из них пользу.

Главная цель настоящего урока — помочь овладеть «немым языком», на котором говорит с нами поражение, и извлекать из этого пользу.

Возможно, лучше всего показать смысл поражения, рассказав о моем собственном опыте за более чем тридцать лет. За это время я семь раз подходил к поворотному пункту, который неосведомленные люди называют неудачей. В каждом из этих поворотных пунктов мне казалось, что меня постигла окончательная неудача; но теперь я понимаю, что то, что тогда казалось неудачей, на самом деле было доброжелательной невидимой рукой, которая останавливала меня и с огромной мудростью направляла мои усилия в другую, более многообещающую сторону.

Но к такому выводу я пришел только при ретроспективном взгляде на свою жизнь путем многолетних трезвых и глубоких размышлений.

ПЕРВЫЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Закончив бизнес-колледж, я занял должность стенографиста и бухгалтера и занимал ее в течение пяти лет. Я постоянно практиковал привычку, описанную в девятом уроке, а именно: делал больше, чем то, за что мне платили, и выполнял работу лучше и потому получал одно повышение за другим, пока не приобрел ответственность и зарплату, непропорциональные возрасту. Я экономил деньги, и у меня на счете в банке лежало несколько тысяч долларов. Моя репутация становилась известна, и многие пытались меня переманить.

Чтобы этого не случилось, мой наниматель предоставил мне должность генерального

менеджера шахт, которыми владела компания. Я быстро поднимался на вершину мира и *знал* **это**\

Да, такова печальная часть моей истории — *я знал это*| Затем меня коснулась доброжелательная рука Судьбы и слегка подтолкнула. Мой наниматель потерял все состояние, а я должность. Это было мое первое серьезное поражение; и хотя это произошло не по моей вине и в результате неподвластных мне причин, мне следовало усвоить урок; конечно, я это сделал, но только много лет спустя.

ВТОРОЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Следующая моя должность — торговый менеджер большого лесообрабатывающего концерна на Юге. Я ничего не знал о лесоматериалах и почти ничего об управлении торговлей; но я уже знал, что стоит работать больше и лучше, чем предполагает жалование; знал также, что нужно проявлять инициативу и самому узнавать, что нужно сделать, не дожидаясь, пока об этом скажут. Солидный банковский счет плюс постоянные повышения на прежнем месте работы придавали мне необходимую веру в себя; даже кое-что оставалось в избытке.

И здесь меня начали быстро повышать, и зарплата моя за первый же год дважды увеличивалась. Я так хорошо справлялся с торговым менеджментом, что хозяин сделал меня своим партнером. Мы хорошо зарабатывали, и я снова увидел себя *на вершине мира).*

Удивительное ощущение — стоять «на вершине мира»; но и стоять туг очень опасно, потому что, стоит тебе споткнуться, падение будет очень долгим.

Я семимильными шагами шел к успеху.

Но мне не приходило в голову, что успех можно измерить чем-нибудь, кроме денег и власти. Возможно, это происходило потому, что у меня было больше денег, чем мне необходимо, и больше власти, чем я мог бы безопасно применить в своем возрасте.

Я не только «преуспевал», со своей точки зрения; я знал, что занимаюсь единственным делом, соответствующим моему темпераменту. Казалось, ничто не в состоянии заставить меня сменить занятие. Ничто — кроме того, что действительно случилось и *вынудило* меня измениться.

Невидимая рука Судьбы какое-то время позволяла мне гордо расхаживать, упиваясь тщеславием, осознавая собственную важность. Теперь, в более трезвом возрасте, я думаю, не сознательно ли Невидимая Рука позволяет нам, глупым людишкам, красоваться перед зеркалами своего тщеславия, пока мы не увидим, насколько вульгарно ведем себя, и не устыдимся. Во всяком случае, мне казалось, что передо мной ясная дорога; в бункере достаточно угля; в цистерне есть вода; рука моя лежит на дросселе, я открываю его пошире и ускоряю свой бег.

Увы! За углом меня поджидала судьба со своей дубинкой, отнюдь не выложенной ватой. Конечно, я не видел надвигающейся катастрофы, пока она не произошла. Моя история печальна, но многие другие, если бы имели достаточно мужества, рассказали бы нечто подобное.

Как удар молнии с безоблачного неба, разразился кризис; за одну ночь мой бизнес был уничтожен, и я лишился всего состояния, до последнего доллара.

Это было мое первое серьезное *поражение.* Тогда я принял его за неудачу; но это не так, и еще до конца этого урока я вам расскажу почему.

ТРЕТИЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Потребовалось поражение, чтобы я отказался от торговли лесом и занялся изучением юриспруденции. Ничто в мире, кроме поражения, не привело бы к этому результату; таким образом, третий поворотный пункт в моей жизни прилетел на крыльях того, что большинство называют неудачей; здесь я должен повторить, что каждое поражение содержит в себе необходимый урок для тех, кто готов его осознать и усвоить.

Я поступил в юридическую школу, чтобы быть вдвойне готовым ухватить конец радуги и потребовать свой горшок с золотом; ибо я и тогда представлял себе успех только как обладание деньгами и властью.

По вечерам я учился, а днем продавал автомобили. Опыт торговли лесом мне пригодился. Дела мои процветали, я стал хорошо зарабатывать и, поскольку по-прежнему оставался верен привычке делать больше, чем то, за что мне платят, у меня появилась возможность заняться автомобилестроением. Я видел необходимость в хорошо подготовленных автомеханиках и потому организовал на автозаводе специальный отдел, который занимался обучением обычных механиков, знакомя их с ремонтом автомобилей. Этот отдел процветал, и я получал не меньше тысячи долларов в месяц.

Я снова почувствовал, что конец радуги близок. Снова я считал, что нашел свое место в мире; ничто теперь не заставит меня отказаться от автомобильного бизнеса.

Мой банкир знал, что я преуспеваю, и поэтому дал мне денег для расширения дела. Это своеобразная особенность банкиров — у всех нас она в той или иной мере тоже присутствует: они без колебания дают кредит тем, кто процветает!

Банкир дал мне взаймы и давал до тех пор, пока я ему не задолжал очень много, а потом спокойно, словно свой собственный — впрочем, так оно и было, — отобрал у меня мой бизнес.

Из человека, получающего больше тысячи в месяц, я неожиданно снова стал бедняком.

Теперь, двадцать лет спустя, я благодарен Судьбе за эту вынужденную перемену; но тогда я считал, что это страшная *неудача.*

Конец радуги исчез, и вместе с ним пресловутый горшок золота. Много лет спустя я понял, что это временное *поражение* было на самом деле величайшим благословением, выпавшим на мою долю, потому что заставило отказаться от бизнеса, не способствовавшего познанию самого себя и других, и направило мои усилия по пути, на котором я обрел необходимый богатый опыт.

Впервые в жизни я усомнился в том, что успех состоит только в деньгах и власти, что только их и горшок золота можно найти на конце радуги. Впрочем, это сомнение не привело к открытому восстанию и, как многие другие мысли, возникающие в сознании, исчезло. Если бы тогда я знал о законе компенсации столько, сколько знаю сегодня, я смог бы верно интерпретировать свой опыт и осознать это событие, как мягкий толчок доброжелательной руки Судьбы.

Выдержав тяжелейшую в жизни схватку, я посчитал свое временное поражение неудачей и

таким образом достиг четвертого поворотного пункта, который дал мне возможность воспользоваться приобретенными юридическими познаниями.

ЧЕТВЕРТЫЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Воспользовавшись влиянием родственников жены, я стал помощником председателя совета одной из крупнейших угольных компаний. Зарплату мне положили гораздо большую, чем обычно платят начинающим, да и не соответствовала она моему вкладу, но влияние есть влияние, и я им воспользовался. Мне не хватало юридических знаний, но я компенсировал это привычкой делать больше, чем то, за что мне платят, проявлением инициативы и выполнением необходимого без специальных указаний.

Я без труда справлялся со своими обязанностями. Если бы мне нужно было спокойное убежище в жизни, я нашел его.

Не советуясь с друзьями, без всякого предупреждения я подал в отставку!

Это был первый поворот, сделанный мною по собственному желанию. Никто меня не вынуждал это делать. Я увидел приближения старика Судьбы и пригласил его к себе. Когда меня спрашивали о причинах такого решения, я указывал причины, которые мне самому казались разумными, но никак не мог убедить семью, что поступил мудро.

Я отказался от работы, потому что она стала слишком легкой и я исполнял ее без малейших усилий. Я видел, что меня несет в гавань инерции. Я чувствовал, что начинаю привыкать к легкой жизни, и понимал, что дальше последует регресс. У меня в судах было столько друзей, что мне не требовалось прилагать особых усилий. У меня были друзья, были влиятельные родственники, была должность, которую я без напряжения могу занимать сколь угодно долго. Я получал доход, который давал все необходимое и дополнительную роскошь, включая машину и бензин для нее.

Что еще мне нужно?

«Ничего!» — говорил я себе.

Именно к такой позиции меня уносило. И по неведомой причине осознание этого настолько поразило меня, что я совершил шаг, считавшийся многими крайне неразумным, и ушел с работы. И хоть в то время во многих вопросах я оставался совершенно невежественным, я до сих пор благодарен за то, что у меня хватило ума понять: сила и рост обеспечиваются только постоянными усилиями и борьбой, а бездеятельность приводят к атрофии и распаду.

Этот момент оказался вторым по важности поворотным пунктом в моей жизни, хотя за ними последовали десять лет усилий, которые принесли все возможные для человека беды. Я прекратил работу в области юриспруденции, где достиг хороших результатов; живя окруженный друзьями и родственниками, я мог надеяться на благополучное будущее. Признаю, что никогда не перестаю удивляться, как мне хватило мужества сделать этот шаг. Насколько могу судить, я принял решение под влиянием скорее какого-то непонятного «намека», толчка, чем с помощью логического мышления.

В качестве нового места деятельности я выбрал Чикаго. Я поступил так потому, что считал: Чикаго — именно то место, где человек, не боящийся конкуренции и борьбы, обладающий необходимыми для выживания качествами, может найти себе место. Я решил, что если смогу достичь признания в Чикаго в любом виде деятельности, значит в моем характере есть

необходимые качества. Странная последовательность мыслей; во всяком случае для меня такие рассуждения были необычны, и я должен заметить, что мы, люди, часто приписываем себе качества, которыми не обладаем. Боюсь, мы слишком часто приписываем своему уму результаты действия причин, которые не находятся у нас под контролем.

Я не хочу сказать, что все наши действия вызываются причинами, которые нам не подвластны, но советую вам тщательно изучать и правильно интерпретировать причины, вызвавшие наиболее важные перемены в вашей жизни; те моменты, когда, вопреки всем вашим усилиям, направление вашей деятельности меняется, уходит от старого к новому. *По крайней мере, воздержитесь от принятия любого временного поражения за неудачу, пока у вас не будет возможности тщательно проанализировать окончательный результат,*

В Чикаго я стал менеджером по рекламе большой заочной школы. Я почти ничего не знал о рекламе, но предыдущий опыт в торговле вдобавок к привычке делать больше, чем то, за что платят, позволили мне сразу добиться хороших результатов.

В первый же год я заработал 5 200 долларов.

Снова началось быстрое повышение. Снова приблизился конец радуги, и снова я увидел почти рядом с собой сверкающий горшок с золотом. История полна свидетельствами того, что голоду обычно предшествует пир. Я наслаждался пиром и не предвидел последующего голода. У меня все получалось, и я был очень собой доволен.

Самодовольство — опасное состояние разума.

Существует великая истина, которую большинство осознает только тогда, когда на плечи ложится смягчающая рука возраста. Многие вообще не понимают этой истины, а те, кто ее осознает, начинают понимать и «немой язык» поражения.

Думаю, у человека нет более опасного врага, чем самодовольство. Лично я боюсь его больше, чем поражения.

Это приводит нас к пятому поворотному пункту, который тоже случился по моему собственному выбору.

ПЯТЫЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Я заработал такую хорошую репутацию на посту менеджера по рекламе заочной школы, что президент школы убедил меня уйти в отставку и заняться вместе с ним конфетным бизнесом. Мы организовали конфетную компанию «Бетси Росс», и я стал ее первым президентом, начав тем самым очередной и самый важный поворотный момент своей жизни.

Бизнес быстро развивался, и вскоре у нас уже была сеть магазинов в восемнадцати разных городах. Снова я увидел почти у себя в руках конец радуги. Я знал, что наконец нашел бизнес, в котором хочу оставаться до конца жизни. Конфетный бизнес оказался прибыльным и, поскольку я по-прежнему считал единственным мерилом успеха деньги, я, естественно, полагал, что загнал успех в угол.

Все шло хорошо, пока мой деловой партнер и еще один человек, которого мы приняли в дело, не решили отобрать мою долю бизнеса, ничего мне при этом не заплатив.

По-своему их план удался, но я сопротивлялся больше, чем они предполагали; поэтому для

«мягкого убеждения» они ложно обвинили меня, добились моего ареста, а потом предложили снять обвинения, если я передам им свою долю бизнеса.

Впервые я понял, сколько жестокости, несправедливости и бесчестия таится в сердцах людей.

Когда наступило время предварительного слушания, нигде не могли найти свидетелей обвинения. Однако я добился того, что их отыскали, заслушали их показания, результатом чего явилось мое оправдание и иск о компенсации против преступников, сотворивших эту несправедливость.

Мой иск рассматривался в суде по гражданским правонарушениям. В Иллинойсе выигрыш такого дела дает право выигравшей стороне держать проигравшую в заключении, пока не будет компенсирован причиненный ущерб.

И вот моим прежним партнерам был вынесен обвинительный приговор. *Я мог посадить их обоих за решетку.*

Впервые в жизни я получил возможность нанести ответный удар своим врагам, причем в таком же виде, в каком они ударили по мне. В моих руках оказалось оружие, вложенное в них самими моими врагами.

Меня охватило странное чувство.

Отправить недругов за решетку или воспользоваться возможностью проявить милосердие и показать им, что я сделан из другого теста?

И тогда в моем сердце был заложен фундамент, на котором построен шестнадцатый урок курса: я решил оставить врагов на свободе, насколько это возможно благодаря моему милосердию и прощению.

Но еще до того, как я принял это решение, рука судьбы жестоко обошлась с этими людьми, которые тщетно пытались уничтожить меня. Время, великий работник, которому рано или поздно мы все вынуждены подчиниться, уже начало работу над моими прежними партнерами и обошлось с ними не так милосердно. Один из них позже был осужден на длительный срок из-за другого преступления, а второй совершенно разорился и впал в нищету.

Мы можем обойти законы, которые составляют люди и записывают в своих кодексах, но обмануть закон компенсации невозможно.

Приговор, который вынесен этим людям, хранится в анналах Верховного суда Чикаго и служит молчаливым свидетельством моего оправдания, но он сослужил мне и другую, гораздо более важную службу. Он постоянно напоминает мне, что я могу прощать врагов, которые пытаются меня уничтожить, и поэтому, как я полагаю, добиваются противоположного: только усиливают мой характер.

Арест долгое время казался мне страшным позором, хотя обвинения и были ложными. Я не наслаждался этим опытом и не хотел бы его повторения, но вынужден признать, что он стоит причиненных мне неприятностей, потому что дал мне понять, что мстительность мне не свойственна.

Воспользуюсь возможностью, чтобы привлечь ваше внимание к тщательному анализу

описанных в этом уроке событий: если вы были внимательны, то должны были заметить, что весь курс возник на основании этого опыта. Каждое временное поражение оставляло зарубку на моем сердце и предоставляло часть материала для создания этого курса.

Мы перестали бы опасаться испытаний и пытаться уйти от них, если бы увидели в биографиях достойных людей, что почти все они проходили через жернова жестокого опыта, прежде чем стали великими. Это заставляет меня подумать, не испытывает ли Судьба «металл», из которого мы сделаны, различными способами, прежде чем взвалить нам на плечи ответственность.

Прежде чем обратиться к следующему поворотному пункту, привлеку ваше внимание к тому, что каждый из таких пунктов приводил меня все ближе к концу моей радуги и приносил полезные знания, которые позже становились частью моей жизненной философии.

ШЕСТОЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Мы подошли к поворотному пункту, который, вероятно, привел меня ближе всех остальных к концу радуги, потому что поместил в выгодное положение, заставил воспользоваться буквально всеми приобретенными знаниями и дал возможность самовыражения и развития, которая редко выпадает человеку так рано в жизни. Это началось вскоре после того, как мои мечты о конфетном бизнесе разлетелись вдребезги и я начал преподавать рекламное дело и торговое мастерство в одном из колледжей Среднего Запада.

Один мудрый философ как-то сказал, что мы начинаем разбираться в предмете, когда сами его преподаем. Мой первый же учительский опыт подтвердил эту истину. Школа моя с самого начала процветала. У меня был свой класс постоянных учащихся и заочная школа, в которой учились студенты почти из всех англоязычных стран. Несмотря на военные ограничения, школа быстро росла, и я снова увидел совсем рядом конец радуги.

И тут начался призыв в армию, который почти уничтожил мою школу, потому что большинство студентов получили повестки. Одним ударом я лишился больше 75 тысяч долларов в виде платы за обучение и в то же время должен был служить своей стране.

Снова у меня в кармане не было ни цента!

Человек, который никогда не оказывался в положении бедняка, много теряет, ибо, как верно отметил Эдвард Бок, бедность — ценнейший опыт, какой только выпадает на долю человека; правда, он советовал прекратить этот опыт как можно быстрее.

Снова я был вынужден менять направление своих усилий, но прежде чем описывать следующий важнейший поворотный пункт, я хочу обратить ваше внимание на то, что ни одно из описанных событий само по себе не имеет практического значения. Взятые поодиночке, шесть описанных поворотных пунктов не имели для меня никакого смысла, и для вас они ничего не будут значить, если вы анализируете их порознь. Но если рассмотреть их вместе, они образуют прочный фундамент следующего поворотного пункта и дают доказательство того, что мы, люди, постоянно испытываем эволюционные перемены в результате жизненного опыта, хотя отдельные моменты этого опыта сами по себе могут показаться не содержащими определенного полезного урока.

Я чувствую необходимость задержаться на этом утверждении, потому что сейчас достиг такого пункта в своей карьере, в котором люди либо смиряются с поражением, либо принимаются за дело с новой энергией и достигают высот. И зависит это от того, как они

интерпретируют свой прошлый опыт и используют его для создания новых рабочих планов. Если бы мой рассказ здесь прекратился, он не имел бы для вас никакой ценности, но мне предстоит написать еще одну — и гораздо более важную — главу, рассказать о седьмом и самом важном поворотном пункте в моей жизни.

Из описанных выше происшествий вам должно быть понятно, что я не нашел своего места в мире. И большинству, если не всем, должно быть также ясно, что мои временные поражения объяснялись главным образом тем, что я еще не нашел дело, в которое мог бы вложить всю душу. Найти дело, к которому ты наиболее приспособлен и которое тебе больше всего нравится, все равно что найти любимого человека; для такого поиска не существует правил, но когда находится нужная ниша, ее немедленно узнаешь. И я тоже смог сразу узнать работу, к которой был наиболее приспособлен.

СЕДЬМОЙ ПОВОРОТНЫЙ ПУНКТ

Я изложу урок, который вынес из всех семи поворотных пунктов своей жизни, но вначале позвольте рассказать об этом — седьмом и последнем.

Война разорила меня, как я уже говорил, но я был счастлив от того, что прекратилась бойня и возвращается цивилизация.

Стоя у окна своего кабинета и глядя на ликующие толпы, которые праздновали окончание войны, я мысленно вернулся к тому дню, когда добрый старый джентльмен положил мне руки на плечи и сказал, что если я буду учиться, то оставлю свой след в мире. Сам того не зная, я учился. Больше двадцати лет я посещал Университет жизненных ударов, как вы могли понять при чтении рассказа о поворотных пунктах. И когда я стоял у окна, прошлое, горькое и сладкое, полное взлетов и падений, проходило у меня перед глазами.

Наступило время еще одного поворота!

Я сел за машинку, и, к моему изумлению, мои руки застучали по клавишам. Никогда я не писал так быстро и легко. Я не думал о том, что пишу, ничего не планировал — *просто записывал то, что приходит в голову!*

Сам того не сознавая, я закладывал основы самого главного поворотного пункта в своей жизни; я подготовил документ, который обеспечил финансирование журнала и дал мне доступ к людям во всех англоязычных странах. Этот документ оказал настолько значительное влияние на мою карьеру и, как я думаю, на жизнь тысяч других людей, что мне кажется важным познакомить с ним изучающих этот курс; поэтому привожу его в таком виде, в каком он появился в журнале «Золотое Правило Хилла», где был впервые опубликован.

«ЛИЧНЫЙ РАЗГОВОР С ВАШИМ ИЗДАТЕЛЕМ

На улице, за окном моего кабинета, ликующие толпы празднуют падение силы, которая все последние четыре года угрожала цивилизации.

Война окончена!

Скоро наши парни вернутся домой с полей битв.

Повелитель грубой силы теперь не больше чем тень прошлого.

Две тысячи лет назад Сын Человеческий был изгнанником, и ему негде было преклонить голову. Теперь ситуация изменилась на противоположную, и уже дьяволу негде преклонить голову.

Давайте же усвоим великий урок, который дала нам эта война, а именно: выживает только то, что основано на справедливости и милосердии ко всем — богатым и бедным, слабым и сильным. Все остальное минует.

Из этой войны родится новый идеализм, основанный на философии Золотого Правила, идеализм, который учит не как использовать других людей, а как быть им полезным, как смягчить их трудности и сделать их жизнь счастливей.

Эмерсон воплотил этот идеализм в великом эссе «Закон компенсации». Другой великий философ изложил его в следующих словах: «Что посеешь, то и пожнешь».

Пришло время философии Золотого Правила. В бизнесе и в социальных взаимоотношениях тот, кто отказывается делать эту философию основой своих решений, сам ускоряет свою неудачу.

Я опьянен великой новостью об окончании войны и чувствую себя обязанным попытаться сохранить для будущих поколений один из величайших уроков, который все мы вынесли из этого испытания.

И лучше всего я сделаю это, вернувшись на двадцать два года назад, к началу своей карьеры. Вы хотите отправиться со мной?

Было мрачное ноябрьское утро, примерно в середине месяца, когда я получил свою первую работу на угольной шахте в Вирджинии за доллар в день.

В те дни доллар в день был неплохим заработком, особенно для мальчишки моего возраста. Пятьдесят центов из этого доллара уходило на квартиру и пансион.

Вскоре после того как я стал работать, шахтеры начали поговаривать о забастовке. Я внимательно слушал все, что они говорили. Особенно интересовал меня организатор шахтерского профсоюза. Это был один из лучших ораторов, каких мне приходилось слышать, и его речи захватывали меня. Одно его выступление особенно мне запомнилось; если бы я знал, где его сегодня найти, я бы его отыскал и горячо поблагодарил. Смысл его слов оказал на меня самое глубокое и длительное воздействие.

Возможно, вы скажете, что большинство рабочих агитаторов не очень разумные философы; и я соглашусь с вами. Возможно, и этот не был исключением, но то, что он сказал в тот раз, было очень разумно.

Стоя на пустом ящике в углу старого магазина, где происходило собрание, он говорил:

— Парни, мы говорим о забастовке. Прежде чем вы проголосуете, я хочу, чтобы вы меня выслушали. Возможно, мои слова, если вы обратите на них внимание, принесут вам пользу.

Вы хотите получать за свою работу деньги; я тоже хочу, чтобы вы их получили, потому что считаю, что вы их заслужили.

Позвольте рассказать, как получить больше денег и при этом сохранить хорошие отношения

с владельцем шахты.

Мы можем забастовать и, вероятно, вынудим владельца платить нам больше, но можем заставить его делать это так, чтобы ему самому нравилось. Прежде чем начинать забастовку, давайте будем честны перед владельцем и перед самими собой; давайте пойдем к владельцу и спросим, согласится ли он справедливо разделить с нами доходы от шахты.

Если он согласится — а, вероятно, так и будет, — спросим, сколько он заработал за прошлый месяц; если он согласится делиться с нами дополнительной прибылью, мы все поможем ему заработать в следующий месяц больше.

Будучи человеком, таким же, как мы, он обязательно скажет: «Конечно, парни; сделайте это, и я поделюсь с вами». Вполне естественно, что он так скажет.

Если мы убедим его, что говорим серьезно, он согласится с нашим планом; и тогда я хочу, чтобы вы все следующие тридцать дней приходили на работу с улыбкой. Я хочу слышать, как вы напеваете, отправляясь в шахту. Хочу, чтобы вы работали, чувствуя себя партнерами в бизнесе.

Без особого напряжения вы можете делать вдвое больше, чем сейчас; и если вы будете делать больше, то поможете владельцу шахты больше заработать. А если он будет больше зарабатывать, то с радостью поделится с вами. Даже не из чувства справедливости, а просто по нормальным деловым соображениям.

Он воздаст нам, и это верно, как Господь над нами. Если этого не произойдет, я отвечаю лично и, если вы скажете, помогу вам разнести эту шахту на клочки!

Вот каков мой план, парни! Вы со мной?»

Конечно, они были с ним — все, до единого!

Эти слова запали мне в сердце, словно их там выжгли каленым железом.

За следующий месяц каждый рабочий шахты получил на двадцать процентов больше. И все последующие месяцы каждый получал красный конверт, а в нем дополнительный заработок. На конверте было напечатано:

«Ваша часть дохода от работы, которую вы проделали без оплаты».

С тех дней — свыше двадцати лет назад — мне приходилось бывать в разных переделках, но всегда я выходил победителем, становился чуть мудрее, чуть счастливее, чуть лучше подготовленным к служению другим людям, и все это благодаря правилу делать больше, чем то, за что мне платят.

Возможно, вам будет интересно узнать, что последняя моя должность, связанная с угольным бизнесом, — помощник председателя совета одной из крупнейших компаний мира. Огромный шаг — от простого шахтера до помощника председателя совета крупнейшей компании. И я никогда бы не сделал этот шаг, если бы не соблюдал правило делать больше, чем то, за что мне платят.

Хотелось бы мне рассказать вам десятки случаев, когда это правило помогало мне в самых трудных случаях.

Много раз мой наниматель оказывался передо мной в таком долгу, что давал мне все, о чем я просил, без всяких колебаний и отговорок, без жалоб и обид и, что еще важнее, без чувства, что я веду себя по отношению к нему нечестно.

Я искренне верю, что то, что человек забирает у другого без его искреннего согласия, рано или поздно прожжет дыру в его кармане, обожжет до волдырей ладони, не говоря уже об угрызениях совести.

Как я уже сказал в самом начале, я пишу это в час, когда за окном толпы народа празднуют победу добра над злом.

Поэтому вполне естественно, что я обращаюсь к глубинам своего сердца, чтобы передать миру мысль — мысль, которая поможет американцам сохранить тот дух идеализма, за который они сражались и с которым вступили в мировую войну.

И я не нахожу ничего более подходящего, чем философия, на которую я опираюсь. Я искренне верю, что именно высокомерное отрицание этой философии привело Германию — к беде. И чтобы принести эту философию в сердца тех, кто в ней нуждается, я начну издавать журнал «Золотое Правило Хилла».

Издание журнала требует больших денег, а сейчас у меня их нет; но еще до конца месяца с помощью философии, которую я здесь постарался выразить, я найду человека, который предоставит необходимый капитал и даст мне возможность передать миру простую философию, которая вывела меня из угольной шахты и поставила на такое место, где я лучше могу служить человечеству. Эта философия позволит вам, дорогие читатели, кем бы вы ни были и чем бы ни занимались, занять любое место в жизни, какое вы захотите.

Любой человек имеет или, по крайней мере, должен иметь врожденное желание обладать чем-то ценным. Каждый человек, работающий на других, надеется, пусть неопределенно и неосознанно, располагать своим собственным делом.

Лучший способ добиться этого — делать больше, чем то, за что тебе платят. Вы можете достичь успеха почти без формального образования; вы можете достичь успеха, не обладая начальным капиталом; вы преодолеете любые препятствия и преграды, если честно и искренне будете делать все, на что способны, независимо от того, сколько вам за это платят.

Примечание. Сегодня прошло десять дней с того момента, как я написал предшествующие строки. Только что я прочел их Джорджу Б. Уильямсу из Чикаго, человеку, который с помощью этой философии поднялся с самого дна, и *он сделал возможной публикацию журнала «Золотое Правило Хилла».*

Желание, которое двадцать лет таилось в глубине моего сердца, осуществилось в драматичных обстоятельствах. Все это время я хотел стать издателем газеты. Тридцать лет назад, еще мальчишкой, я любил приводить в действие пресс, на котором мой отец печатал маленькую еженедельную газету, и с тех пор полюбил запах типографской краски.

Возможно, за все эти годы подготовки желание подсознательно набирало силу, пока я проходил через испытания, описанные в поворотных пунктах моей жизни, пока не прорвалось и не потребовало действий; а может, сработал другой план, над которым у меня нет контроля, именно он заставлял меня двигаться вперед, не сдаваясь, не отказываясь от усилий, пока я не получил возможность издавать свой первый журнал.

Издание «Золотого Правила Хилла» позволило мне вступить в контакт с мыслящими людьми со всей страны. Оно дало мне возможность быть услышанным. Послание оптимизма и доброй воли, которое оно несло, стало настолько популярным, что меня пригласили объехать с лекциями всю страну, и во время этой поездки мне посчастливилось встретиться и поговорить с самыми прогрессивными мыслителями нашего времени. Знакомство с этими людьми дало мне мужество для того, чтобы продолжать начатую работу. Сама по себе эта поездка была настоящей школой, потому что я вступал в близкие контакты с людьми практически всех профессий и жизненных сфер и понял, что Соединенные Штаты — очень большая страна.

Теперь пришло время описать кульминацию седьмого поворотного пункта моей жизни.

Во время лекционного тура я сидел в ресторане Далласа, штат Техас, глядя на самый сильный дождь, какой мне приходилось видеть. Вода двумя широкими потоками лилась по оконным стеклам, причем эти два потока соединялись маленькими ручейками, напоминая большую водяную лестницу.

И когда я смотрел на эту необычную картину, мне пришла в голову мысль, что если я соберу воедино опыт всех семи поворотных пунктов своей жизни и то, что узнал, изучая жизнь преуспевших людей, у меня получится отличная лекция, которую можно будет назвать «Волшебная лестница к успеху».

На обратной стороне конверта я набросал пятнадцать пунктов, из которых должна быть построена лекция, а позже действительно подготовил лекцию, которая буквально основана на временных поражениях в семи поворотных пунктах моей жизни.

Все ценное, что мне известно, представлено этими пятнадцатью пунктами; и весь этот материал не что иное, как знания, навязанные мне опытом, который многие, несомненно, сочли бы *неудачей.*

Курс, часть которого составляет этот урок, подытоживает все, что я узнал благодаря этим «неудачам». Если курс принесет вам пользу, на что я надеюсь, можете благодарить все «неудачи», описанные в уроке.

Возможно, вы захотите узнать, какую материальную, денежную выгоду я получил от этих поворотных пунктов, потому что вы, вероятно, понимаете, что в наш век жизнь — это борьба за существование и она не очень приятна для тех, кто проклят бедностью.

Хорошо! Буду с вами откровенен.

Начнем с того, что дохода от продажи этого курса мне хватит на все потребности, и это несмотря на то, что я убедил издателей применить философию Форда: продавать книгу по самой низкой цене, доступной всем желающим.

Вдобавок к гонорару за книгу (прошу не забывать,что я продаю знания, полученные в результате «неудач») я сейчас пишу серию иллюстрированных статей, которые будут печататься в газетах всей страны. Статьи основаны на тех же пятнадцати пунктах, которые описаны в книге.

Вдобавок к этому я вместе с группой ученых, психологов и бизнесменов работаю над университетским курсом, который предназначен для студентов, овладевших элементарными сведениями; в курсе более развернуто освещаются не только пятнадцать законов, но

включены еще некоторые, недавно открытые законы.

Практически все прошлые годы я был беден, исключительно беден, если говорить о банковских счетах. Причем такое состояние по большей части было делом добровольного выбора, потому что все время уходило на трудоемкую работу по устранению невежества и изучению жизни, что было для меня необходимым.

Из пережитого в семи описанных здесь поворотных пунктах я извлек несколько золотых нитей знаний, которые не мог приобрести иным путем, как через *поражения*|

Собственный опыт заставляет меня считать «немой язык» *поражения* самым простым и эффективным языком на земле, как только начинаешь его понимать. Мне даже хочется сказать, что я считаю его универсальным языком, на котором обращается к нам природа, когда мы больше ничего не желаем слушать.

Я рад, что испытал так много поражений!

Это закалило меня и придало храбрости для таких свершений, на которые я никогда не решился бы, если бы был защищен от неудач.

Но поражение служит деструктивной силой, только когда воспринимается как неудача! Если же считать его необходимым уроком, то оно оказывается благословением.

Я привык ненавидеть своих врагов!

Но это было до того, как я понял, как хорошо они мне служат: держат постоянно настороже, чтобы слабые места моего характера не давали им юзможности причинить мне ущерб.

В свете того, что я узнал о ценности врагов, я бы счел своим долгом создавать их, если бы их у меня не было. Они нашли бы мои уязвимые места и показали мне; а вот друзья, даже если увидят мои слабости, ничего о них не скажут.

Не может быть неудачи у человека, который продолжает бороться. Человек не побежден, пока не сочтет временное поражение неудачей. Между временным поражением и неудачей огромная разница; на протяжении всего урока я пытался показать эту разницу.

Я убежден, что неудача — это специальное средство, с помощью которого природа ведет человека к его судьбе и готовит к работе. Неудача — это печь, в которой природа выжигает шлак из человеческого сердца и очищает металл, чтобы человек мог выдержать трудную работу.

Ни один человек не оправлялся от жестокого удара, не становясь при этом сильнее и мудрее. Поражение разговаривает с нами на своем языке, и хотим мы того или не хотим, мы вынуждены его слушать.

Конечно, нужно иметь большое мужество, чтобы рассматривать поражение как замаскированное благо.

Приближаясь к концу своего любимого урока, я на мгновение закрываю глаза и вижу перед собой огромную армию людей, на чьих лицах видны морщины отчаяния и тревоги.

Некоторые в лохмотьях, они дошли до последней ступени на длинном, длинном пути,

который люди называют неудачей!

Другие выглядят получше, но и у них на лицах ясно отражается страх голода; улыбка храбрости покинула их губы; они тоже как будто отказались от борьбы.

Но картина меняется!

Я смотрю на прошлое человечества, вижу историю борьбы человека за место под солнцем, вижу «неудачников» прошлого — неудачников, которые для человечества значили больше, чем все записанные в истории так называемые достижения и успехи.

Я вижу прекрасное лицо Сократа, когда кончается суд и он ждет — мгновения кажутся вечностью, прежде чем выпить чашу с цикутой, навязанную ему его палачами.

Я вижу Христофора Колумба — пленника в цепях; именно так заплатили ему за его самопожертвование, за то, что он плыл по неизвестному, не нанесенному на карты морю, чтобы открыть великий новый континет.

Я вижу лицо Томаса Пейна, человека, которого Англия считала истинным вдохновителем Американской революции и стремилась захватить и казнить. Я вижу его лежащим в грязной темнице во Франции, спокойно ожидающим смерти на гильотине, ибо именно смерти ждал он как награды за все, что сделал для человечества.

И вижу я также лицо Человека из Галилеи, когда он несет крест на Голгофу — награду за все усилия по спасению страдающего человечества.

Все они «неудачники»!

Быть таким неудачником, войти в историю, как эти люди, имевшие мужество поставить человечество выше индивидуального и выше принципа материальной выгоды!

С такими «неудачниками» связаны надежды человечества.

Будьте благодарны за поражения, которые люди называют неудачами, потому что если переживете их и не откажетесь от стараний, вы получите возможность подняться до вершин достижений в избранной вами области деятельности.

Никто не имеет права называть вас неудачником, кроме вас самих.

Если в момент отчаяния вы почувствуете желание назвать себя неудачником, вспомните слова богатого философа Креза, советника персидского царя Кира:

«Я помню, о царь, и никогда не забываю, что существует колесо, на котором держатся все дела человеческие, и колесо это устроено так, что ни одному человеку не может везти постоянно».

Какой удивительный урок заключен в этих словах — урок надежды, мужества и обещания.

Кому из нас не приходилось переживать дни, когда все, кажется, идет не так? В такие дни мы видим только одну сторону колеса жизни.

Но не забудем, что колесо все время поворачивается. Сегодня оно приносит нам печали, а завтра принесет радости. Жизнь — это непрерывная последовательность событий, удачных и

неудачных.

Мы не можем остановить колесо судьбы, но можем облегчить свои несчастья, вспомнив, что за ними последуют удачи, и это так же верно, как наступление дня после ночи — если мы сохраним веру в себя и будем честно стараться изо всех сил.

В самые трудные свои часы бессмертный Линкольн повторял: *«И это тоже пройдет»*.

Урок пятнадцатый

ТЕРПИМОСТЬ

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете

Нетерпимость обладает двумя отличительными свойствами, и я в самом начале урока обращаю на них ваше внимание.

Первое. Нетерпимость есть форма невежества, которое следует победить, прежде чем будет достигнут хоть какой-то успех. Она служит причиной всех войн. Она создает врагов в бизнесе и во всех профессиях. Она разобщает организованные силы общества тысячью способов и, подобно великану, стоит на пути окончательного устранения войны. Она сбрасывает с трона разум и садит на его место массовую психологию толпы.

Второе. Нетерпимость — главная разлагающая сила организованных религий мира, она приносит хаос в величайшую силу добра на земле; она разбивает эту силу на множество сект, которые тратят огромные усилия на противостояние друг другу, тогда как могли направить их на уничтожение зла на земле.

Но это общее обвинение нетерпимости. Посмотрим как она действует на вас как на индивида. Очевидно, что то, что препятствует развитию цивилизации в целом, является также преградой для индивида; иными словами, все, что затуманивает разум индивида и препятствует его умственному, моральному и духовному прогрессу, препятствует также прогрессу всей цивилизации.

Все это абстрактные утверждения, в которых содержится великая истина; но поскольку абстрактные утверждения не очень интересны и не способствуют передаче информации, попробуем яснее проиллюстрировать разлагающее воздействие нетерпимости.

Однажды меня познакомили с молодым человеком необыкновенно приятной внешности. Ясный взгляд, теплое рукопожатие, тон голоса, изысканный вкус в подборе одежды — все выдавало в нем человека с высоким интеллектом. Это был типичный молодой выпускник американского колледжа, и я, вглядываясь в него, как обычно в подобных обстоятельствах, вдруг заметил у него на лацкане значок «Рыцарей Колумба».

Я инстинктивно отдернул руку, словно пожал кусок льда!

Сделано это было так стремительно, что удивило и его и меня. Извинившись и уходя, я посмотрел на масонскую булавку, которую ношу на своем жилете, потом снова взглянул на его значок и подумал, почему такие безделушки способны мгновенно вырыть пропасть между людьми, которые ничего не знают друг о друге.

Весь остаток дня я думал об этом случае, потому что он меня беспокоил. Я всегда гордился своей терпимостью относительно других людей; но мгновенный выброс нетерпимости доказывал, что в моем подсознании существует комплекс, который склоняет меня к ограниченности.

Открытие настолько поразило меня, что я начал систематический процесс психоанализа, чтобы в самых глубинах души отыскать причину своей грубости.

Снова и снова спрашивал я себя:

«Почему ты неожиданно выпустил руку молодого человека и отвернулся от него? Ведь ты о нем ничего не знал».

Конечно, ответ всякий раз возвращал меня к значку «Рыцарей Колумба». Но это был не настоящий ответ, и потому он меня не удовлетворял.

Тогда я начал исследовательскую работу в области религии. Начал изучать католицизм и протестантизм, пока не проследил их развитие до самого начала; должен признаться, что эта процедура дала мне лучшее понимание проблем жизни, чем другие источники. Прежде всего я понял, что католицизм и протестантизм различаются больше *по форме,* чем *по сути,* ведь *источник* у них один и тот же — христианство.

Но это не все мое открытие и даже не самая важная его часть: по необходимости мои исследования развивались в разных направлениях, сознание мое расширялось и развертывалось с такой тревожащей скоростью, что я обнаружил практическую необходимость *стереть из памяти, как с грифельной доски, многое из того, что я считал накопленными знаниями, забыть то, что прежде казалось мне истинным.*

Обдумайте смысл того, что я сказал!

Представьте себе: вы случайно обнаруживаете, что большая часть вашей жизненной философии основана на предрассудках и предубеждениях, и вам приходится признать, что вы вовсе не зрелый ученый, а всего лишь начинающий студент.

Именно в таком положении я оказался по отношению ко многому, что считал разумными основами жизни; но из всех открытий, к которым привели *эти исследования, нет более важного, чем положение о физической и социальной* наследственности, ибо именно это открытие обнаружило причину моих действий, когда в описанном случае я отвернулся от человека, которого не знал.

Это открытие показало, как я приобрел свои взгляды на религию, политику, экономику и многие другие не менее важные вещи, и я одновременно и сожалею и радуюсь, *обнаружив, что большая часть этих взглядов не опирается даже на разумные гипотезы, не говоря уже о доказанных фактах.*

И тогда я вспомнил разговор между покойным сенатором Робертом Л. Тейлором и мной; мы говорили о политике. Разговор был дружеским, поскольку у нас были одинаковые политические взгляды, но сенатор задал мне вопрос, который я потом долго не мог ему простить.

— Я вижу, вы убежденный демократ, — сказал он. — Интересно, почему вы им стали?

Я на несколько секунд задумался, потом ответил:

— Конечно, я демократ, потому что мой отец был демократом!

С широкой улыбкой на лице сенатор пригвоздил меня своим ответом:

— Так я и думал! Каково бы вам было, если бы ваш отец был конокрадом?

Много лет спустя я понял истинный смысл шутки сенатора Тейлора. Слишком часто наши мнения основаны только на том, что так же считают другие.

Чтобы вы могли получить представление о долговременных последствиях одного из важнейших принципов, обнаружившихся в случае, о котором я рассказал,

чтобы вы могли узнать, когда и как приобрели основы своей жизненной философии,

чтобы вы могли проследить свои предрассудки и предубеждения до источника их происхождения,

чтобы вы могли, подобно мне, обнаружить, что вы являетесь результатом воспитания, которое получили до пятнадцати лет,

я приведу выдержки из плана, представленного мной в Американский комитет мира Эдварда Бока и посвященного полному устранению войны.

КАК УНИЧТОЖИТЬ ВОЙНУ

Наши религиозные, политические, экономические, философские и прочие взгляды, включая отношение к войне, полностью являются результатом воздействия окружения и воспитания в раннем возрасте.

Католик становится католиком, потому что так его воспитали, а протестант протестантом по той же самой причине; но сказано недостаточно сильно. На самом деле католик есть католик, а протестант — протестант, потому что он не может быть никем иным. За немногими исключениями религиозные взгляды человека являются следствием того воспитания, которое он получил в возрасте от четырех до четырнадцати лет, когда религия была навязана ему родителями или теми, кто контролировал его воспитание.

Известный религиозный деятель показал, как глубоко он понимает принцип социальной наследственности, когда сказал: «Дайте мне контроль над ребенком до двенадцати лет, а потом можете учить его любой религии, потому что я настолько глубоко вложу в него мою религию, что никакая сила на земле не сможет уничтожить сделанное мной».

Самые главные, основные верования человека — те, которые были ему навязаны или которые он получил по собственной воле в эмоциональном состоянии, когда его мозг наиболее восприимчив. В таком состоянии за час службы и религиозного бдения проповедник внушает религиозные идеи глубже и прочнее, чем он смог бы сделать за годы обучения в нормальных условиях, когда мозг находится не в эмоционально возбужденном состоянии.

Народ Соединенных Штатов обессмертил Вашингтона и Линкольна, потому что они стали лидерами нации в период высочайшего эмоционального возбуждения, которое явилось результатом несчастий, потрясших самые основания нашей страны и подействовавших на

жизненные интересы всех ее граждан. Благодаря принципу социальной наследственности школы и другие формы обучения заронили в сознание молодых людей мысль о бессмертии Вашингтона и Линкольна, и тем самым эта мысль живет и сегодня.

Социальная наследственность оперирует через три главных организующих силы: через *школы, церкви и прессу.*

Любой идеал с помощью этих сил *может быть за одно поколение так прочно навязан сознанию молодых, что они не смогут ему противиться.*

Возможность войны существует до сих пор только потому, что принцип социальной наследственности использовался как главное средство, с помощью которого сознание людей намеренно готовилось к войне. Для доказательства этого утверждения посмотрите на мировую историю или историю любого государства, и вы увидите, как прославляются войны; они описываются так, чтобы не только не шокировать сознание учеников, но и создавать убедительное оправдание войны.

Пойдите на площади наших городов и посмотрите на памятники военным руководителям. Обратите внимание на позу статуй: они стоят как символ славы людей, которые руководили армиями в разрушительных войнах. Обратите внимание, как эти статуи военных, верхом на скачущих лошадях, служат способом стимулирования сознания молодежи и подготовки ее к принятию войны не только как допустимого дела, но как дела славного, достойного и почетного.

Мы также насаждаем в умах молодежи национальную идею, и эта идея с помощью принципа социальной наследственности насколько закрепилась, что стала доминирующим идеалом всего народа.

Эта идея — стремление к богатству!

О чем мы первым делом спрашиваем незнакомого человека? Не «кто ты?», но «что у тебя есть?» а следующий наш вопрос: «Как мне получить то, что есть у тебя?»

Стремление к богатству настолько глубоко укоренилось в нашем сознании, что мы готовы предоставить другим народам разорвать друг друга на клочья в ходе войн, лишь бы не мешали нам богатеть; и это не самое тяжелое обвинение; мы не только позволяем другим государствам воевать, но есть все основания полагать, что те из нас, кому продажа военных припасов и вооружения приносит прибыль, раздувают войны между народами.

Войну нельзя остановить сразу!

Ее можно устранить только воспитанием, с помощью принципа подчинения интересов индивида более широким интересам всего человечества.

Этого можно достичь только с помощью принципа *социальной наследственности, вложив в сознание молодежи всех народов представление об ужасах войны и о том, что она не служит интересам ни индивидов, ни целых наций.*

Возникает вопрос: «Как это сделать?» Прежде чем отвечать на него, давайте еще раз определим термин *«социальная наследственность»* и узнаем, каковы его возможности.

Социальная наследственность есть принцип, с помощью которого молодежь данного народа

усваивает из окружения и особенно из воспитания, полученного в самые ранние годы со стороны родителей, учителей и религиозных лидеров, *верования и представления, которые впоследствии будут определять жизнь взрослых людей.*

Для успеха любого плана по устранению войн *все церкви и школы всего мира должны объединить свои усилия, чтобы так оплодотворить сознание молодежи идеей отказа от войн, что само слово «война» будет вызывать ужас.*

ДРУГОГО ПУТИ К УСТРАНЕНИЮ ВОЙН НЕ СУЩЕСТВУЕТ!

Следующий вопрос: «Как объединить организованные усилия всех школ и церквей мира для достижения этой высокой цели?» Ответ таков: не всех можно сразу убедить заключить такой союз. Сначала нужно договориться с самыми влиятельными, а это со временем убедит или *заставит* остальных присоединиться к союзу, когда общественное мнение начнет этого требовать.

Всеобщий мир между народами вырастет из движения, которое начнет сравнительно небольшое количество мыслителей. Постепенно их число будет увеличиваться, включая ведущих религиозных лидеров, деятелей образования, публицистов всего мира, и со временем это движение настолько глубоко и прочно утвердит мир как всемирный идеал, что он станет реальностью.

При правильном руководстве этот желательный результат может быть достигнут за одно поколение; но более вероятно, что до его достижения пройдет много поколений, потому что те, кто способен возглавить такое движение, слишком заняты накоплением богатств и не готовы приносить жертвы ради еще не родившихся поколений.

Давайте посмотрим, какие преимущества извлечет церковь из своего участия в укоренении в умах идеи всеобщего мира как идеала всего человечества. Прежде всего очевидно, что каждая из церквей ничего не потеряет, объединившись с другими для достижения этого идеала. Союз ни в коей мере не вмешивается в верования каждой конфессии. Каждая церковь, вступая в союз, сохранит всю свою силу и все влияние и получит дополнительные преимущества, потому что объединенные церкви будут располагать гораздо большим влиянием, став главным фактором оказания человечеству величайшего благодеяния в истории.

Причина того, что именно религия является величайшей потенциальной силой в мире, в том, что эта сила основана на эмоциях человека. *Эмоции правят миром, а церковь — единственная организация, основанная исключительно на силе эмоций. Церковь — единственный организованный фактор общества, который обладает способностью укрощать и направлять эмоциональные силы цивилизации, потому что эмоции контролируются ВЕРОЙ, а не разумом!*

Задача объединения усилий всех церквей для установления всеобщего мира должна лечь прежде всего на плечи верующих женщин, потому что устранение войн обещает преимущества в будущем, которые достанутся еще не рожденным поколениям.

В своем резком осуждении женщин Шопенгауэр подсознательно высказал истину, на которой основана надежда цивилизации, когда заявил, что *для женщины раса всегда значит больше, чем индивидуум.* В своих бескомпромиссных высказываниях Шопенгауэр обвинил женщину в том, что она природный враг мужчины из-за своей врожденной тенденции *ставить интересы расы выше интересов индивида.*

Кажется разумным предсказание, что после мировой войны человечество вступило в новую стадию, в которой женщине суждено взять в свои руки возникающие этические стандарты мира. Это обнадеживающий знак, потому что женщина по своей природе жертвует настоящими интересами ради будущего. В женской природе вносить в сознание молодежи идеалы, которые должны принести благодеяния еще не рожденным поколениям, в то время как мужчина мотивируется исключительно интересами настоящего.

ЦИВИЛИЗАЦИЯ НЕ ДОЛЖНА ЗАБЫВАТЬ ОБ ЭТОМ!

Мира не хотят те, кому выгодна война. Количественно эти люди составляют ничтожное меньшинство и могли бы быть сметены, словно никогда и не существовали, если большинство, не желающее войны, организуется и признает своей высшей целью всеобщий мир.

Теперь применим принцип социальной наследственности к бизнесу и экономике и посмотрим, может ли он служить цели накопления материального богатства.

Будь я банкиром, я бы раздобыл даты дня рождения всех детей по соседству, и каждый ребенок получал бы письмо, поздравляющее его с приходом в мир в такое благоприятное время и в такой процветающей общине; и с этого дня он в каждый день рождения будет получать соответствующие напоминания от банка. Когда подрастет, получит от банка книгу с рассказами, в которых в занимательной форме излагаются преимущества экономии и откладывания денег. Если это девочка, то на день рождения она получит в подарок куклу с названием банка на спине, а если мальчик — бейсбольную биту. Один из этажей банка (или целое здание по соседству) был бы превращен в игровую комнату; там были бы карусели, горки, качели, скутеры, игры и песочницы, и опытные воспитатели будут присматривали бы за детьми.

Я бы так изобретательно развлекал детей, что когда они вырастут и станут держателями солидных депозитов, их непреодолимо влекло бы к моему банку; а тем временем я увеличивал бы шансы на то, что моими вкладчиками станут их отцы и матери.

Если бы я был владельцем бизнес-школы, я бы начал работать с мальчиками и девочками своей общины с пятого класса и работал бы до окончания средней школы, так что когда они ее кончат и будут готовы к выбору профессии, в их сознании было бы прочно закреплено название моей школы.

Если бы я был галантерейщиком, или аптекарем, или владельцем универсального магазина, то забавлял бы детей, тем самым привлекая и их родителей: ибо хорошо известно, что нет более короткого пути к сердцу родителей, чем интерес их отпрысков. Если бы я был владельцем унивесального магазина и рекламировал его в газетах, покупая целую страницу, как обычно поступают хозяева магазинов, я помещал бы внизу каждой страницы комикс, иллюстрируя его сценами из моей игровой комнаты, и тем самым привлекал бы детей в свое заведение.

Если бы я был работником рекламного агентства или владел фирмой, выполняющей заказы по почте, я бы нашел способ установить контакт с детьми страны; ибо, позвольте повторить, нет лучшего способа воздействовать на родителей, как через их детей.

Это лишь немногие примеры того, как принцип социальной наследственности может быть использован с выгодой для бизнеса.

Привлеките детей — и вы привлечете родителей!

Если государства могут растить солдат, склоняя сознание своей молодежи к войне, деловые люди точно так же могут выращивать своих клиентов.

Мы подошли к еще одной важной особенности этого урока, с помощью которой под иным углом сможем увидеть, как путем соединенных *организованных усилий* приобретается сила.

Никогда в истории человечества так много сил не сосредоточивалось в руках одной группы людей, как в результате организованных усилий армий союзников. Мы подходим к одному из самых выдающихся и значительных выводов из анализа действий этих армий, а именно: эти усилия приложены самой космополитической группой военных, когда-либо создававшейся на земле.

Католики и протестанты, евреи и неевреи, черные и белые, желтые и краснокожие — в армиях союзников были представители всех земных рас. Если у них и были разногласия, связанные с расой или религией, они отложили их и подчинили *делу,* ради которого сражаются. Под действием огромного напряжения войны огромные массы людей уравнялись, солдаты воевали плечом к плечу, бок о бок, не задавая вопросов о национальности или вере соседа.

Если они смогли на время забыть свою *нетерпимость,* почему нельзя это сделать еще раз, в борьбе за высокие стандарты этики в бизнесе, финансах и промышленности?

Неужели только когда цивилизованные люди сражаются за свою жизнь, у них хватает мудрости забыть о *нетерпимости* и сотрудничать для достижения общей цели?

Если армиям союзников было выгодно думать и действовать как единое целое, не будет ли выгодно жителям города или общины, работникам завода поступать так же?

Мировая война показала, что нельзя уничтожить часть, не ослабив целое; когда одно государство или группа людей доводятся до состояния бедности и нужды, страдает и весь остальной мир. Иными словами, мировая война научила нас, что *кооперация* и *терпимость* являются основанием постоянного успеха.

Самые проницательные и наблюдательные индивиды не преминут извлечь прибыль (как индивиды), используя эти великие уроки мировой войны.

В этом уроке у вас есть возможность наблюдать действие принципов *организованных усилий, терпимости и социальной наследственности,* что должно дать вам много пищи для размышлений, а вашему воображению — пространство для выгодного применения.

Я попытался показать, как эти принципы могут служить и вашим индивидуальным интересам, какова бы ни была ваша профессия, и интересам всей цивилизации в целом.

Читаете ли вы проповеди, продаете товары или личные услуги, занимаетесь юридической практикой, руководите усилиями других людей или работаете простым рабочим, можно надеяться, что этот урок даст вам стимулы для мысли и обеспечит большие достижения. Если, например, вы работаете в области рекламы, урок, несомненно, даст вам возможность увеличить силу своего пера. Если вы продаете личные услуги, урок поможет вам сделать это эффективней и выгодней.

Показывая источник *нетерпимости,* урок вызывает и другие мысли, которые могут обозначить самый важный поворотный пункт вашей жизни. Книги и учебники сами по себе не имеют особой ценности; истинная их ценность не в печатных страницах, а *в возможных действиях, к которым они могут побудить читателя.*

Например, когда женщина-корректор закончила вычитывать гранки текста этого урока, она сказала, что урок произвел на нее такое впечатление, что она и ее муж решили заняться рекламным делом и предложить банкам услуги по привлечению детей. Она считает, что разработанный ею план принесет не меньше 10 тысяч долларов в год.

Откровенно говоря, ее план так мне понравился, что я оценил бы его стоимость втрое больше; не сомневаюсь, что если будут использовать услуги опытного торгового работника, он может дать и впятеро больше.

И не только в этом проявилось воздействие урока, еще даже не напечатанного. Владелец известного бизнес-колледжа , которому я показывал рукопись, уже начал использовать *социальную наследственность* как средство «культивирования» студентов; он считает, что план, подобный тому, какой использует он сам, может быть продан полутора тысячам бизнес-колледжей Соединенных Штатов и Канады и принесет своему распространителю доход, больший, чем годовая зарплата президента США.

Уже закончив урок, я получил письмо от доктора Чарлза Ф. Кроуча из Атланты, штат Джорджия, в котором он сообщает мне, что группа известных бизнесменов Атланты организовала «Клуб Золотого Правила», главной целью которого является приведение в действие в национальном масштабе описанного в уроке плана устранения войн.

В заключение позвольте познакомить вас с моим личным представлением о терпимости. Приводимое ниже эссе я написал в час самых тяжелых испытаний, когда враги пытались уничтожить мою репутацию и разрушить все усилия моей жизни.

ТЕРПИМОСТЬ!

Когда рассвет Разума расправит свои крылья на восточном горизонте прогресса, а Невежество и Суеверие оставят последние отпечатки на песках времени, в книге человеческих преступлений и ошибок будет записано, что самый тяжкий грех — Нетерпимость!

Жесточайшая Нетерпимость вырастает из расовых и религиозных различий в результате воспитания, полученного в детстве. Скоро ли, о Хозяин человеческих судеб, мы, бедные смертные, поймем, как глупо пытаться уничтожать друг друга из-за догм, верований и других не самых важных вопросов, по которым у нас нет согласия?

Мы проводим на земле лишь краткое мгновение!

Как свеча, мы загораемся, горим какое-то время и гаснем! Почему мы не можем провести этот краткий промежуток так, что когда Великий Караван, именуемый Смертью, поведет нас за собой, объявив, что наше пребывание на земле закончилось, чтобы мы, как арабы пустыни, сворачивали свои шатры и следовали за ним в Тьму Неизвестного, мы делали бы это без страха и дрожи?

Надеюсь, что, оказавшись по ту сторону, я не найду ни евреев, ни неевреев, ни католиков, ни протестантов, не немцев, ни англичан, ни французов, ни русских, ни черных, ни белых, ни краснокожих, ни желтых.

Надеюсь увидеть только человеческие души, только братьев и сестер, не различающихся ни цветом кожи, ни расой, ни верованиями. Хочу покончить с нетерпимостью, чтобы меня веками не тревожили алчность, невежество, суеверия и мелкие недоразумения, которые вносят хаос и несчастья в наше земное существование.

Урок шестнадцатый

ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО

Вы сможете это сделать, если поверите, что сможете!

Этот урок — путеводная звезда, которая поможет *конструктивно* **и с выгодой использовать знания, полученные в предшествующих уроках. Он — если соблюдать его установки и применять их — проведет, как капитан, ваш корабль знаний через рифы и мели неудач, обычно преграждающих путь тем, кто неожиданно оказывается обладателем силы новых знаний.**

Золотое Правило требует, чтобы вы поступали по отношению к другим так, как хотите, чтобы поступали по отношению к вам, если вы поменяетесь местами.

Существует великий закон, согласно которому мы жнем то, что посеяли. Когда вы выбираете правила, которыми будете руководствоваться в своем поведении относительно окружающих, которые принесут этим окружающим счастье и горе, вы пускаете в ход силу, которая рано или поздно вернется к вам самому и в соответствии со своей природой будет помогать или препятствовать.

Что посеешь, то и пожнешь!

Вы можете обращаться с другими несправедливо, но, если вы понимаете закон, на котором основано Золотое Правило, вы должны знать, что ваша несправедливость обратиться против вас. Действие этого закона вы не сможете ни изменить, ни предотвратить, но *вы можете приспособиться к его природе и использовать как непреодолимую силу, которая вознесет вас к высотам достижений, которых вы не могли бы достичь без ее помощи.*

Как только вы рождаете мысль, закон, на котором основано Золотое Правило, начинает действовать — во благо или во зло. Общее непонимание этого закона — величайшая трагедия мира. Несмотря на свою простоту, этот закон обладает величайшей ценностью для человека, потому что является средством, с помощью которого можно стать хозяином своей судьбы.

Ни данный урок, ни весь курс не основаны на сентиментальных чувствах, но невозможно отрицать, что успех в его высочайшей и благороднейшей форме приводит в конечном счете к эмоциональному взгляду на человеческие взаимоотношения. Возможно, это старомодная идея, но не могу отделаться от мысли, что *ни один человек не может достичь успеха в его высочайшей форме без помощи искренней молитвы.*

Я не говорю, что вы должны обращаться к молитве как средству решения повседневных проблем, привлекающих непосредственное внимание; нет, в курсе, большинство читателей которого измеряет *успех* исключительно в долларах, я не зайду так далеко; но позвольте, по крайней мере, предложить, чтобы вы попробовали испытать молитву — после того как *все остальное не помогло вам достичь успеха.*

Пассивное отношение к Золотому Правилу не принесет результата; недостаточно просто верить в эту философию и в то же время не применять ее в своих отношениях с окружающими. Если хотите добиться результатов, нужно активно применять Золотое Правило.

Ничего не даст и провозглашение вашей веры в Золотое Правило, в то время как ваши действия свидетельствуют о другом. Иными словами, вы ничего не добьетесь, практикуя Золотое Правило, если в глубине души пытаетесь использовать универсальный закон как прикрытие своей алчной и эгоистичной натуры. Вы все равно себя выдадите.

Надо всегда помнить слова Эмерсона:

«Каждая неправда не только удар в сердце лжеца, но и удар по здоровью человеческого общества. Самая выгодная ложь со временем будет обложена разрушительным налогом; в то же время правдивость и откровенность окажутся лучшей тактикой, ибо вызывают ответную откровенность и правдивость, заставляют участников стать друзьями. Верьте людям, и они будут верны вам; обращайтесь с ними великодушно, и они проявят великодушие, даже если им придется сделать по отношению к вам исключение из своих правил».

Если хотите узнать, что происходит с человеком, полностью игнорирующим закон, на котором основано Золотое Правило, выберите в своей общине человека, о котором вам известно, что он стремится только к богатству и который не брезгует никакими способами достижения этого богатства. Изучите этого человека, и вы увидите, что в душе его нет тепла, в словах — нет доброты, на лице нет приветливого выражения. Он стал рабом своего стремления к богатству; он слишком занят, чтобы радоваться жизни, и слишком эгоистичен, чтобы помочь другим наслаждаться ею. Он ходит, дышит и говорит, но в сущности это не человек, а автомат. Однако многие такому человеку завидуют и хотели бы занять его положение, неразумно принимая его за успех.

Успеха без счастья не бывает, и ни один человек не может быть счастлив, не принося счастья другим.

Я не забываю о том, что изучающие этот курс интересуются материальным успехом, который можно измерить размерами банковского счета; поэтому мне кажется уместным напомнить, что все, кто сумеет подготовить философию своего бизнеса к поразительным переменам, происходящим в мире, извлекут из этого прибыль.

В честности нет никакой заслуги, если очевидно, что она — наиболее выгодная политика, когда предстоит выбор: либо стать ценным клиентом, либо отправиться в тюрьму за мошенничество. Но когда честность означает временные или постоянные материальные потери, тогда она становится высшим проявлением чести у всех, кто ее практикует. Такая честность приносит соответствующую награду в виде силы характера и достойной репутации.

Вы не можете совершить действие по отношению к другому человеку, не создав первоначально в своем сознании *мысль об этом действии, а мысль невозможно создать, не передав ее суть в подсознание, и она таким образом становится неотъемлемой частью вашего характера.*

Осознайте этот простой принцип, и вы поймете, что не можете позволить себе ненавидеть другого человека или завидовать ему. Вы поймете также, почему нельзя наносить ответный удар тем, кто проявил по отношению к вам несправедливость. Аналогично вы поймете смысл

призыва: «воздай добром за зло».

Чтобы еще яснее понять этот закон, выразим его в этическом кодексе, который могут принять все, кто хочет следовать Золотому Правилу.

МОЙ ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС

1. Я верю в Золотое Правило как основу человеческого поведения; поэтому я никогда не поступлю по отношению к другому так, как не хотел бы, чтобы поступили со мной, если бы мы поменялись положением.

2. Я буду честен, вплоть до мельчайших деталей, во всех своих взаимоотношениях с другими людьми, и не только из-за своего желания быть справедливым и честным, а потому, что стремление к честности проникнет в мое подсознание и придаст моему характеру необходимые качества.

3. Я прощу тех, кто несправедлив по отношению к мне, не думая о том, заслуживают ли они этого, потому что я понимаю закон, согласно которому такое прощение укрепляет мой характер и устраняет в подсознании последствия моих собственных проступков.

4. Я всегда буду справедлив, великодушен и честен по отношению к другим, даже если буду знать, что мои действия останутся незамеченными и невознагражденными, потому что понимаю и намерен использовать закон, согласно которому характер человека есть сумма его действий и поступков.

5. Время, которое можно было бы потратить на разоблачение слабостей и недостатков других людей, я с большей пользой затрачу на обнаружение и исправление собственных недостатков.

6. Я никогда не буду порочить других людей, каким бы заслуженным ни казалось это осуждение, потому что не хочу закреплять в своем подсознании деструктивные внушения.

7. Я признаю силу мысли как канала связи моего мозга с универсальным океаном мысли; я не стану пускать в этот океан деструктивные мысли, чтобы они не отравили сознание других людей.

8. Я подавлю обычную человеческую склонность к ненависти, зависти, эгоизму, ревности, злобе, пессимизму, сомнению и страху; ибо верю, что это семена, из которых вырастают величайшие беды мира.

9. Когда мое сознание не занято мыслями, связанными с достижением моей определенной главной цели в жизни, я сознательно заполню его мыслями о храбрости, вере в себя, доброй воле по отношению к другим, доброте, верности, любви к истине и справедливости, потому что верю: это семена, из которых произрастает все лучшее.

10. Я понимаю, что пассивная вера в разумность Золотого Правила не принесет добра ни мне, ни другим; поэтому я буду активно применять универсальное правило добра во всех своих взаимоотношениях с другими людьми.

11. Я понимаю закон, согласно которому все мои действия и мысли отражаются на моем характере; поэтому я буду тщательно следить за всем, что отражается на моем характере.

12. Я понимаю, что счастье возможно, только когда помогаешь другим; ни один добрый поступок не остается невознагражденным, даже если награда непрямая; поэтому я при первой же возможности буду стараться помогать другим.

Когда я оказываю другому человеку услугу или совершаю добрый поступок, в моем подсознании остается след моих усилий; это можно сравнить с зарядом электрической батареи. Если я совершу значительное число таких поступков, я выработаю позитивный динамичный характер, который будет привлекать ко мне людей, чей характер согласуется с моим.

Те, кого я привлеку, вознаградят меня за те добрые поступки и услуги, которые я оказал другим. Закон компенсации уравновесит чаши весов справедливости, возвратив мне результаты моих услуг совершенно из иного источника. Ваш характер — это суммарный результат ваших действий и мыслей!

Эта великая истина делает невозможным оказание полезных услуг или помощи другим без получения соотве-ствующего вознаграждения. Больше того, невозможно совершить деструктивный акт или создать деструктивную мысль, не поплатившись за это утратой соответствующего количества силы своей личности.

Позитивная мысль порождает *динамичную личность.* Негативная мысль рождает личность с противоположными качествами. Вам не нужно доказывать, что враждебные или недоброжелательные действия по отношению к другам людям приводят к ответным недоброжелательным действиям. Больше того, расплата обычно бывает немедленной и определенной. Точно так же не нужно доказывать, что вы добьетесь гораздо большего, если убедите других сотрудничать с вами. Если вы овладели восьмым уроком — о самоконтроле, вы теперь знаете, как влиять на окружающих, побуждая их действовать так, как вы хотите, — *через ваше собственное отношение к ним.*

Правило «око за око и зуб за зуб» основано на том же законе, что и Золотое Правило. Это закон возмездия, с которым мы все знакомы. Даже самый эгоистичный человек повинуется этому закону, *потому что не может поступить иначе*| Если я дурно говорю о вас, даже если говорю правду, вы не сможете думать обо мне с добром. Больше того, вы скорее всего ответите мне тем же. Но если я говорю о ваших положительных качествах, вы будете с добротой думать обо мне, а когда появится возможность, ответите мне добром во многих отношениях.

Помните, что *вашу репутацию* создают другие, но ваш *характер* создаете вы сами!

Вы, хотите, чтобы у вас была хорошая репутация, но не можете быть уверены в этом, потому что репутация вне вашего контроля, она в сознании других людей. Репутация — это то, что думают о вас другие. Совсем другое дело характер. Характер — это то, каковы вы на самом деле, это результат ваших мыслей и действий. Вы контролируете его. Вы можете сделать его сильным или слабым, хорошим или плохим. Если вы им удовлетворены и в глубине души считаете, что ваш характер безупречен, можете не беспокоиться о своей репутации, потому что характер никто, кроме вас самого, уничтожить не может, как невозможно уничтожить материю или энергию.

На протяжении пятнадцати лет я много времени уделял изучению причин разногласий между нанимателями и нанимаемыми. Я также получал информацию на эту тему от других людей, которые, как и я, изучают эту проблему.

Существует только одно решение, которое, будучи понято всеми участниками, привнесет

гармонию в хаос и установит совершенные взаимоотношения между трудом и капиталом. Это средство не является моим изобретением. Оно основано на великом универсальном законе природы. Это средство было сформулировано одним из великих людей нашего поколения в следующих словах:

«Капитал и труд необходимы друг другу. Их интересы так переплетены, что их невозможно оторвать друг от друга. В просвещенных и цивилизованных общинах они взаимозависимы. Если и существует какое-нибудь отличие, то капитал более зависим от труда, чем труд от капитала. Жизнь можно поддерживать без капитала. Животные, за немногими исключениями, не знают собственности и не заботятся о завтра, и Господь дает их нам как пример, достойный подражания. «Взгляните на птиц небесных, — говорит Он, — они не сеют, ни жнут, ни собирают в житницы; и Отец ваш Небесный питает их». Дикари живут без капитала. Огромные массы людей живут своим трудом день ото дня. Но ни один человек не может жить одним богатством. Он не может есть золото и серебро; не может одеться в ценные бумаги и сертификаты. Без труда капитал ничего сделать не может, и *его единственная ценность заключается в способности покупать труд или его результаты.* Он сам по себе продукт труда. Поэтому у него нет оснований приписывать себе несуществующее значение. Тем не менее, хотя капитал полностью зависит от труда, он является существенным фактором прогресса человечества.

Капитал — друг труда и необходим для существования экономики и справедливого распределения. Он может стать и часто становится страшным врагом, если применяется исключительно в эгоистических интересах; но основная его масса более расположена к счастью человечества, чем обычно полагают. Капитал невозможно использовать, не помогая — прямо или косвенно — работающим. Мы думаем о том зле, которому подвергаемся, но позволяем добру оставаться незамеченным. Мы думаем о зле, которое могут устранить большие средства, думаем о комфорте, которое они способны предоставить, но не змечаем того добра, которым пользуемся и которое было бы невозможно без капитала. Разумно верно оценивать не только зло, от которого мы страдаем, но и получаемое добро.

Сегодня часто говорят, что богатые все больше богатеют, а бедные беднеют; но если учесть все то, чем располагает человек, есть все основания усомниться в этом утверждении. Верно, что богатые постоянно становятся богаче. Но так же справедливо, что и условия труда рабочих непрерывно улучшаются. *Сегодня обычный рабочий располагает удобствами и комфортом, которых не могло быть сто лет назад у принцев.* Он лучше одет, у него больше пищи, и пища эта разнообразней, у него более комфортабельное жилище, есть множество домашних удобств и рабочих приспособлений, которые несколько лет назад нельзя было купить ни за какие деньги. Император не мог путешествовать с таким комфортом, легкостью и скоростью, как сегодня обычный рабочий. Ему может показаться, что он одинок и ему никто не помогает. Но на самом деле у него целая армия слуг, постоянно готовых выполнять его желания. Чтобы получить самый обычный обед, какой есть, за немногими исключениями, у большинства мужчин и женщин наших дней, нужна огромная армия людей. Каждый находится на своем месте и выполняет свою работу, получая за это плату. Он работает на вас, служит вам так же верно и эффективно, как если бы был вашим наемным работником и получал свою плату от вас. В свете этих фактов, которые должны признать все, мы можем яснее увидеть, что каждый, кто выполняет полезную работу, является общественным благотворителем, и мысль об этом должна облагораживать работу и работника. Мы все связаны друг с другом. Богатые и бедные, образованные и неграмотные, сильные и слабые, все мы сплетены одной социальной и общественной паутиной. Вред для одного — вред для всех, помощь одному — помощь всем.

Капитал открывает новые возможности для труда. Он разнообразит труд и предоставляет

каждому более широкое поле деятельности, позволяет найти работу, к которой каждый более склонен и подготовлен. Трудно подсчитать, какое количество новых видов труда создали железные дороги, пароходы, телеграф и машиностроение. Капитал также вкладывается в достижения интеллектуальной и духовной культуры. Печатаются книги по постоянно уменьшающимся ценам, и наши большие издательства делают доступными для самого скромного рабочего глубочайшие мысли мира. Нет лучшего примера преимуществ, которые получает обычный рабочий от капитала, чем ежедневная газета. За два-три цента вся история мира за прошедшие двадцать четыре часа доставляется к каждой двери. Рабочий, отправляясь на работу или с работы в удобном вагоне, может посетить все уголки мира и получить лучшее представление о событиях, чем если бы сам там присутствовал. Сражение в Китае или в Африке, землетрясение в Испании, взрыв динамита в Лондоне, дебаты в Конгрессе, борьба людей с пороками в общественной и частной жизни, просвещение неграмотных, помощь нуждающимся и всеобщее усовершенствование человечества — все предстает перед ним в сжатом виде и делает его равным с королями и королевами, святыми и мудрецами, с людьми, живущими в любых условиях. Думаете ли вы, читая утреннюю газету, сколько людей выполняло ваши поручения, собирало для вас сведения во всех концах земли и передавало в удобной для вас форме? Требуются миллионные вложения и работа тысяч людей, чтобы выпустить эту газету и доставить к вашей двери. И сколько стоило вам все это? Несколько центов.

Если капитал — благословение для труда; если он может быть использован только при помощи труда и все ценности извлекает из него, — как может между ними существовать конфликт? Его бы не было, если бы и капиталист, и рабочий действовали в соответствии с гуманистическими и христианскими принципами. Но они так не действуют. Ими руководят принципы негуманистические и нехристианские. Каждая сторона пытается за меньший вклад получить большую выгоду. Капитал стремится к большим прибылям, труд — к высоким зарплатам. Интересы капиталиста и рабочего приходят в противоречие. В этой борьбе капитал имеет преимущества и пользуется ими. Он требует и получает львиную долю прибыли. Он презирает слугу, которому обязан своим обогащением. Он рассматривает рабочего как прислужника, как раба, чьи права не должны учитываться и который не имеет права на счастье. Он побуждает законодателей принимать законы в свою пользу, субсидирует правительство и пользуется его властью в своих целях. Капитал был господином, а труд — слугой. Пока слуга оставался смирным и послушным, пока он довольствовался тем, что дает ему господин, конфликта не было. Но сервильное, подчиненное и безнадежное положение труда подходит к концу. Труд приобрел силу и интеллект; он понял, что имеет право на уважение, и начинает собирать силы для борьбы за это право.

Рабочие и капиталисты противостоят друг другу, подобно двум враждующим армиям, готовые в любое время возобновить конфликт. *И он, несомненно, возобновится и будет продолжаться с переменным успехом до тех пор, пока обе стороны не обнаружат, что они ошибались, что их интересы взаимны и могут быть обеспечны только при сотрудничестве и признании за каждым права на то, что он заслуживает.* Капиталист и рабочий должны пожать друг другу руки над бездонной пропастью, в которую было брошено много богатства и труда.

Как добиться такого примирения — этот вопрос сегодня занимает умы многих умных и хороших людей по обе стороны. Разумное и беспристрастное законодательство, несомненно, станет важным средством в сдерживании слепых страстей и в защите всех классов от ненасытной алчности; и долг каждого человека — приложить все старания, чтобы обеспечить такое законодательство и в штате, и на национальном уровне. Большое влияние будут иметь рабочие организации, которые защищают права рабочих и обеспечивают им лучшие условия труда. По мере того как действия таких организаций будут становится все более разумными и

твердыми, а требования — основанными на *справедливости и человечности,* влияние их будет усиливаться. Насилие и угрозы ни к чему хорошему не приведут. Динамит — в виде взрывчатки или в виде свирепой и неразумной страсти — не залечит раны и не подавит враждебные чувства. Несомненно, самое мудрое и практичное средство из ныне существующих, которое позволит установить дружеские отношения между враждебными сторонами и обеспечить справедливость для обеих, — это третейский суд.

Существует принцип универсального воздействия, который должен соблюдаться во всех успешных попытках привести эти два великих фактора человеческого счастья, которые сегодня враждуют друг с другом, в гармоничное состояние. Этот принцип — не мое открытие. Он воплощает мудрость выше человеческой. Его нетрудно понять и применить. Ребенок может его понять и действовать в соответствии с ним. Он универсален в своих применениях, и последствия его благотворны. Он облегчит бремя труда и увеличит вознаграждение за него. Он обеспечит безопасность капиталу и сделает его более продуктивным. Это просто Золотое Правило, выраженное в Евангелии от Матфея в следующих словах: *«Итак, во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними, ибо в этом закон и пророки».*

У рабочего и капиталиста есть взаимные и общие интересы. Ни одна сторона не может постоянно процветать, если не процветает другая. Это части одного тела. Если труд — это рука, то капитал — кровь. Лишите руку крови, и она утратит свою силу. Уничтожьте руку, и кровь становится бесполезной. Пусть они заботятся друг о друге к общей выгоде. *Пусть каждый руководствуется Золотым Правилом как путеводителем,* и вся вражда будет устранена, все конфликты разрешатся, труд и капитал рука об руку будут делать свою работу и получать справедливое вознаграждение».

НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ

Разговор с автором после урока

Откладывание лишает вас возможностей. Известно, что ни один великий лидер не страдал привычкой к откладыванию. Вам повезло, если **честолюбие** толкает вас к действиям, не позволяя дрогнуть или повернуть назад, как только вы приняли **решение** двигаться вперед. Секунду за секундой отсчитывают часы — это **время** соревнуется с вами. Откладывание означает поражение, потому что ни один человек не может позволить себе потерять ни секунды **времени. Время** — опытный работник, который залечивает раны неудач и разочарований и извлекает капитал из всех ошибок и поражений, но оно благоприятствует только тем, кто никогда не откладывает и всегда действует после принятия решения. Жизнь — это большая шахматная доска. И игрок на противоположной стороне — **время.**

Если вы колеблетесь, вас снимут с доски. Если вы продолжаете движение, вы выигрываете. Единственный подлинный капитал — это **время,** но оно становится капиталом, когда им пользуются. Если бы вы вели подсчеты времени, зря потраченного за один день, вы были бы потрясены.

Ход за ходом Время снимает с доски фигуры мистера Среднего Человека, пока он не оказывается загнанным в угол, где Время снимает и его самого, какой бы ход он ни сделал. В угол его загнала НЕРЕШИТЕЛЬНОСТЬ.

Спросите любого опытного продавца, и тот ответит вам, что нерешительность — бросающаяся в глаза слабость большинства людей. Каждый продавец знаком с затрепанной

отговоркой: «Я подумаю». Это последняя оборонительная линия тех, кто не имеет мужества сказать ни да, ни нет.

Такие люди не могут решить, какой ход сделать. А пока Время загоняет их в угол, из которого им уже не выбраться.

Нерешительность толкает миллионы людей к поражениям. И наоборот!

Уолт Дисней рисовал в Чикаго рекламу и был на пути к успеху в этой области, когда у него возникла идея. Он направился на Запад с твердым решением создать новый вид развлечений. Миллионы посетителей Диснейлендов по всему миру могут рассказать остальную часть этой истории.

Мартин У. Литтлтон был бедным мальчишкой, до двенадцати лет не ходившим в школу. Однажды отец взял его с собой в суд в одном из южных городов, где знаменитый адвокат защищал убийцу. Речь произвела такое впечатление на мальчика, что он схватил отца за руку и сказал: «Папа, когда-нибудь я стану лучшим адвокатом Америки». И он стал выдающимся адвокатом, потому что принял РЕШЕНИЕ им стать.

Уильям Ригли-младший, принял решение посвятить всю свою деловую карьеру производству и продаже пятицентовых пакетиков жевательной резинки. Это решение принесло ему миллионы.

Генри Форд принял решение собирать и продавать людям надежный и дешевый автомобиль, который был бы всем по средствам. Это решение сделало Форда одним из самых влиятельных людей в мире и принесло миллионам возможность путешествовать.

У всех этих людей были две выдающиеся особенности: ОПРЕДЕЛЕННАЯ ЦЕЛЬ и твердая РЕШИМОСТЬ претворить эту цель в действительность. Ничто не может остановить РЕШИТЕЛЬНОГО человека!

Понаблюдайте за окружающими и убедитесь: ПРЕУСПЕВАЮТ ТЕ, КТО ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЯ БЫСТРО И ЗАТЕМ ТВЕРДО ИХ ПРИДЕРЖИВАЕТСЯ.

Кем бы вы ни были, чем бы ни занимались, вы играете в шахматы с ВРЕМЕНЕМ! И всегда ваш ход следующий. Делайте его быстро и решительно, и Время отнесется к вам благосклонно. Стойте на месте, и Время смахнет вас с доски.

Вы не можете всегда делать верный ход, но если вы сделаете достаточно ходов, вы используете закон вероятности и наберете большое количество очков, прежде чем великая игра ЖИЗНИ закончится.

Думай и богатей

МЫСЛЬ - ЭТО РЫЧАГ

Человек, который «придумал», как стать партнером Томаса Эдисона

Поистине мысль — это рычаг и мощный рычаг, если сочетается с определенностью цели, настойчивостью и жгучим стремлением овеществить свои замыслы в богатстве и иных материальных объектах.

В свое время Эдвин С. Барнс обнаружил, как справедливо утверждение, что люди богатеют, когда думают. Открытие пришло к нему не сразу. Оно приходило постепенно и начиналось со жгучего желания стать деловым партнером великого Эдисона. Это было совершенно *определенное* желание: он хотел работать с Эдисоном, а не на него. Внимательно прочитайте описание того, как он добился осуществления своего желания, и вы лучше поймете принципы, ведущие к обладанию богатством.

Когда это желание, или мысленный импульс, возникло у него в сознании, перед ним стояли два препятствия. Он не был знаком с Эдисоном, и у него не было денег, чтобы заплатить за железнодорожный билет до города Ориндж в Нью-Джерси. Этих препятствий было бы достаточно для того, чтобы тысячи людей отказались от своего желания. Но желание Барнса не было обычным!

ИЗОБРЕТАТЕЛЬ И «БРОДЯГА»

Барнс явился в лабораторию Эдисона и заявил, что хочет стать партнером изобретателя. Вспоминая много лет спустя о своей первой встрече с Барнсом, Эдисон писал: «Он выглядел обыкновенным бродягой, но *было что-то такое в выражении его лица, что свидетельствовало: он намерен добиться того, за чем явился.* По своему многолетнему опыту общения с людьми я знаю, что когда человек чего-то действительно хочет, хочет настолько сильно, что готов поставить все свое будущее на карту, он обязательно победит. Я дал ему возможность, о которой он просил, потому что видел: *он принял решение не отступать, пока не добьется успеха.* Последующие события показали, что я не ошибся».

Не наружность молодого человека обеспечила ему доступ к Эдисону — она явно была против него. Важно было только то, что он *думал*.

Барнс не сразу стал партнером Эдисона. Он только получил возможность работать в его лаборатории и за очень невысокую плату.

Проходили месяцы. Внешне не происходило ничего такого, что приблизило бы Барнса к заветной цели — той, которая была для него самой главной. Но что-то необыкновенно важное происходило в сознании Барнса. Его желание стать деловым партнером Эдисона все усиливалось.

Психологи правильно утверждают, что «когда человек к чему-то готов, это отражается в его наружности». Барнс был готов стать деловым партнером Эдисона; больше того, он намерен был «оставаться готовым», пока не получит то, что хочет.

Он не сказал себе: «Что толку тут оставаться? Какая разница? Пожалуй, я передумаю и займусь торговлей». Нет, он говорил: «Я приехал сюда, чтобы работать с Эдисоном, и я добьюсь своего, даже если на это уйдет вся жизнь». Он действительно так думал! И его бульдожья хватка, его стремление достичь своей цели были словно созданы для того, чтобы смести все препятствия и добиться того, к чему он стремился.

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЯВЛЯЕТСЯ В ЗАМАСКИРОВАННОМ ВИДЕ

Когда возможность возникла, она появилась в другом облике и совсем не с той стороны, с

какой ожидал ее Барнс. Такова одна из уловок возможности. У нее есть коварная привычка проскользнуть через заднюю дверь, и часто она является в виде неудачи или временного поражения. Может быть, именно поэтому многие ее не узнают.

Эдисон как раз усовершенствовал свое новое изобретение, известное как фонограф — аппарат Эдисона для диктовки. Его торговые представители не проявили энтузиазма по поводу этого устройства. Они считали, что продать его удастся только с большими усилиями. Варне же увидел тут свою возможность. Она появилась незаметно, представ в виде странного аппарата, который не заинтересовал никого, кроме Барнса и самого изобретателя.

Варне знал, что сумеет продать эту новинку. Он предложил свои услуги Эдисону и получил возможность продавать фонограф. И делал это так успешно, что Эдисон заключил с ним контракт на продажу аппаратов по всей стране. Благодаря этой операции Варне разбогател, но он сделал кое-что гораздо более значительное. Он доказал, что действительно можно «думая богатеть».

Не знаю, сколько денег принесло Барнсу исполнение его желания. Может, два или три миллиона долларов, но сумма, какой бы она ни была, кажется не столь уж важной по сравнению с осознанием главной истины: *неощутимый мысленный импульс может быть преобразован в материальные богатства.*

Варне буквально «вымыслил» свое партнерство с великим Эдисоном. Он создал свое состояние с помощью мысли. У него не было ничего, кроме способности понять, чего он хочет, и решимости не отказываться от своего желания, пока оно не осуществится.

В ТРЕХ ФУГАХ ОТ ЗОЛОТА

Одна из наиболее распространенных причин неудач — прекращение борьбы после временного поражения. Каждый человек раньше или позже совершает такую ошибку.

Дядя Р.Ю. Дарби заразился золотой лихорадкой в дни, когда все стремились к золоту; он отправился на запад, чтобы найти золото и разбогатеть. Он никогда не слышал, что *с помощью мысли люди добыли гораздо больше золота, чем выкопали его из земли.* Он сделал заявку и принялся работать кайлом и лопатой.

После многих недель труда он был вознагражден открытием золотой жилы. Чтобы извлечь золото на поверхность, понадобилось оборудование. Дядя постарался замаскировать свой шурф, вернулся домой, в Уильямсбург, штат Мэриленд, рассказал своим родственникам и нескольким соседям о своей удаче. Вместе они собрали деньги на необходимое оборудование и его транспортировку. Дядя вместе с Дарби вернулись к жиле.

Первый вагон руды был добыт и отправлен на переплавку. Выход золота доказал, что месторождение — одно из богатейших в Колорадо! Еще несколько таких вагонов, и можно будет рассчитаться с долгами. А потом начнутся прибыли.

Снова заработали буры! Надежды Дарби и дяди взлетели вверх! Но тут кое-что произошло. Исчезла золотая жила! Они пришли к концу радуги, а горшка с золотом там не оказалось. Они бурили, отчаянно пытались отыскать жилу снова — но все напрасно.

Наконец они решили прекратить работать.

Продали механизмы на лом за несколько сотен долларов и вернулись поездом домой. Тот, кто

купил оборудование, пригласил горного инженера взглянуть на вьфаботку и произвести кое-какие расчеты. Инженер предположил, что владельцы шахты потерпели неудачу, потому что ничего не знали о «ложных жилах». Его расчеты показали, что жила вновь будет найдена на расстоянии в три фута от того места, где Дарби прекратил бурение. И так оно и оказалось!

Тот, кто купил оборудование на лом, заработал на этой шахте миллионы долларов, потому что знал достаточно, чтобы посоветоваться со специалистом, прежде чем сдаваться.

Я НИКОГДА НЕ ПРЕКРАЩУ ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО ГОВОРЯТ

Впоследствии мистер Дарби во много раз перекрыл свои потери, когда сделал открытие, что желание можно преобразовать в золото. Открытие он сделал, занявшись страхованием жизни.

Помня, как он потерял состояние, остановившись в трех футах от золота, Дарби извлек прибыль из этого опыта на своем новом поле деятельности, сказав себе: «Я остановился в трех футах от золота, но больше я никогда не остановлюсь *из-за того, что люди говорят "нет ",* когда я предлагаю им застраховать жизнь». Дарби стал одним из тех немногих, кому удавалось ежегодно продавать страховых полисов на миллион долларов и больше. Своей «навязчивостью» он обязан был уроку, который приобрел из-за «способности сдаваться» во время истории с золотой шахтой.

Прежде чем в жизнь любого человека придет успех, этот человек обязательно столкнется с неудачами и временными поражениями. Когда встречаешься с неудачей, легче всего и логичней всего прекратить старания. И большинство именно так и поступает. Свыше пятисот человек, добившихся выдающихся успехов, говорили автору, что величайшие достижения приходили к ним как раз через шаг после того пункта, в котором большинство отказывалось от усилий. Неудача — это коварный хитрец с острым чувством иронии. Она радуется, ставя подножку человеку за шаг до успеха.

УРОК НАСТОЙЧИВОСТИ ЦЕНОЙ В ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ

Вскоре после того как мистер Дарби получил ученую степень в «Университете ударов судьбы» и решил использовать свой опыт золотодобычи, ему повезло: он убедился, что «нет» вовсе не всегда означает нет.

Однажды он помогал дяде молоть зерно на его старомодной мельнице. (Дядя владел большой фермой, на которой работало множество цветных испольщиков.) Дверь неслышно открылась, вошла маленькая девочка, дочь одного из работников, и остановилась.

Дядя поднял голову и грубо рявкнул:

— Чего тебе? Девочка робко ответила:

— Мама послала меня за пятьюдесятью центами.

— Я тебе ничего не дам, — сказал дядя. — Беги домой.

— Да, сэр, — ответила девочка. *Но не шевельнулась.* Дядя так был занят работой, что не заметил этого. Но потом поднял голову и опять увидел девочку. Он заорал на нее:

— Я тебе сказал: иди домой! Убирайся, а то я тебе покажу!

— Да, сэр, — сказала девочка. *И опять не двинулась с места.*

Дядя опустил мешок с зерном, которое собирался высыпать в бункер, схватил доску от бочки и со свирепым выражением направился к девочке.

Дарби затаил дыхание. Он был уверен, что станет свидетелем жестокой расправы. Он хорошо знал крутой нрав своего дядюшки.

Когда дядя подошел к девочке, она быстро сделала шаг навстречу, посмотрела ему в глаза и изо всех сил завопила:

— Маме нужны пятьдесят центов!

Дядя остановился, целую минуту смотрел на нее, потом положил доску на пол, сунул руку в карман, достал полдоллара и дал девочке.

Девочка взяла деньги и медленно попятилась к двери, не отрывая взгляда от человека, *которого только что победила.* После того как она ушла, дядя сел на бочку и больше десяти минут смотрел в пространство. Он с каким-то даже благоговением размышлял над тем, как его «обошли».

Мистер Дарби тоже размышлял. Впервые в жизни он увидел, как цветной ребенок сознательно взял верх над взрослым белым. Как это она сделала? Что случилось с дядей, что заставило его забыть свою свирепость и стать послушным, как ягненок. Эти и другие аналогичные вопросы возникли в сознании мистера Дарби, но только несколько лет спустя он нашел на них ответ, когда рассказал эту историю мне.

Как ни странно, он рассказал об этом происшествии на старой мельнице — на том самом месте, где его дядя потерпел поражение.

НЕОБЫКНОВЕННАЯ ВЛАСТЬ РЕБЕНКА

И вот, рассказав мне в затхлой старой мельнице историю этого необычного поединка, мистер Дарби спросил:

— Что вы об этом скажете? Какую необыкновенную силу использовал этот ребенок, чтобы так отделать моего дядю?

Ответ на этот вопрос можно найти в настоящей книге. Ответ этот полный и законченный. Он содержит все необходимые подробности и инструкции, которых вполне достаточно, чтобы использовать ту же самую силу, что принесла победу девочке.

Будьте внимательны, и вы увидите ту самую необыкновенную силу. Какие-то проблески ее вы встретите в следующей главе. В процессе чтения вы обнаружите мысли, которые ускорят вашу восприимчивость и дадут в ваше распоряжение ту самую непобедимую силу, чтобы вы могли ею воспользоваться в своих целях. Осознание этой силы может прийти к вам в виде одной идеи. Или в виде подробного плана, или в облике цели. Оно может вернуть вас к какому-то опыту прошлого, когда вы испытали поражение, и вы усвоите урок, с помощью которого компенсируете все утраченное.

После того как я объяснил мистеру Дарби, какую силу неосознанно использовала маленькая цветная девочка, он обратился к опыту тридцати лет своей работы страхового агента и

откровенно признал, что в какой-то степени своим успехом обязан уроку, преподанному девочкой.

Мистер Дарби сказал:

— Всякий раз как клиент пытался отделаться от меня, не заключив договор, я вспоминал девочку на старой мельнице, видел ее вызывающий взгляд и говорил себе: «Я уговорю его». Большую и лучшую часть договоров я заключал тогда, когда мне говорили «нет».

Он также вспомнил свою ошибку, когда остановился в трех футах от золота.

— Но на самом деле это было замаскированное благословение, — сказал он. — Этот случай научил меня не сдаваться, как бы тяжело ни было. Такой урок был мне необходим, чтобы достичь успеха.

Эту историю,мистера Дарби и его дяди, историю маленькой цветной девочки и золотой шахты, несомненно, прочтут сотни людей, зарабатывающих на жизнь продажей страховых полисов, и всем им автор хотел бы передать то, что извлек мистер Дарби из этого опыта и что помогло ему продавать полисов больше чем на миллион долларов ежегодно.

Истории, которые случились с мистером Дарби, буднично просты, но в них ответ на многие вопросы, задаваемые жизнью; поэтому для него они так же важны, как сама жизнь. Эти два драматических эпизода принесли ему огромную пользу, *потому что он проанализировал, их* и извлек необходимый урок, который в них заключался. Но что сказать о человеке, у которого не находится ни времени, ни склонности анализировать свои неудачи в поисках знаний, ведущих к успеху? Где и как постигнет он искусство превращения поражений в точки опоры, ведущие к успеху? Для ответа на эти вопросы и написана данная книга.

ВСЕ, ЧТО НУЖНО, – ЭТО ОДНА ГЛУБОКАЯ ИДЕЯ

Для ответа на эти вопросы мы сформулировали тринадцать принципов, но помните, когда будете читать, что ответ, который ищете вы, размышляя о странностях жизни, может быть найден *в вашем собственном сознании,* в какой-нибудь идее, плане или цели, которые возникнут у вас во время чтения.

Одна здравая идея — вот все, что необходимо для достижения успеха. Принципы, описанные в данной книге, содержат способы, помогающие вынашиванию плодотворных идей.

Прежде чем углубиться в описание этих принципов, мы считаем необходимым отметить вот что. Когда человек начинает богатеть, состояние нередко прирастает в таком темпе, *что поневоле задумываешься, где же оно скрывалось все прошлые трудные годы.*

Это поразительное утверждение, тем более если мы вспомним распространенное представление о том, что богатство приходит только к тем, кто работает долго и трудно. Но когда вы начнете думать и богатеть, то заметите, что богатство прежде всего связано с состоянием ума, с определенностью цели, но совсем или почти совсем не связано с тяжелой работой. И поэтому вы, и всякий человек должны задуматься над тем, как достичь состояния ума, позволяющего приобрести богатство. Я двадцать лет исследовал этот вопрос, потому что мне тоже хотелось узнать, «как богатые становятся богатыми».

Как только вы овладеете принципами этой философии и начнете следовать инструкциям по использованию этих принципов, вы заметите, как ваш финансовый статус начнет

повышаться и все, к чему бы вы ни прикоснулись, приносит вам прибыль. Невозможно? Вовсе нет!

Одна из главных слабостей человечества — зациклен-ность среднего человека на слове «невозможно». Этот человек знает все правила, которые не действуют. Знает все то, что «невозможно сделать»… Но эта книга написана для других, — для тех, кто ищет способы и приемы, уже принесшие кому-то успех, для тех, кто готов рискнуть всем при использовании этих приемов.

Успех приходит к тем, кто на него настроен, кто мыслит категориями успеха.

Поражение ждет тех, кто позволяет себе настроиться на поражение, мыслить его категориями.

Цель этой книги — помочь тем, кто хочет перестроить свое сознание с категорий поражения на категории успеха.

Другая слабость, свойственная слишком многим, заключается в привычке судить обо всем и обо всех по собственным впечатлениям и верованиям. Некоторые читатели посчитают, что не сумеют «думать и богатеть», потому что их мысли сформировались в условиях нищеты, несчастий, неудач и поражений.

Эти люди напоминают мне китайца, который приехал в Америку, чтобы получить американское образование. Он учился в Чикагском университете. Однажды президент колледжа Харпер встретил в кампусе этого молодого человека с Востока и задержался, чтобы поболтать с ним несколько минут. Он спросил, что ему показалось самой заметной чертой американцев.

— Конечно, странный разрез ваших глаз! — воскликнул студент. — У вас глаза не косые.

Что можно сказать об этом китайце?

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем. Мы неразумно считаем, что наша собственная ограниченность — мера всего. Конечно, глаза у другого не «косые». Они просто не такие, как у нас.

«НЕВОЗМОЖНЫЙ» ВОСЬМИЦИЛИНДРОВЫЙ МОТОР ФОРДА

Когда Генри Форд решил производить свой знаменитый автомобиль «V-8», он захотел, чтобы все восемь цилиндров двигателя располагались в одном блоке. И отдал соответствующее распоряжение своим инженерам. Сделали чертеж двигателя, и все до одного инженеры пришли к выводу, что совершенно невозможно создать восьми-цилиндровый двигатель в одном блоке. Форд сказал:

— Все равно сделайте.

— Но это невозможно! — сказали ему.

— Работайте, — приказал Форд, — и не прекращайте работу, пока не добьетесь успеха, сколько бы это ни стоило.

Инженеры принялись за работу. Им ничего иного не оставалось, если они хотели продолжать

работать в компании Форда. Прошло шесть месяцев, и никакого результата. Еще шесть месяцев — то же самое. Инженеры испробовали все мыслимые подходы, чтобы выполнить приказ, но двигатель по-прежнему казался невозможным!

Через год Форд справился, как идут дела, и ему опять сообщили, что исполнить его приказ невозможно.

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

Инженеры снова взялись за работу, и тут, словно по волшебству, им удалось раскрыть тайну. Решимость Форда снова одержала победу!

Возможно, эта история рассказана не совсем точно, но суть ее передана верно. Вы, те, кто намерен думать и богатеть, извлеките из нее тайну миллионов Форда, если сможете. Далеко заглядывать не придется.

Форд добивался успеха, потому что он понимал принципы успеха и умел их применять. Один из этих принципов — желание; знание того, чего ты хочешь. Запомните эту историю и отметьте строки, в которых описана причина удивительных достижений Форда. Если вы сможете это сделать, — вы сумеете достичь таких же успехов почти в любой сфере.

ПОЧЕМУ ВЫ «ХОЗЯИН СОБСТВЕННОЙ СУДЬБЫ»

Когда Хенли написал пророческие строки: «Я хозяин своей судьбы, я капитан своей души», он, вероятно, хотел сказать, что все мы хозяева своей судьбы и капитаны своей души, потому что у нас есть способность контролировать свои мысли.

Наверно, он хотел сказать, что мысли магнетизируют сознание и что при помощи средств, которые нам непонятны, этот «магнит» притягивает к нам силы, людей, жизненные обстоятельства, которые гармонируют с природой наших доминирующих мыслей.

Возможно, он хотел сказать нам, что прежде чем мы сможем разбогатеть, мы должны намагнитить свое сознание интенсивным желанием богатства, должны мысленно «настроиться на богатство» таким образом, чтобы стремление к нему заставило нас составлять определенные планы его приобретения.

Но, будучи поэтом, а не философом, Хенли высказал эту великую мысль в поэтической форме, предоставив своим последователям философски интерпретировать его строки.

В унисон поэту можно сказать, что принципы, описанные в этой книге, содержат в себе тайну овладения собственной экономической судьбой.

ПРИНЦИПЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ ИЗМЕНИТЬ ВАШУ СУДЬБУ

Теперь мы готовы рассмотреть первый из этих принципов. Сохраняйте непредубежденность и помните во время чтения, что эти принципы — не изобретение одного человека. Они действовали в жизни многих. И вы можете тоже использовать их для своей выгоды. Вы увидите, что сделать это нетрудно. В свое время я произнес речь по случаю присуждения степеней выпускникам Салемского колледжа в штате Западная Вирджиния. Я так наглядно изложил принцип, описанный в следующей главе, что один из выпускников сделал его частью своей жизненной философии. Молодой человек стал конгрессменом и важным лицом в администрации президента. Он написал мне письмо, в котором так четко изложил свою

оценку принципа, описанного в следующей главе, что я решил в качестве вступления к этой главе напечатать его письмо.

Мой дорогой Наполеон!

Моя работа в качестве члена Конгресса дала мне возможность вдуматься в проблемы множества мужчин и женщин, и я пишу это, чтобы дать совет, который может оказаться полезен тысячам достойных людей.

Когда я заканчивал Салемский колледж, вы обратились с речью к выпускникам. В этой речи вы заронили в мое сознание мысль, которой я обязан возможностью служить жителям своего штата и которой буду обязан всеми своими успехами в будущем, если добьюсь их.

Я помню так, словно это было вчера, удивительно яркое описание метода, с помощью которого Генри Форд, почти не имевший образования, без единого доллара, без влиятельных друзей, поднялся к грандиозным высотам. Еще до того как вы кончили свое выступление, я принял решение, что и сам добьюсь высокого положения, какие бы препятствия при этом ни пришлось преодолеть.

В этом году и в следующие несколько лет тысячи молодых людей кончат обучение. Каждый из них нуждается в той же поддержке и одобрении, которые я получил от вас. Они хотят знать, где повернуть, что делать, с чего начать жизнь. Вы можете сказать им это, потому что уже помогли решить проблемы многих-многих людей.

В Америке наших дней тысячи людей хотели бы знать, как превратить свои мысли в деньги, людей, которые должны начинать с нуля и возместить потом понесенные потери. Если кто-то и может им помочь, то это вы.

Если вы напечатаете книгу, я хотел бы получить первый вышедший экземпляр с вашим автографом.

С наилучшими пожеланиями, искренне ваш Дженнингс Рендолф

Через тридцать пять лет после той речи я имел удовольствие снова выступать в Салемском университете на церемонии присуждения степени бакалавра. В тот раз я стал почетным доктором литературы Салемского университета.

Все эти годы я наблюдал за тем, как Дженнингс Рен-долф стал руководителем одной из ведущих авиакомпаний страны, а потом и вдохновенным оратором и сенатором от Западной Вирджинии.

Все, что может представить себе человек, все, во что он верит, — все это достижимо

ЖЕЛАНИЕ

Стартовый пункт всех достижений

Первый шаг к богатству

Когда много лет назад Эдвин С. Варне выбрался из товарняка в городе Ориндж, Нью Джерси,

он внешне напоминал бродягу, но *мысли у него были королевские*^.

Идя по железнодорожным путям в контору Томаса А. Эдисона, он напряженно думал. Он мысленно представлял себе, как стоит перед Эдисоном. Слышал, как просит мистера Эдисона дать ему возможность сделать то, что стало самым одержимым стремлением его жизни — жгучим стремлением быть деловым партнером великого изобретателя.

Стремление Барнса было не надеждой. Оно было желанием. Это было острое, пульсирующее стремление, превосходившее все остальное. Оно было совершенно определенным.

Через несколько лет Эдвин С. Варне снова встретился с Эдисоном в том самом кабинете, в котором впервые увиделся с изобретателем. На этот раз его желание осуществилось. *Он стал партнером Эдисона.* Главная мечта его жизни превратилась в реальность.

Варне добился успеха, потому что выбрал определенную цель, вложил в нее всю свою энергию, всю силу воли, все усилия, все, чем располагал.

ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ СЖЕГ ЗА СОБОЙ МОСТЫ

Прошло пять лет, прежде чем появилась возможность, которой он искал. Для всех, кроме него самого, он был всего лишь еще одной спицей в колесе бизнеса Эдисона, но в своем собственном сознании он стал партнером Эдисона с той самой минуты, с того самого дня, как стал здесь работать.

Это замечательная иллюстрация силы определенного желания. Барнс добился своего, потому что хотел стать деловым партнером Эдисона больше всего в жизни. Он разработал план для достижения этой цели. Но при этом он сжег за собой все мосты. Он был одержим своим желанием, и оно стало навязчивой идеей всей его жизни — а потом и реальностью.

Отправляясь в Ориндж, он не говорил себе: «Я попытаюсь уговорить Эдисона дать мне какую-нибудь работу». Он сказал: «Я увижусь с Эдисоном и внушу ему, что хочу стать его партнером».

Он не говорил: «Я не пренебрегу другой возможностью, если она подвернется, а от Эдисона я не получу, что хочу». Он сказал: «Есть только одно в мире, что мне нужно и чего я намерен добиться. Я хочу стать деловым партнером Эдисона. Я сжигаю за собой все мосты и ставлю все свое будущее на карту во имя осуществления этого желания».

Он не оставил для себя пути к отступлению. Ему нужно было победить или погибнуть!

Вот и вся история успеха Барнса!

ПРИШПОРЬ СЕБЯ

Некогда великий полководец оказался в ситуации, когда нужно было принять решение, обеспечивающее победу в сражении. Он должен был со своей армией выступить против могущественного противника, у которого была превосходящая по численности армия. Он посадил своих солдат на корабли, приплыл в страну врага, высадил людей, выгрузил оружие, а потом приказал сжечь корабли, на которых они приплыли. Обращаясь к своим солдатам перед первым сражением, он сказал: «Вы видите, что наши корабли в огне. Это значит, что мы можем покинуть этот берег живыми, только если победим. У нас нет выбора: *мы должны победить, иначе погибнем]»* И они победили.

Всякий, кто стремится победить в любом деле, должен быть готов сжечь свои корабли и отрезать себе пути к отступлению. Только так пришпорив себя, можно воспламенить свое сознание жгучим желанием победы, необходимым для успеха.

Наутро после великого чикагского пожара группа торговцев стояла на Стейт-стрит, глядя на дымящиеся руины своих магазинов. Торговцы решали, стоит ли восстанавливать магазины или лучше оставить Чикаго и начать дело заново в более перспективных районах страны. И все, кроме одного, решили покинуть Чикаго.

Тот, что решил остаться, показал на останки своего магазина и сказал: <Джентльмены, на этом самом месте я построю самый большой в мире магазин, сколько бы раз он ни сгорал».

Это было сто с лишним лет назад. Магазин был построен. Он стоит и сегодня как грандиозный памятник силе сознания, известной как жгучее желание. Маршаллу Филду* легче всего было поступить, как другие торговцы. Когда дела пошли плохо, а будущее представлялось мрачным, они отправились туда, где перспективы казались более благоприятными.

Заметьте разницу между Маршаллом Филдом и другими торговцами, ибо именно это отличает буквально всех добившихся успеха от потерпевших поражение.

Каждый человек, осознавший, что могут дать деньги, — стремится к ним. Но простое желание не принесет богатства. Подкрепленное настойчивостью, которая *не признает неудач,* оно должно достичь степени одержимости, привести к выработке определенных планов и способов достижения цели, и тогда богатство — ваше.

ШЕСТЬ ПУТЕЙ ПРЕВРАЩЕНИЯ ЖЕЛАНИЯ В ЗОЛОТО

Метод, при помощи которого *желание* достичь богатства превращается в сюй финансовый эквивалент, состоит из шести определенных практических ступеней, а именно:

Первое. Определите для себя точную сумму денег, которую вы хотите. Недостаточно сказать: «Я хочу много денег». Будьте точны относительно количества. (Существует психологическая причина этой необходимости в точности, которая будет описана в последующих главах.)

Второе. Определите точно, чем вы готовы пожертвовать, чтобы достичь желаемого. (Никогда нельзя получить «кое-что бесплатно».)

Третье. Наметьте точную дату, когда вы намерены получить нужную сумму.

Четвертое. Разработайте определенный план осуществления своего желания и начните немедленно — готовы вы к этому или нет — приводить план в действие.

Пятое. Запишите точную сумму денег, которую вы намерены приобрести, точно укажите время, письменно изложите, от чего вы согласны отказаться во имя этих денег, и опишите план, с помощью которого вы надеетесь приобрести состояние.

Шестое. Дважды в день читайте вслух свою запись — один раз перед сном, другой — утром. И читая, постарайтесь вообразить, что вы уже владеете этими деньгами.

Важно следовать указаниям, описанным в этих шести пунктах. Особенно важно выполнить последнее указание. Вы скажете, что не можете представить себе, будто обладаете деньгами, до того, как получите их. И тут вам на помощь придет *жгучее желание.* Если вы так хотите

иметь эти деньги, что ваше желание станет одержимостью, вам не трудно будет представить себе, что вы уже обладаете этой суммой. Цель — захотеть деньги так сильно, чтобы убедить себя, что вы их обязательно получите.

МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЯ МИЛЛИОНЕРОМ?

Для кого-то эти инструкции могут показаться непрактичными. Тем, кто не сознает важности этих шести пунктов, возможно, полезно будет узнать, что они получены от Эндрю Карнеги, который начинал рядовым рабочим сталелитейного завода, но сумел, вопреки скромному началу, применить эти принципы настолько удачно, что они принесли ему сотни миллионов долларов.

Полезно также знать, что эти шесть пунктов были детально рассмотрены покойным Томасом А. Эдисоном, который их одобрил не только как верный способ разбогатеть, но и как путь достижения вообще любой цели.

Эти ступени не призывают к «тяжелому труду». Они не требуют жертв. Они не требуют нелепого поведения или излишней доверчивости. Чтобы их использовать, не нужно специальное образование. Но успешное применение этих шести пунктов требует *воображения.* Оно должно помочь увидеть и понять, что овладение богатством не приходит случайно или благодаря удаче. Нужно осознать, что все, кто разбогател, вначале мечтали, надеялись, хотели и планировали, а только потом приобрели состояние.

Прямо сейчас вы должны усвоить, что никогда не разбогатеете, если не будете страстно *стремиться к деньгам и верить,* что станете ими обладать.

ВЛАСТЬ ВЕЛИКОЙ МЕЧТЫ

Мы, все те, кто стремится стать богатым, должны приободриться от сознания, что наш меняющийся мир требует новых идей, новых способов производства, новых лидеров, новых изобретений, новых методов обучения, новых методов маркетинга, новых книг, новой литературы, новых сценариев для телевидения и кино. И за всеми требованиями нового и лучшего стоит одно качество, которым нужно обладать, чтобы победить. Это качество — *определенность цели,* знание, чего ты хочешь, и *жгучее желание* обладать этим.

Мы, те, кто желает разбогатеть, должны помнить, что подлинными лидерами мира всегда были люди, которые сумели оседлать и применить на практике неосязаемые, невидимые силы скрытых возможностей и превратить эти силы (или импульсы мысли) — в небоскребы, города, заводы, самолеты, автомобили и все те устройства и приспособления, которые делают жизнь полней и ярче.

Когда вы начинаете богатеть, ничто не должно влиять на вашу мечту. Чтобы выиграть крупные ставки в меняющемся мире, вы должны овладеть духом великих пионеров прошлого, чьи мечты дали цивилизации все ценное, дух которых стал кровью нашей страны. Эта кровь — возможность, ваша и моя, развивать и реализовать свой талант.

Если то, чего вы хотите, хорошо и если вы в это верите, начинайте и сделайте это! Осуществляйте свою мечту и не обращайте внимания на то, что скажут «они», если вы потерпите временное поражение, ибо «они» скорее всего не знают, что в каждой неудаче кроются семена будущего успеха.

Томас Эдисон мечтал о лампе, которая использовала бы электричество; он начал

осуществлять свою мечту и, несмотря на более чем десять тысяч неудач, не отказался от мечты и превратил ее в физическую реальность. *Мечтатели-практики не бросают свою мечту*|

Уилан мечтал создать сеть табачных магазинов, и сейчас магазины «Юнайтед Сига Сторз» имеются во всех крупных городах США.

Братья Райт мечтали о машине, которая могла бы летать. Никто во всем мире не станет утверждать, что их мечта не осуществилась.

Маркони мечтал о системе связи, которая использовала бы невидимые силы эфира. Доказательство того, что он мечтал не напрасно, можно сегодня найти в любом радиоприемнике и телевизоре. Вам любопытно будет узнать, что «друзья» Маркони настояли на заключении его в психиатрическую лечебницу, когда он заявил, что открыл принцип, с помощью которого можно посылать сообщения без помощи проводов.

Мечтателям наших дней приходится все-таки легче. Мир полон возможностями, о которых мечтатели прошлого и не подозревали.

КАК ЗАПУСТИТЬ МЕЧТУ СО СТАРТОВОЙ ПЛОЩАДКИ

Стартовый пункт, с которого начинает мечтатель, — это жгучее желание состояться и сделать что-то. Мечты не рождаются от равнодушия, лени или отсутствия честолюбия.

Помните, что все, кто преуспел в жизни, начинали с фальстарта и прошли через множество тяжелых схваток, прежде чем «вышли на беговую дорожку». Поворотный пункт в жизни тех, кто достигает успеха, обычно приходится на какой-то кризис, благодаря которому эти люди узнают о «другой части своей личности».

Джон Баньян написал свой «Путь пилигрима», одно из лучших произведений английской литературы, после заключения в тюрьму и сурового наказания, которому подвергся за свои религиозные взгляды.

О. Генри разглядел гения, спавшего в его сознании, после большой неудачи, когда он был заключен в тюрьму в городе Колумбус, штат Огайо. Это несчастье вынудило его познакомиться со своей «другой половиной». И с помощью своего воображения он из несчастного преступника и отщепенца превратился в знаменитого писателя.

Чарлз Диккенс начинал с того, что наклеивал этикетки на баночки с ваксой. Трагедия первой любви пронзила его душу до самой глубины и превратила в одного из величайших писателей мира. Эта трагедия породила вначале «Дэвида Копперфилда», а потом и многие другие книги, которые сделали мир для тех, кто их прочел, лучше и богаче.

Хелен Келлер оглохла и ослепла вскоре после рождения. Несмотря на это страшное несчастье, она вписала свое имя в историю великих. Вся ее жизнь служит доказательством того, что *человек не терпит поражение, пока не признает себя побежденным.*

Роберт Берне был малограмотным деревенским парнем. Он был проклят нищетой и должен был вырасти пьяницей. Но мир стал лучше благодаря Бернсу, потому что он создал прекрасные стихи. Он вырвал чертополох и на его месте вырастил розу.

Бетховен был глух, Милтон слеп, но их имена будут помнить столько, сколько существует

человек, потому что они мечтали и превратили свои мечты в организованную мысль.

Существует разница между желанием и готовностью осуществить его. Никто не готов к осуществлению желания, пока *не поверит,* что способен на это. Нужно верить, а не просто надеяться или хотеть. Для веры очень важна непредубежденность.

Ограниченный ум не способствует вере, храбрости и уверенности.

Помните: для того чтобы стремиться вверх, чтобы достигнуть изобилия и процветания, нужно не больше усилий, чем для того, чтобы смириться с несчастьем и бедностью. Великий поэт в следующих строках высказал эту универсальную истину:

Я торговался с ней за грош

— И получал на грош. А попроси я миллион

— Возьми и огорошь? Она хоть жила, эта жизнь,

— Но брать 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 ровна

И жалует сполна того,

Кто требует сполна.

ЖЕЛАНИЕ СПОСОБНО ПЕРЕХИТРИТЬ МАТЬ-ПРИРОДУ

В качестве кульминации этой главы я хочу познакомить вас с одним из самых необычных людей, с какими когда-либо был знаком. Впервые я увидел его через несколько минут после того, как он родился. Он явился в мир без всяких признаков ушей, и когда я настойчиво стал расспрашивать врача, тот признал, что ребенок может на всю жизнь остаться глухонемым.

Я не согласился с мнением врача. У меня было на это право. Этот ребенок был моим сыном. Я тоже принял решение и высказал свое мнение, но высказал его про себя, в глубине души.

Я сказал себе, что мой сын будет слышать и говорить. Каким образом? Я был уверен, что существует способ и что я его найду. Я думал о словах бессмертного Эмерсона: «Мир учит вере. Нам нужно только повиноваться. У каждого из нас есть свой проводник, и, внимательно вслушиваясь, мы услышим *нужное слово».*

Нужное слово? *Желание!* Больше всего на свете я хотел, чтобы сын мой не был глухонемым. И

никогда, ни на секунду не отступал от этого желания.

Но как мне это сделать? Каким-то образом я должен был внедрить в сознание ребенка свое собственное жгучее желание найти способ, чтобы он мог слышать без помощи ушей.

Как только ребенок подрастет и будет способен к общению, я наполню его сознание своим жгучим желанием, чтобы он слышал, наполню настолько, что природа найдет способ осуществить это желание, превратить его в реальность.

Все это я решил про себя и ни с кем не делился. Ежедневно повторял я клятву, что мой сын не будет глухонемым.

Когда он немного подрос и стал реагировать на окружающее, мы заметили, что до некоторой степени он обладает слухом. Достигнув возраста, когда дети обычно начинают говорить, он не пытался это делать, но по его реакции мы видели, что он слышит некоторые звуки. Это было все, что я хотел узнать! Я был убежден, что если он слышит, пусть даже очень слабо, то выработает у себя реальную способность к слуху. И туг произошло нечто, давшее мне надежду. И пришло оно из совершенно неожиданного источника.

«СЛУЧАЙ», ИЗМЕНИВШИЙ ЖИЗНЬ

Мы купили фонограф. Когда ребенок впервые услышал музыку, он пришел в возбуждение и с тех пор не расставался с аппаратом. Однажды он два часа подряд проигрывал одну и ту же запись, стоя перед фонографом и сжимая зубами край корпуса. Тогда мы не поняли всего значения случившегося, и только много лет спустя я узнал о принципе «проводимости звука через кости».

Вскоре после появления фонографа я обнаружил, что мальчик отчетливо слышит меня, если я говорю, прижимаясь губами к кости — сосцевидному отростку его височной кости в основании черепа.

Убедившись, что он ясно слышит звуки моего голоса, я вскоре обнаружил, что ребенку нравятся сказки и рассказы перед сном. Поэтому я принялся сочинять рассказы, которые должны были выработать у него веру в себя, воображение и *острое желание слышать и быть нормальным.*

Была одна история, которую я рассказывал особенно часто, придавая ей каждый раз новые драматические краски. Суть истории в том, что увечье ребенка не недостаток, а огромное преимущество. Несмотря на свою философию и веру в то, что любые несчастья несут в себе семена достижений, должен признаться, что у меня не было ни малейшего представления о том, как именно это несчастье станет одним из достоинств.

ОН ПРИОБРЕЛ НОВЫЙ МИР ЗА ШЕСТЬ ЦЕНТОВ!

Сейчас, анализируя события прошлого, я вижу, что во многом поразительному результату мы обязаны вере ребенка в меня. Он не сомневался в том, что я ему говорил. Я убедил его в том, что у него есть ощутимое *преимущество* перед братьями и что это преимущество проявится по-разному. Например, учителя в школе увидят, что у него нет ушей, и поэтому будут обращать на него особое внимание и проявят по отношению к нему исключительную доброту. Так и произошло. Я сообщил ему также, что когда он подрастет настолько, что сможет продавать газеты (его старший брат уже занимался этим), у него будет большое преимущество перед братьями, потому что у него будут покупать охотней: ведь все увидят,

что он умный и изобретательный мальчик, несмотря на отсутствие ушей.

Когда ему исполнилось семь лет, мы увидели первые признаки того, что наш метод работы с его сознанием приносит плоды. Несколько месяцев он упрашивал нас разрешить ему продавать газеты, но мать не соглашалась на это.

Наконец он решил взять дело в собственные руки. Однажды днем, оставшись дома со служанкой, он вылез через окно кухни, спустился на землю и начал действовать. У соседнего сапожника одолжил шесть пенсов, вложил их в газеты, продал их, снова купил и так — до самого вечера. Подсчитав результат и вернув занятые шесть центов, он обнаружил, что получил прибыль в сорок два цента. Когда мы вернулись вечером домой, он крепко спал, сжимая в кулачке деньги.

Мама разжала его руку, взяла деньги и расплакалась. Как странно! Плакать из-за первой победы сына — мне это показалось непостижимым. Моя реакция была прямо противоположной. Я от всего сердца рассмеялся, потому что понял: мои попытки заставить ребенка поверить в себя удались.

В его первом деловом предприятии мать увидела маленького глухого мальчика, который пошел на улицу и рисковал жизнью, чтобы заработать деньги. Я же увидел смелого, честолюбивого, верящего в себя маленького бизнесмена, который тем более будет верить в себя, потому что начал дело по собственной инициативе и преуспел в нем. Меня порадовала эта перемена, потому что я увидел доказательства изобретательности, которая будет служить ему всю жизнь.

МАЛЕНЬКИЙ ГЛУХОЙ МАЛЬЧИК, КОТОРЫЙ СЛЫШАЛ

Маленький глухой мальчик прошел через начальную и среднюю школу, окончил колледж, хотя и не мог услышать учителя, если тот не говорил очень громко и совсем рядом. Он не учился в школе для глухих. Мы не разрешали ему изучать язык жестов. Мы решили, что он должен вести нормальную жизнь, играть с нормальными детьми, и держались этого своего решения, хотя оно принесло нам много горячих споров со школьными чиновниками.

В средней школе мальчик попробовал электрический слуховой аппарат, но тот ему не помог.

Однако в последнюю неделю его обучения в колледже произошел случай, ставший поворотным моментом во всей его жизни. Чисто случайно он познакомился с другим слуховым аппаратом, который прислали ему на пробу. Он не спешил его испробовать, потому что испытал разочарование с аналогичным устройством. Но наконец взял аппарат и довольно небрежно надел на голову, подключил батарею — и вдруг! Словно по волшебству его многолетнее желание нормально слышать осуществилось. Впервые в жизни он слышал практически любое слово, произнесенное с нормальной громкостью.

Переполненный радостью — аппарат изменил для него весь мир, — он бросился к телефону, позвонил матери и впервые отчетливо услышал ее голос. На следующий день он ясно слышал голоса учителей в классе — впервые в жизни! Впервые в жизни он смог свободно говорить с другими людьми, и им не нужно было при этом кричать. Поистине он обрел новый, изменившийся мир.

Желание продолжало приносить дивиденды, но победа еще не была достигнута. Мальчику еще предстояло найти способ превратить свой недостаток в *преимущество*.

МЫСЛЬ, ТВОРЯЩАЯ ЧУДЕСА

Не будучи в состоянии осознать все значение происшедшего, но полный радости от своего вновь открытого мира звуков, он написал письмо производителям слуховых аппаратов и с энтузиазмом описал свое состояние. Это письмо побудило компанию пригласить его в Нью-Йорк. Когда он приехал, его провели по фабрике; и во время разговора с главным инженером, когда он рассказывал ему о своем изменившемся мире, в голове у сына возникло нечто — намек, идея, вдохновение — называйте, как хотите. Именно этот мысленный импульс преобразовал его недостаток в силу, которая со временем должна была принести дивиденды тысячам людей — и материально и морально.

Суть этого мысленного импульса была такова: ему пришло в голову, что он сможет помочь миллионам оглохших, которые живут, не зная о слуховых аппаратах, если сумеет рассказать им о своем изменившемся мире.

Целый месяц он напряженно работал, исследовал всю маркетинговую систему реализации слуховых аппаратов и обдумывал способы, как рассказать глухим по всей стране о своем вновь открытом мире. В итоге он разработал рассчитанный на два года план, основанный на своих идеях. Когда он предложил свой план компании, ему немедленно дали должность и средства для осуществления этого плана — оказать практическую помощь тысячам оглохших людей, которые без этого были бы навсегда обречены на глухоту.

У меня нет никаких сомнений в том, что Блер всю жизнь оставался бы глухонемым, если бы мы с матерью не сумели сформировать его сознание так, как мы это сделали.

Поистине, жгучее желание находит самые разнообразные способы, чтобы превратить себя в физический эквивалент. Блер хотел нормально слышать — и вот он слышит! Он родился с недостатком, который и менее глухого человека, но не загоревшегося таким желанием, отправляет на улицу со связкой карандашей и жестяной кружкой.

Маленькая «ложь во спасение», которую я внушил ребенку, заставив его поверить, что недостаток можно превратить в преимущество и он воспользуется этим преимуществом, вполне оправдалась. Нет буквально ничего, хорошего или плохого, что не могло бы стать реальностью при помощи веры и жгучего желания. Эти качества доступны всякому.

«МЫСЛИТЕЛЬНАЯ ХИМИЯ» ТВОРИТ ЧУДЕСА

Небольшой отрывок из газетной биографии мадам Шуман-Хайнк дает ключ к понимаю необыкновенного успеха этой певицы. Привожу этот отрывок, потому что ключ, о котором я говорю, не что иное как желание.

В начале своей карьеры мадам Шуман-Хайнк попросила директора Венской придворной оперы, чтобы он прослушал ее голос. Но тот не стал слушать. Бросив взгляд на неловкую и бедно одетую девушку, он не очень вежливо воскликнул: «Как вы можете ожидать успеха в опере с таким лицом и без всякого имиджа ? Мое доброе дитя, я дам вам совет. Купите швейную машинку и принимайтесь за работу. Певицей вам не стать никогда».

Никогда — это очень долго! Директор Венской придворной оперы многое знал об имидже и о технике пения. Но

ничего не знал о силе желания, когда оно приобретает накал одержимости. Если бы он это знал, то не допустил бы ошибки и предоставил девушке возможность, — ведь она все равно

добилась потом своего.

Несколько лет назад один мой деловой партнер заболел. Ему становилось все хуже, и наконец его положили в больницу для операции. Врач предупредил меня, что скорее всего я его больше никогда не увижу живым. Но таково было мнение врача. Пациент считал по-другому. Перед тем как его отвезли в операционную, он прошептал мне: «Не волнуйтесь, шеф, через несколько дней я буду в порядке». Сестра с жалостью посмотрела на него. Но пациент благополучно пережил операцию. И когда все было кончено, врач сказал: «Его спасло только желание жить. Он не выжил бы, если бы не отказался категорически признавать возможность смертельного исхода».

Я верю в силу желания, подкрепленного верой, потому что видел, как эта сила поднимала людей с нуля к высотам власти и богатства; я видел, как она помогала людям вернуть себе все после самых тяжелых поражений; видел, как она дала моему собственному сыну возможность вести нормальную, счастливую, успешную жизнь, вопреки природе, пославшей его в мир без ушей.

Как же взнуздать и использовать силу желания? Ответ дается в этой и в последующих главах книги.

Благодаря «мыслительной химии» — суть ее так и не была раскрыта, — природа превращает мысленный импульс в сильное желание, которое не признает невозможного и не желает мириться с неудачами.

Для разума нет иных ограничений, кроме тех, что устанавливаем мы сами

И бедность и богатство — производные мысли

ВЕРА

Вера в осуществление желания и умение наглядно представить себе его

Второй шаг к богатству

Вера — главный химик сознания. Когда вера сливается с мыслью, подсознательный мозг мгновенно переводит ее в духовный эквивалент и передает Бесконечному Разуму, как в случае с молитвой.

Эмоции веры, любви и секса — самые сильные из всех положительных эмоций. Когда они все три сливаются воедино, мысль «окрашивается» таким образом, что мгновенно достигает подсознания, где превращается в свой духовный эквивалент, а это единственная форма, которая способна вызвать ответ Бесконечного Разума.

КАК РАЗВИТЬ ВЕРУ

Здесь мы подходим к утверждению, которое позволяет лучше понять важность принципа самовнушения для перевода желания в материальный или денежный эквивалент. А именно: вера — это состояние сознания, которое может быть обретено при помощи повторяющихся инструкций со стороны подсознания по принципу самовнушения.

В качестве иллюстрации подумайте, например, с какой целью вы читаете эту книгу. Естественно, для того, чтобы научиться преобразовывать неосязаемую мысль в физический эквивалент — деньги. Следуя указаниям, изложенным в главе о самовнушении, вы можете убедить свое подсознание, что *верите:* вы получите то, чего хотите, и подсознание будет действовововать в соответствии с этой верой. А за этим последует определенный план достижения желаемого.

Вера — состояние сознания, которое вы можете вызвать по своей воле, усвоив тринадцать принципов, — с применением этих принципов вера развивается вполне осознанно.

Повторение приказа, адресованного подсознанию, единственный известный способ осознанного развития веры.

Возможно, суть станет яснее после нижеследующего объяснения того, как люди иногда становятся преступниками. Один знаменитый криминолог сформулировал это так: «Когда человек впервые сталкивается с преступленим, он испытывает отвращение. Но если остается в контакте с преступлением на некоторое время, постепенно привыкает и терпит. Если же контакт достаточно долгий, заражается и сам становится преступником».

Аналогично можно сказать, что всякий мысленный импульс, который многократно поступает в подсознание, в конце концов воспринимается им и преобразуется в физический эквивалент.

В связи с этим еще раз обдумайте утверждение: все мысли, *окрашенные эмоционально и слитые с верой,* немедленно начинают преобразовываться в физический эквивалент, то есть материализуются.

Эмоциональная или чувственная «часть» мысли — это фактор, который придает мысли жизненность, действенность и силу. Эмоции веры, любви и секса, слитые с мыслью, совместно производят гораздо больший эффект, чем каждая из них в отдельности.

Не только мысли, слитые с верой, но и мысли, сплавленные с любой положительной или отрицательной эмоцией, могут достичь подсознания и подействовать на него.

НИКТО НЕ «ОБРЕЧЕН» НА НЕУДАЧУ

Из этого утверждения вы можете сделать вывод, что подсознание переводит в физический эквивалент негативный или разрушительный мысленный импульс с такой же готовностью, как положительный и созидательный. Это объясняет странный феномен, который испытавшие его миллионы людей называют «неудачей» или «невезением».

Миллионы людей считают себя «обреченными» на нищету и неудачи из-за какой-то непонятной силы, которую, как им кажется, они не могут контролировать. Они создатели собственного «невезения», потому что эта отрицательная вера подхватывается их подсознанием и преобразуется в физический эквивалент.

Здесь уместно еще раз напомнить, что вы можете передать подсознанию любое свое желание для материального или «денежного» воплощения. Вы будете находиться в состоянии ожидания такого воплощения. Ваша вера — и есть тот элемент, который определяет действия подсознания. Ничто не может помешать вам обмануть ваше подсознание при помощи самовнушения, как я обманул подсознание своего сына.

Чтобы сделать этот «обман» более реалистичным, ведите себя так, словно вы уже обладаете тем, что требуете, когда обращаетесь к своему подсознанию.

Если вы верите, что ваше желание исполнится, подсознание исполнит этот мысленный приказ самыми прямыми и практичными из имеющихся методов. Совершенство придет с практикой. Оно не может прийти просто при чтении инструкций.

Очень важно поддерживать *положительные эмоции* как доминирующую силу вашего сознания и ограничивать или вообще *устранять* отрицательные эмоции. Сознание, в котором доминируют положительные эмоции, становится излюбленным жилищем состояния, известного как вера. Сознание, таким образом настроенное, даст подсознанию инструкции, которые то начинает немедленно исполнять.

ВЕРА - ЭТО СОСТОЯНИЕ СОЗНАНИЯ, КОТОРОЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВЫЗВАНО САМОВНУШЕНИЕМ

На протяжении веков религиозные деятели призывали страдающее человечество поверить в те или иные догмы или символы, но не смогли сказать, как приобрести веру. Они не сказали, что «вера — это состояние сознания, которое может быть достигнуто с помощью самовнушения».

Языком, понятным любому нормальному человеку, мы расскажем все, что известно о принципе, благодаря которому вера может возникнуть там, где ее не было.

Верьте в себя, верьте в Бесконечное.

Прежде чем мы начнем, вы должны запомнить:

Вера — это «вечный эликсир», дающий жизнь, силу и действие мысленному импульсу!

Предыдущее предложение стоит прочесть вторично, в третий и в четвертый раз. Его стоит прочесть вслух!

Вера — начальный пункт всякого богатства.

Вера — основа всех «чудес» и загадок, которые не могут быть проанализированы по правилам науки!

Вера — единственное известное противоядие от невезения.

Вера — элемент, «химикалий», который, будучи смешанным с молитвой, дает прямой контакт с Бесконечным Разумом.

Вера — это элемент, который преобразует обычные волны мысли, созданной конечным сознанием человека, в духовный эквивалент.

Вера — единственный посредник, с помощью которого силы Бесконечного Разума могут быть использованы человеком.

ВОЛШЕБСТВО САМОВНУШЕНИЯ

Хорошо известно, что, если многократно повторять какое-нибудь утверждение, начинаешь в него верить *независимо от того, истинное оно или ложное.* Если человек снова и снова

повторяет ложь, он постепенно сам начнет воспринимать ее как истину. Больше того, он поверит, что это правда. Каждый человек есть то, что доминирует в его сознании, то, чему он позволяет доминировать. Мысли, которые человек сознательно внедряет в свое сознание, к которым относится сочувственно, которые сливает с различными эмоциями, составляют движущую силу, которая направляет и контролирует каждое движение человека, каждое его действие и поступок!

Сформулируем еще одно важнейшее положение.

Мысли, слитые с эмоциями, образуют «магнитную» силу, которая притягивает к себе другие аналогичные или связанные с этим мысли.

Мысль, «намагниченную» эмоцией, можно сравнить с семечком, которое, попадая в плодородную почву, прорастает, растет и снова и снова порождает подобные семена, пока там, где первоначально было одно семечко, не возникнут миллионы и миллионы семян того же сорта. Любая мысль, идея, план или цель, которые находятся в сознании, притягивают к себе целое войско «родственников», сливаются с ним и растут, пока не становятся господствующим, мотивирующим повелителем того, в чьем сознании они размещены.

Теперь давайте вернемся к началу и посмотрим, как первоначальное зерно идеи, плана или цели может быть внедрено в сознание. Это может быть сделано *при помощи повторения мысли.* Вот почему я просил вас выразить письменно вашу главную цель, запомнить и повторять ее вслух день за днем, пока эти звуковые колебания не достигнут вашего подсознания.

Мысленно пересмотрев свои качества и способности, вы, возможно, обнаружите, что ваш самый главный недостаток — отсутствие уверенности в себе. Этот недостаток можно ликвидировать, превратить робость в смелость с помощью принципа самовнушения. Применить этот принцип можно путем простого выявления позитивных мысленных импульсов; затем их нужно выразить письменно, запомнить и повторять, пока они не станут частью рабочего механизма подсознательных способностей вашего мозга.

ФОРМУЛА ОБРЕТЕНИЯ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ

Первое. Я знаю, что у меня есть способность достигнуть определенной цели в жизни; поэтому я *требую* от себя настойчивых постоянных действий, направленных на ее осуществление, и обещаю не откладывая, немедленно приступить к таким действиям.

Второе. Я сознаю, что доминирующие мысли моего мозга со временем воспроизведут себя во внешних физических действиях и преобразуются в физическую реальность; поэтому я ежедневно буду по тридцать минут сосредоточивать свое сознание, думая о том, каким я стану, и тем самым создавая в сознании отчетливую картину.

Третье. Я знаю, что благодаря принципу самовнушения любое желание, которое содержится в моем сознании, постепенно начнет искать практические средства для своего воплощения; поэтому я ежедневно буду посвящать десять минут развитию *уверенности в себе.*

Четвертое. Я четко, в письменно виде сформулировал *главную цель* своей жизни и не перестану внедрять ее в себя, пока не обрету достаточную уверенность в себе для ее осуществления.

Пятое. Я отчетливо осознаю, что никакое богатство или положение не сохранятся надолго,

если они не основаны на правде и справедливости; поэтому я не буду участвовать ни в каких действиях, которые не сказываются благотворно на всех заинтересованных лицах. Я добьюсь успеха в привлечении к себе сил, которые хочу использовать, и содействия других людей. Я внушу другим желание служить мне, потому что сам хочу служить другим. Я уничтожу в себе ненависть, зависть, ревность, эгоизм и цинизм, потому что знаю: негативное отношение к другим никогда не позволит мне достичь успеха. Я заставлю остальных поверить в себя, потому что верю в них и в самого себя. Я подпишусь под этой формулой, запомню ее и буду раз в день повторять ее вслух, веря, что она постепенно подействует на мои мысли и действия так, что я буду уверен в себе и добьюсь успеха.

В основе этой формулы — закон природы, который человек еще не сумел объяснить. То, как называют этот закон, не имеет значения. Самое главное в том, что он ДЕЙСТВУЕТ ради успеха человечества, ЕСЛИ используется созидательно. С другой стороны, если использовать его деструктивно, он с такой же готовностью будет разрушать. Отсюда можно сделать очень важный вывод: те, кто терпит поражения, кто заканчивает свою жизнь в нищете, несчастьях и отчаянии, делают это из-за негативного применения принципа самовнушения. Причина в том, что все мысленные импульсы имеют тенденцию воплощаться в физический эквивалент.

КАТАСТРОФА НЕГАТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ

Подсознание не различает конструктивные и деструктивные мысленные импульсы. Оно действует с тем материалом, который мы поставляем ему с помощью импульсов мысли. Подсознание с такой же готовностью воспроизведет в реальности мысль, порожденную страхом, как и мысль, проникнутую мужеством и верой.

Как электричество приводит в движение промышленность и приносит пользу, если используется конструктивно, или убивает, когда им пользуются неправильно, — закон самовнушения приведет вас к богатству и процветанию или к несчастьям, поражению и смерти в соответствии с тем, как вы его понимаете и применяете.

Если вы заполните ваше сознание страхом, сомнением и неверием в свою способность установить контакт с Бесконечным Разумом и воспользоваться его силами, закон самовнушения воспримет это неверие и использует его в качестве образца, по которому ваше подсознание будет преобразовывать мысль в физическую реальность.

Как ветер, который влечет один корабль на запад, а другой на восток, закон самовнушения поднимет вас или сбросит, в соответствии с тем, как вы настроили паруса своей *мысли.*

Закон самовнушения, благодаря которому любой человек может подняться на поражающие воображение высоты, хорошо 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 перечесть.

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!»

Вдумайтесь в эти слова, и вы поймете, что имел в виду поэт.

КАКОЙ ГЕНИЙ СПИТ В ВАШЕМ МОЗГУ

Где-то в глубинах вашей натуры спят семена достижений; если их разбудить и дать прорасти, — урожай свершений поможет вам подняться на высоты, каких вы никогда не надеялись достичь.

Как музыкант извлекает прекрасную музыку из струн скрипки, так и вы можете разбудить спящего в вашем мозгу гения и с его помощью достичь любой цели, какую вы только перед собой поставите.

Аврааму Линкольну не удавалось ни одно его предприятие, пока ему не исполнилось сорок лет. Он был господин Никто из Ниоткуда, пока в его жизни не произошло великое событие, которое разбудило спящего гения его мозга и сердца и дало миру одного из поистине великих людей. Это событие, смешанное с эмоциями печали и любви, заключалось во встрече с Энн Рат-ледж, единственной женщиной, которую он искренне любил.

Известно, что эмоции любви очень близки к состоянию души, которое именуется верой, и по этой причине любовь тоже очень влияет на преобразование мысленных импульсов в их физический эквивалент. В своих исследованиях автор, проанализировав жизненный путь и достижения сотен выдающихся людей, установил, что за достижениями почти каждого из них скрывается влияние женщины.

Если вам нужны доказательства силы веры, изучите достижения мужчин и женщин, которые использовали ее. И во главе списка мы находим Христа. Вера есть основа христианства, сколько бы люди ни извращали и ни искажали значения этой великой силы.

Сущность учения и достижений Христа, того, что можно истолковать как «чудеса», — не что иное, как вера. Если существует феномен, который можно назвать «чудом», то производит его состояние сознание, известное, как «вера».

Подумаем о силе веры, которую продемонстрировал человек, известный всем, — Махатма Ганди из Индии. В нем человечество получило один из самых поразительных примеров того, на что способна вера Ганди обладал большей потенциальной властью, чем любой его современник, и это несмотря на отсутствие в его распоряжении инструментов власти, таких, как деньги, боевые корабли, солдаты и военная техника. У Ганди не было ни денег, ни дома, у него не было даже костюма, но он обладал властью. Откуда же она взялась?

Он сам создал ее благодаря пониманию принципа веры и своей способности внушать веру двумстам миллионам человек. Ганди удалось совершить поразительный подвиг: заставить сознания двухсот миллионов человек слиться и действовать как единый мозг.

Какая иная сила на земле, кроме веры, способна на это?

КАК ИДЕЯ СОЗДАЕТ СОСТОЯНИЕ

В бизнесе и промышленности не обойтись без веры и сотрудничества, поэтому интересно и полезно проанализировать событие, прекрасно иллюстрирующее метод, при помощи которого промышленники и бизнесмены приобретают огромные состояния: они делают это, *отдавая,* прежде чем получать.

Если вы задумывались над тем, как возникают большие состояния, вам поможет получить ответ история создания «Юнайтед Стейтс Стал». Если вы сомневаетесь в том, что человек богатеет, думая, — эта давняя, но очень поучительная история развеет ваши сомнения, потому что вы ясно увидите в ней приложение принципов, описанных в этой книге. Это поразительное описание могущества идеи было драматично изложено Джоном Лоуэллом в «Нью Йорк Уорлд Телеграм», и мы перепечатываем нижеследующее с его любезного разрешения.

ОТЛИЧНАЯ ПОСЛЕОБЕДЕННАЯ РЕЧЬ О МИЛЛИАРДЕ ДОЛЛАРОВ

Когда вечером 12 декабря 1900 года около восьмидесяти крупнейших финансистов страны собрались в банкетном зале Университетского клуба на Пятой авеню, чтобы оказать честь молодому человеку с Запада, — едва ли полдесятка гостей осознавали, что они станут свидетелями наиболее значительного эпизода в истории промышленности Америки.

Дж. Эдвард Симмонс и Чарлз Стюарт Смит, полные благодарности за щедрое гостеприимство, оказанное им Чарлзом М. Швабом во время их недавнего визита в Питтсбург, организовали обед, чтобы представить тридцативосьмилетнего сталепромышленника банкирам востока страны. Но они никак не ожидали, что он произведет такое впечатление. Они даже предупредили его, что нью-йоркские бизнесмены в крахмальных сорочках не реагируют на ораторское искусство и что, если он не хочет наскучить Стиллманам, Гарри-манам и Вандербилтам, ему нужно ограничиться пятнадца-тью-двадцатью минутами вежливых, но пустых слов и на этом кончить.

Даже Джон Пирпонт Морган, сидевший справа от Шваба, как подобало его величию, намеревался присутствовать на банкете очень недолго. А что касается прессы и публики, событие ожидалось настолько незначительное, что вряд ли заслуживало упоминания на следующий день в газетах.

Итак, два почтенных хозяина и их гости съели обычные семь или восемь блюд. Собравшиеся разговаривали мало и сдержанно. Немногие банкиры и брокеры раньше встречались с Швабом, чья карьера разворачивалась в Питтсбурге, и никто не знал его хорошо. Но еще до

окончания вечера все они — и вместе с ними «Господин Деньги» Морган — вскочили, и был зачат ребенок стоимостью в миллиард долларов — корпорация «Юнайтед Стейт Стал».

Истории не повезло: никто не записал речь, произнесенную Чарли Швабом на этом обеде.

Однако весьма вероятно, что речь была непритязательна и даже в чем-то неправильна (потому что тонкости языка никогда не беспокоили Шваба), зато полная острот и пронизанная умом. Но помимо этого, она обладала гальванической силой и подействовала на пять миллиардов долларов, представленных собравшимися за обедом. После того как она была окончена и собравшиеся все еще находились под впечатлением услышанного (Шваб проговорил целых девяносто минут), — Морган отвел выступавшего в укромную нишу у окна, и там, сидя на высоких неудобных стульях, они беседовали еще около часа. Конечно, многое значила магия личности Шваба, но гораздо важнее оказалось то, что он развернул полнокровную четкую программу создания стальной корпорации. Многие и раньше пытались заинтересовать Моргана созданием стального треста наподобие корпораций, выпускающих проволоку, сахар, резину, виски, масло или жевательную резинку. Пытался это сделать известный своими аферами Джон У. Гейтс, но Морган ему не поверил. Подбирались к нему братья Билл и Джим Мур, чикагские брокеры, которым удалось сколотить спичечную корпорацию, но и у них ничего не вышло. Лицемерный провинциальный юрист Элберт Х. Гэри тоже попытался договориться, но не произвел впечатления. И до тех пор, пока Шваб своим красноречием не увлек Моргана на высоты, с которых тот смог увидеть перспективы наиболее грандиозного финансового предприятия из всех когда-либо затевавшихся, проект считался бредом сумасшедшего.

Финансовый магнетизм, который поколение назад начал притягивать друг к другу маленькие и незначительные компании, превращая их в крупные и конкурентоспособные, действовал и в сталелитейной промышленности благодаря изобретательности жизнерадостного пирата-бизнесмена Джона У. Гейтса. Гейтс уже создал «Американ Стал энд Уайр Компа-ни» из множества мелких концернов, а вместе с Морганом организовал «Федерал Стал». Но по сравнению с гигантским вертикальным трестом Эндрю Карнеги, которым владели и управляли пятьдесят три партнера, все остальные комбинации казались незначительными. Даже если бы они соединили свои усилия, то не смогли бы даже слегка оцарапать организацию Карнеги, и Морган это знал.

Знал это и эксцентричный старик шотландец. С величественных высот своего замка Скибо он наблюдал — вначале забавляясь, потом негодуя — за тем, как маленькие компании Моргана пытаются вгрызться с его бизнес. Когда эти попытки стали слишком назойливы, Карнеги рассердился и решил отомстить. Он решил «воспроизвести» у себя каждое производство, которым владели его конкуренты. До сих пор его не интересовали проволока, трубы, обручи или листовая сталь. Он удовлетворялся тем, что продавал другим компаниям стальные заготовки и предоставлял им делать с ними все, что они хотят. Теперь же, когда у него появился инициативный и способный помощник Шваб, он решил прижать своих врагов к стенке.

И вот в речи Чарлза М. Шваба Морган увидел ответ на свою проблему. Трест без Карнеги, гиганта среди остальных, вообще не будет трестом; как сказал один писатель, это все равно, что сливовый пудинг без слив.

В своей речи Шваб исходил из предпосылки — хотя, конечно, не давал никаких гарантий, — что грандиозное предприятие Карнеги может разместиться под крышей Моргана Он говорил о будущем стальной промышленности, о реорганизации во имя эффективности, о

специализации, о закрытии неэффективно работающих предприятий и сосредоточении усилий на процветающих заводах, об экономии на транспортировке руды и металла, о том, что можно выиграть на реорганизации управления, и о завоевании иностранных рынков.

Больше того, он объяснил собравшимся финансовым пиратам, в чем ошибка их обычной практики. Он сказал, что их цель — создание монополий, подъем цен и получение благодаря этому больших прибылей. Шваб самым горячим образом осудил эту систему. Он заявил своим слушателям, что недальновидность подобной системы заключается в том, что она сокращает рынок, в то время как все стремится к расширению. Он доказывал, что если понизить цену на сталь, возникнет непрерывно расширяющийся рынок; сталь будет находить все более разнообразное применение, и удастся перехватить большую часть мировой торговли ею. В сущности, хотя он этого и не знал, Шваб явился апостолом современного массового производства.

Обед в Университетском клубе закончился. Морган вернулся домой и принялся размышлять над радужными прогнозами Шваба. Шваб отправился назад в Питтсбург и продолжал управлять стальным бизнесом Карнеги, а Гэри и все остальные вновь приникли к биржевым аппаратам в ожидании дальнейших ходов.

Ждать пришлось недолго. Моргану потребовалась неделя, чтобы переварить пир идей, предложенный Швабом. Убедившись, что в результате не наступает финансовое несварение, он послал за Швабом — и обнаружил, что молодой человек проявляет застенчивость. Шваб ответил, что мистеру Карнеги может не понравиться, что президент его компании флиртует с императором Уолл-стрита — улицы, на которую сам Карнеги поклялся никогда не ступать. Тогда посредник Джон У. Гейтс предложил, что если Шваб «случайно» остановится в отеле «Бельвью» в Филадельфии, Дж.П.Морган тоже может «оказаться» там. Но когда Шваб приехал, Моргана не оказалось: он заболел и лежал в своем нью-йоркском доме. И вот по настойчивому приглашению старика Шваб отправился в Нью-Йорк и появился в библиотеке финансиста.

Сегодня некоторые историки финансов высказывают мнение, что драма с начала и до конца была срежиссирована самим Карнеги; все эти события: обед в честь Шваба, его знаменитая речь, ночное совещание Шваба с Королем Денег — все это было организовано хитрым шотландцем. На самом деле как раз наоборот. Когда Шваба пригласили на совещание к Моргану, он даже не знал, станет ли «маленький босс», как называли Карнеги, слушать его предложение продать свое дело, особенно людям, к которым Карнеги относился как к богохульникам и святотатцам. Но Шваб решился явиться на совещание и представил шесть страниц, собственноручно исписанных цифрами и содержавших оценку всех стальных компаний, которые он считал необходимыми для новой организации.

Всю ночь четыре человека размышляли над этими цифрами. Главным среди них был, конечно, Морган, уверенный в божественном праве денег. С ним был его аристократический партнер Роберт Бэкон, ученый и джентльмен. Третий — Джон У. Гейтс, которого Морган презирал как игрока, но использовал как орудие. Четвертым был Шваб, который тогда знал о производстве и продаже стали больше любого человека на земле. За время совещания никто ни разу не усомнился в оценках питтсбуржца. Если он говорил, что компания стоит столько, значит она стоит именно столько — не больше и не меньше. Шваб настаивал на том, чтобы в комбинацию включались только компании, на которые он указывал. Он намеревался создать корпорацию без всякого дублирования и не хотел, чтобы друзья Моргана взваливали свои компании на его широкие плечи.

Когда рассвело, Морган встал и потянулся. Оставался один вопрос.

— Вы считаете, что сумеете убедить Эндрю Карнеги продать компанию? — спросил он.

— Попытаюсь, — ответил Шваб.

— Если вы убедите его продать, я берусь за дело, — сказал Морган.

Сказано — сделано. Но продаст ли Карнеги? Сколько он потребует (Шваб назвал цифру — 320 миллионов долларов)? Что он возьмет в качестве оплаты? Обычные или привилегированные акции? Боны и облигации? Наличные? Никто не может выплатить треть миллиарда наличными.

В январе на замерзшей лужайке для гольфа в Уэстчестере встретились Эндрю, в своем толстом свитере, и Чарли, который, как обычно, много говорил, чтобы поднять настроение. Но до тех пор, пока они не вернулись в расположенный поблизости теплый и уютный особняк Карнеги, ни слова не было сказано о деле. И тогда с той же убедительностью, с какой он загипнотизировал восемьдесят миллионеров в Университетском клубе, Шваб обрисовал шотландцу перспективы удобного ухода из бизнеса, щедро оплаченного бесчисленными миллионами, с помощью которых старик сможет удовлетворять все свои прихоти. Карнеги капитулировал. Он написал на листке бумаги цифру, протянул листок Швабу и сказал: «Хорошо, вот за сколько мы продадим».

На листке значилось 400 миллионов. Сумма составилась из указанных Швабом трехсот двадцати миллионов плюс восемьдесят миллионов, компенсировавших повышение цен на недвижимость за последние два года.

Позже на палубе трансатлантического лайнера шотландец грустно сказал Моргану: «Надо было попросить на сто миллионов больше».

— Если бы попросили, вы бы их получили, — добродушно ответил Морган.

Конечно, поднялся большой шум. Английский корреспондент телеграфировал, что весь зарубежный мир «в ужасе» от этой гигантской комбинации. Президент Иельского университета Хедли заявил, что если не будет проводиться жесткая антитрестовская политика, «через двадцать пять лет можно ожидать появления в Вашингтоне императора». Но способный биржевой маклер так энергично принялся распродавать акции, что продал их на 600 миллионов долларов. Итак, Карнеги получил свои миллионы, синдикат Моргана заработал 62 миллиона «за свои труды», и все остальные «парни», от Гейтса до Гэри, тоже заработали неплохо.

Получил свою награду и тридцативосьмилетний Шваб. Он стал президентом новой корпорации и управлял ею до 1930 года.

БОГАТСТВО НАЧИНАЕТСЯ С МЫСЛИ

Драматичная история большого бизнеса, которую вы только что прочли, прекрасно иллюстрирует метод, с помощью которого желание превращается в свой физический эквивалент.

Гигантская организация была создана в сознании одного человека. План, по которому эта организация получила сталелитейные заводы, придавшие ей финансовую стабильность, был

составлен тем же самым человеком. Его вера, желание, воображение, настойчивость — вот те реальные ингредиенты, которые влились в «Юнайтед Стейтс Стил». Заводы и оборудование, приобретенные корпорацией, оставались прежними. Но тщательный анализ показывает, что стоимость собственности корпорации возросла до шестисот миллионов долларов только потому, что была собрана воедино, под централизованным управлением.

Иными словами, мысль Чарлза М. Шваба плюс вера, которую он вложил в сознание Дж. П. Моргана и других, была продана примерно за 600 миллионов долларов. Немалая цена за одну идею!

«Юнайтед Стейтс стил» процветала и стала одной и богатейших и могущественнейших корпораций Америки, она дала работу тысячам людей, она находила новые пути использования стали и открывала новые рынки. Тем самым было доказано, что прибыль, которую принесла идея Шваба, была получена по заслугам.

Богатство начинается в форме мысли.

Размеры этого богатства определяются только тем человеком, в сознании которого возникла идея. Вера снимает всякие ограничения! Помните об этом, когда будете готовы торговаться с жизнью и назначать цену за то, что собираетесь ей отдавать.

САМОВНУШЕНИЕ

Способ воздействия на подсознание

Третий шаг на пути к богатству

Самонушением называются все виды внушения и стимулы, способные достичь сознания с помощью пяти органов чувств. Это средство связи между той частью мозга, в которой находятся сознательные мысли, и той, в которой действует подсознание.

При помощи доминирующей мысли, которой человек позволяет сохраниться в своем сознании (неважно, является ли эта мысль позитивной или негативной), самовнушение оказывает давление на подсознание и заставляет действовать в соответствии с этой мыслью.

Природа так устроила человека, что он способен полностью контролировать материал, достигающий подсознания через посредство пяти органов чувств. Но это совсем не означает, что человек всегда осуществляет этот контроль. В большинстве случаев он как раз его не осуществляет, и это объясняет, почему многие всю жизнь проводят в нищете.

Вспомните, что мы говорили о подсознании, напоминающем плодородную почву, в которой будут изобильно произрастать сорняки, если сознательно не посадить полезные растения. Самовнушение есть способ, с помощью которого индвидуум может целенаправленно питать свое подсознание созидательными мыслями или из-за своей небрежности позволяет деструктивным мыслям разрастись в этом саду мозга.

ВЫ ДОЛЖНЫ УВИДЕТЬ ДЕНЬГИ У СЕБЯ В РУКАХ И ОЩУТИТЬ ИХ

В последнем из шести пунктов, изложенных в главе «Желание», вам рекомендовано дважды в день читать вслух записанную на бумаге формулировку вашего желания разбогатеть и постараться увидеть и ощутить эти деньги так, словно они у вас в руках! Следуя этим инструкциям, вы сообщаете объект своего желания непосредственно в подсознание в духе

абсолютной веры. Повторяя эту процедуру, вы сознательно создаете мыслительную привычку, которая способствует превращению вашего желания в денежный эквивалент.

Вернитесь к ступеням, описанным во второй главе, и снова прочтите их, прочтите очень внимательно, прежде чем продолжать. Потом (когда доберетесь до этого места) очень внимательно прочтите инструкции по организации вашей «группы управления сознанием», сформулированные в главе о планировании. Сопоставляя эти две серии инструкций с тем, что вы прочли о самовнушении, вы сразу заметите, что они основаны на этом принципе.

Однако помните, когда будете вслух читать свою «заявку на богатство», что простое чтение не принесет пользы, если вы не сольете со словами эмоции. Подсознание распознает только те мысли, которые слиты с эмоциями, и только тогда начинает действовать в соответствии с ними.

Это настолько важный факт, что заслуживает повторения практически в каждой главе: именно недостаточное понимание этого — главная причина того, почему большинство применяет принцип самовнушения без желаемых результатов.

Простые слова не действуют на подсознание. Вы не достигнете нужных результатов, пока не научитесь питать свое подсознание мыслями, проникнутыми верой и эмоциями.

Не теряйте надежды, если в первый раз, когда вы попытаетесь контролировать и направить свои эмоции, вас постигнет неудача. Помните, даром ничего не дается. Цена, которую потребуется заплатить за способность воздействовать на подсознание, это неуклонное применение изложенных здесь принципов. За меньшую цену развить нужную способность невозможно. Вы и только вы должны решить, стоит ли награда, к которой вы стремитесь, той цены, которую придется за нее заплатить.

Ваша способность использовать принцип самовнушения очень во многом зависит от того, насколько вы можете сосредоточиться на своем желании, превратить его в жгучую одержимость.

КАК УСИЛИТЬ СВОЮ СПОСОБНОСТЬ К СОСРЕДОТОЧЕННОСТИ

Когда вы начнете выполнять указания, о которых сказано выше, вам потребуется использовать принцип сосредоточения внимания.

Начнем с первой ступени. Вам нужно представить себе точное количество денег, которое вы хотите, — поэтому сосредоточьтесь именно на количестве, закройте глаза и постарайтесь мысленно увидеть эти деньги. Делайте это не реже одного раза ежедневно. Выполняя это упражнение, следуйте инструкциям, указанным в главе о вере. Вы должны поверить, что буквально обладаете этими деньгами!

Подсознание воспринимает лишь такие приказы, в которые сам человек абсолютно верит; оно действует по этим приказам; хотя приказы приходится повторять *снова и снова,* чтобы они были восприняты и интерпретированы подсознанием. Следуя этому утверждению, попробуйте сыграть со своим подсознанием абсолютно законный «трюк»: заставьте его поверить, *потому что вы сами в это верите,* что вы должны получить деньги, которые видите, что эти деньги уже ждут вас, и подсознание представит вам практически исполнимый план получения этих денег.

Представляя себе деньги, которые вы хотите получить (с закрытыми глазами), постарайтесь

увидеть, каким именно путем, в какой отрасли вы намерены их заработать. *Это очень важно!*

ШЕСТЬ СТУПЕНЕЙ ДНЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПОДСОЗНАНИЯ

Указания, данные во второй главе, теперь будут обобщены и слиты с принципами, изложенными в этой главе.

Первое. В каком-нибудь тихом спокойном месте (предпочтительно в постели вечером), где вам не помешают и не прервут, закройте глаза и повторяйте вслух (чтобы вы слышали собственные слова), сколько денег вы намерены иметь, а также каким путем собираетесь заполучить эту сумму. Выполняя эти инструкции, постарайтесь видеть себя обладателем желаемых денег.

Пример. Предположим, что вы намерены через пять лет, к первому января, стать обладателем пятидесяти тысяч долларов и хотите заработать эти деньги с помощью торговли. Ваша запись должна быть примерно такой:

«К первому января 19… года я буду обладать пятьюдесятью тысячами долларов, которые придут ко мне различными частями в указанный срок. За эти деньги я… (опишите, какие услуги вы окажете или чем будете торговать). Я верю, что стану обладателем этих денег. Моя вера так сильна, что я и сейчас вижу эти деньги перед собой. Я могу прикоснуться к ним руками. Они ждут меня и перейдут ко мне пропорционально усилиям, которые я приложу. Я жду плана, с помощью которого приобрету эти деньги, и буду действовать в соответствии с этим планом, когда разработаю его».

Второе. Повторяйте эту программу по утрам и вечерам, пока не увидите (в воображении) деньги, которые хотите приобрести.

Третье. Поместите текст своей программы на видное место, чтобы утром и вечером она бросалась вам в глаза, и читайте ее по утрам и вечерам, пока не запомните наизусть.

Выполняя эти инструкции, помните, что вы применяете принцип самовнушения, чтобы отдавать приказы своему подсознанию. Помните также, что подсознание выполняет только «эмоционализированные», проникнутые чувством приказы. Вера — самая сильная и продуктивная из всех эмоций. Следуйте инструкциям, данным в главе «Вера».

Эти инструкции вначале могут показаться вам нелепыми. Не поддавайтесь этому впечатлению. Следуйте инструкциям, какими бы нелепыми или непрактичными они вам ни казались вначале. Если вы будете их выполнять, как указано, выполнять мысленно и в действительности, очень скоро перед вами откроется новая вселенная силы.

ТАЙНА СИЛЫ МЫСЛИ

Характерная особенность человека — скептицизм по отношению ко всему новому. Но если вы будете следовать указанным инструкциям, ваш скептицизм вскоре сменится доверием, которое, в свою очередь, перейдет в абсолютную веру.

Многие философы утверждали, что человек — хозяин своей земной судьбы, но большинство из них не могло ответить на вопрос, *почему* он становится хозяином. В данной главе подробно объяснено, каким образом человек становится хозяином своего финансового положения. Человек становится хозяином самого себя и своего окружения, потому что обладает возможностью воздействовать на свое подсознание.

Действительное преобразование желания в деньги связано с использованием самовнушения как способа воздействия на подсознание. Остальные принципы — просто орудия, которые применяются самовнушением.

Прочитав всю книгу, вернитесь к этой главе и следуйте в мыслях и действиях такой инструкции:

Каждый вечер вслух читайте всю главу, пока полностью не убедитесь, что самовнушение поможет вам достигнуть задуманного. Читая, подчеркивайте карандашом каждое предложение, которое произвело на вас особое впечатление.

Буквально следуйте описанным здесь инструкциям, и они откроют перед вами путь к полному пониманию и овладению принципами успеха.

Каждое соперничество, каждая неудача,

каждая боль несут в себе семена достижений

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЗНАНИЯ

Личный опыт и наблюдательность

Четвертый шаг к богатству

Существуют два типа знаний. Первый — знания общие, второй — специальные. Общие знания, как бы велики и разнообразны они ни были, почти бесполезны для обретения богатства. Вместе взятые крупнейшие университеты располагают практически всеми общими, фундаментальными знаниями, известными человечеству. Большинство университетских профессоров обладают очень скромными деньгами. Они специализируются на обучении знаниям, но не на *использовании* этих знаний.

Сами по себе знания не делают деньги; они должны быть организованы и разумно направлены с помощью конкретных планов именно на аккумулирование денег. Отсутствие ясного понимания этого факта приводило в смущение миллионы людей, которые разделяли распространенное заблуждение, будто «знание — это сила». Ничего подобного! Знание — это лишь *потенциальная* сила. Подлинной силой они становятся только тогда и если, когда организованы с помощью четкого плана и направляются к определенной цели.

«Недостающее звено» всех систем обучения в том, что образовательные институты не учат своих слушателей, как организовывать и использовать знания после того, как они их получили.

Многие допускали ошибку, считая Генри Форда «необразованным человеком», потому что он почти не получил систематического образования. Те, кто допускает такую ошибку, не понимают подлинного смысла слова «образование». Наше слово «образование» — education — происходит от латинского educo, что значит «делать вывод, извлекать суть, развиваться изнутри». Образованный человек — не обязательно тот, кто обладает обширными общими и специальными знаниями. Образованным может считаться человек, который развил способности своего мозга добиваться всего, чего он хочет, или эквивалента желаемого, не нарушая при этом права остальных людей.

«НЕВЕЖЕСТВЕННЫЙ» ЧЕЛОВЕК, ЗАРАБОТАВШИЙ СОСТОЯНИЕ

Во время первой мировой войны одна чикагская газета напечатала редакционную статью, в которой Генри Форд, помимо всего прочего, был назван «невежественным пацифистом». Мистер Форд возразил против этого утверждения и обратился в суд с иском на газету, посчитав, что она его оклеветала. Когда начался суд, защитник газеты вызвал в качестве свидетеля самого Форда, с целью доказать жюри, что он невежествен. Защитник задал Форду множество вопросов; отвечая на них, мистер Форд сам должен был доказать, что хотя он, возможно, обладает обширными специальными знаниями, относящимися к производству автомобилей, в основном он невежествен.

Форду пришлось отвечать на такие, например, вопросы: «Кто такой Бенедикт Арнольд»? или «Сколько солдат Англия послала в Америку, чтобы подавить восстание 1776 года?» На последний вопрос Форд ответил: «Не знаю, сколько точно прибыло английских солдат, но слышал, что вернулось их значительно меньше».

Наконец Форду надоело отвечать, и после особенно оскорбительного вопроса он показал пальцем на адвоката, задавшего вопрос, и сказал: «Если бы мне действительно захотелось получить ответ на этот и множество других ваших глупых вопросов, позвольте напомнить вам, что у меня на столе есть множество кнопок. Нажав кнопку, я вызову человека, который в состоянии ответить на любой вопрос, относящийся к делу, которому я посвятил усилия всей своей жизни. А теперь не будете ли вы так любезны объяснить, зачем мне забивать голову общими знаниями, чтобы ответить на ваши вопросы, если рядом со мной множество людей, способных ответить на любой нужный мне вопрос?»

В этом ответе безупречная логика.

Адвокат был поставлен в тупик. А все члены жюри поняли, что ответ дал далеко не необразованный человек. Можно назвать образованным любого человека, который знает, где раздобыть нужные знания и как организовать их для достижения определенной цели. «Мозговой центр» Генри Форда давал ему все необходимые специальные знания, которые позволили ему стать одним из богатейших людей Америки. *Несущественно, что эти знания не находились у него в голове.*

ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ ЛЮБЫЕ НУЖНЫЕ ВАМ ЗНАНИЯ

Прежде чем быть уверенным в своей способности превратить желание в денежный эквивалент, вы должны приобрести специальные знания в сферах, где намерены заработать состояние. Возможно, вам понадобятся более специльные знания, чем вы способны или склонны приобрести, и если это так, нужно преодолеть эту слабость, создав специальную группу — свой «мозговой центр».

Эта книга должна внушить надежду тем, кто не обладал возможностями для получения необходимого «образования». Иногда человек всю жизнь страдает от комплекса неполноценности только потому, что не получил «образование». Но тот, кто сумеет организовать мозговой центр и воспользоваться его специальными знаниями, образован не меньше, чем любой участник этой группы.

За всю жизнь Томас А Эдисон учился в школе всего три месяца. Но он не испытывал недостатка в образовании, и умер он совсем не бедным.

Генри Форд не кончил шестого класса школы, однако в финансовом отношении он преуспел.

Специальные знания — наиболее изобильная и дешевая форма услуг, доступная человеку. Если вы в этом сомневаетесь, загляните в платежную ведомость профессоров университета.

Преуспевающий человек любой профессии никогда не перестает приобретать специальные знания, относящиеся к его главной цели, бизнесу или профессии. Те, кто не добивается успеха, обычно допускают типичную ошибку: они считают, что процесс приобретения ими знаний кончился с окончанием школы. Правда заключается в том, что школа лишь помогает узнать, где и как получать практически необходимые знания.

Лозунг дня — специализация! Эту истину подчеркивает Роберт П. Мур, в прошлом директор по кадрам Колумбийского университета.

Человек, который был активен в кампусе, который умел поладить с самыми разными людьми и достаточно прилежно учился, имеет явное преимущество перед строго академическим студентом. Многие из таких выпускников, благодаря своей разносторонней подготовке, получают по несколько предложений от фирм.

В письме, адресованном мистеру Муру, одна из крупнейших промышленных компаний, лидер в своей отрасли, пишет относительно перспективных студентов старших курсов колледжа: «Нам особенно нужны люди, справляющиеся с работой менеджера. Поэтому мы гораздо выше ценим качества характера и личности, ум кандидата, чем его успехи в специальном образовании».

ПРЕДЛАГАЕМОЕ «УЧЕНИЧЕСТВО»

Предлагая систему «ученичества» студентов в офисах, магазинах и промышленных компаниях во время летних каникул, мистер Мур утверждал, что после первых двух или трех лет обучения каждому студенту следует предложить «избрать конкретный будущий курс или прекратить учиться, если он просто бесцельно и приятно проводит время в неспециализированном академическом обучении».

«Колледжи и университеты должны понять, что во всех профессиях и занятиях сейчас нужны специалисты», — говорит мистер Мур, настаивая на том, что образовательные институты должны нести большую ответственность за то, как студенты проводят каникулы.

Все приобретаемое без усилий и даром обычно не ценится, возможно, именно поэтому мы так мало пользуемся замечательными возможностями муниципальных школ. *Самодисциплина,* которая усваивается при приобретении специальных знаний, в какой-то степени компенсирует утраченные возможности, когда знания можно было приобрести бесплатно. Заочные школы — это высокоорганизованные деловые предприятия. Учащихся просят платить, независимо от того, хорошо они учатся или плохо, и это заставляет ученика продолжать учиться, хотя он в других условиях, может быть, и бросил бы. Финансовые условия обучения учат каждого *принимать решения, делать это быстро и обязательно заканчивать начатое.*

Я усвоил это на собственном опыте свыше сорока пяти лет назад. Я тогда записался на заочные курсы по рекламе. Пройдя восемь из десяти уроков, я бросил учиться, но школа не перестала присылать мне счета за обучение. Больше того, она настаивала на оплате до конца курса независимо от того, продолжаю я учиться или нет. Я решил, что если уж придется заплатить (а по закону я обязан был это сделать), мне стоит закончить курс, чтобы получить что-то за свои деньги. Тогда мне казалось, что система оплаты за обучение не совсем справедлива, но позже я понял, что самую ценную часть обучения получил бесплатно.

Вынужденный заплатить, я продолжил курс и закончил его. А еще позже я обнаружил, что заплатил деньги совсем не зря, потому что сведения в рекламном деле мне очень пригодились в жизни.

ДОРОГА К СПЕЦИАЛЬНЫМ ЗНАНИЯМ

Одно из странных свойств человека таково: он ценит только то, за что приходится платить. Бесплатное школьное обучение в Америке и бесплатные библиотеки не производят впечатления именно потому, что они бесплатные. Это главная причина того, что многие считают необходимым пройти дополнительное обучение, после того как окончили школу и поступили на работу. Это также объясняет, почему наниматели охотней принимают на работу тех, кто занимается дополнительно заочно. Они по опыту знают, что всякий, у кого хватает честолюбия, чтобы тратить свободное время на заочное обучение, имеет все шансы стать лидером.

Есть у человека одна слабость, от которой нет средства. Это отсутствие честолюбия! Люди, которые тратят свободное время на учение, редко надолго остаются на дне. Их усилия открывают перед ними дорогу наверх, устраняют с их пути множество препятствий и завоевывают дружелюбный интерес тех, во власти кого открыть путь к новым возможностям.

Заочное обучение особенно подходит для тех, кто поступил после школы на работу и обнаружил, что нуждается в дополнительных специальных знаниях. Однако времени на посещение занятий у такого человека нет.

Стюарт Остин Уайер получил образование инженера-строителя и работал по этой специальности, пока во время депрессии сфера приложения его знаний не сузилась и он перестал получать необходимый доход. Оценив свои возможности, Уайер решил сменить профессию и стать юристом. Он снова начал посещать занятия и прослушал специальный курс юридической подготовки. Завершив обучение, он сдал квалификационный экзамен и быстро приобрел выгодную практику. Для полноты картины и предвидя отговорки тех, кто скажет: «Я не могу посещать курсы, потому что мне нужно содержать семью» или «Я слишком стар», добавлю, что мистер Уайер снова отправился учиться женатым человеком старше сорока лет. Больше того, тщательно подбирая специальные курсы, именно те, которые понадобятся в будущей работе, мистер Уайер сумел закончить обучение в два года, тогда как большинству студентов на это требуется четыре. Сведения о том, как лучше всего получать знания, всегда оправдываются!

ПРОСТАЯ ИДЕЯ, ОКУПИВШАЯ СЕБЯ

Рассмотрим конкретный случай. Продавец бакалейного магазина неожиданно лишается работы. У него есть некоторый опыт ведения учета. Он заканчивает специальные бухгалтерские курсы, знакомится с новейшими достижениями учета и оборудованием для офисов и открывает собственное дело. Начинает он с того, что заключает контракт с владельцем того самого магазина, в котором работал. Всего он заключает такие контракты более чем со ста мелкими торговцами. За очень небольшую ежемесячную плату он берется вести их бухгалтерский учет. Идея оказалась настолько плодотворной, что вскоре ему понадобилось оборудовать передвижной офис в небольшом автобусе. В нем было установлено самое современное оборудование для ведения счетов. Теперь у него большое количество таких «бухгалтерий на колесах» и целый штат помощников. Ему удалось предоставить мелким торговцам лучшее бухгалтерское обслуживание за очень скромную цену.

Ингредиентами этого уникального успешного бизнеса стали специальные знания и воображение. За прошлый год владелец этого дела заплатил налогов в десять раз больше, чем тот хозяин магазина, на которого он когда-то работал.

Началом этого успешного бизнеса послужила идея!

Поскольку именно я подсказал безработному продавцу эту идею, у меня оказалось право предложить и другую идею, содержащую возможность еще большего успеха. Была подготовлена книга, описывавшая преимущества новой системы ведения бухгалтерского учета. Страницы были аккуратно вклеены в обыкновенный альбом. И вот этот альбом стал молчаливым продавцом, который сумел так хорошо рассказать о новом бизнесе, что вскоре у владельца дела оказалось больше клиентов, чем он мог обслужить.

ПРОВЕРЕННЫЙ ПЛАН ПОЛУЧЕНИЯ НУЖНОЙ РАБОТЫ

В нашей стране тысячи людей нуждаются в услугах специалиста, который помог бы им получше продать свои услуги.

Описанная ниже идея родилась из необходимости преодолеть это затруднение в одном конкретном случае, но ею может с выгодой воспользоваться любой. Женщина, предложившая эту идею, обладала живым воображением. Она увидела в своей новорожденной идее новую профессию, которая способна помочь тысячам людей, нуждающимся в помощи при реализации своих способностей.

Первый ее «план по продаже личных услуг» привел к немедленному успеху. Побуждаемая этим успехом, женщина попыталась решить аналогичную проблему своего сына, который только что кончил колледж, но оказался совершенно неспособным найти применение своим возможностям. Мать подготовила для него план — лучший из всех известных мне планов такого рода.

В законченном виде план состоял из пятидесяти страниц тщательно подобранной информации, в которой содержались сведения о природных способностях ее сына, о его образовании, личном опыте и большое количестве других сведений. Их слишком много, чтобы здесь о них рассказывать. Включено было также подробное описание должности или положения, которые хотел получить ее сын, а также описание того, как он будет выполнять свои обязанности в этой должности.

Подготовка этого плана потребовала нескольких недель работы; в этот период составительница плана почти ежедневно отправляла сына в публичную библиотеку для получения сведений, необходимых для наиболее выгодной продажи его услуг. Она также посылала сына ко всем конкурентам предполагаемого нанимателя, и он собрал огромную информацию об их методах работы. Эта информация очень помогла в составлении плана. В завершенном плане содержалось около десятка предложений, которые с пользой мог бы использовать будущий наниматель.

МОЖНО НЕ НАЧИНАТЬ С САМОГО ДНА

Кто-нибудь может спросить: «К чему столько хлопот, чтобы получить работу?»

Ответ таков: «Хорошая работа стоит усилий. План, подготовленный женщиной для сына, помог ему получить желаемую работу при первой же встрече — и за зарплату, которую он сам назначил».

Больше того — и это тоже очень важно — от молодого человека не потребовали, чтобы он начинал с самого низа. Он стартовал уже как молодой руководитель и с соответствующей оплатой.

«К чему столько хлопот?»

Ну, во-первых, спланированное представление молодого человека с его заявкой на нужную должность сберегло ему, по крайней мере, десять лет жизни; в противном случае ему предложили бы начинать с самого низа.

Возможно, кому-то мысль о необходимости начинать с нуля покажется здравой, но беда в том, что у большинства начинающих внизу — слишком опущены головы и счастливый случай просто не может их заметить, поэтому они часто на всю жизнь остаются внизу. Следует также помнить, что вид со дна не самый удобный и ободряющий. У него есть тенденция убивать честолюбие. Мы называем это «попасть в колею»: мы принимаем свою участь, привыкая к ежедневной рутине, и привычка эта становится настолько сильной, что мы уже ни к чему не стремимся. И в этом еще одна причина, почему стоит начинать не с самого дна, а на несколько ступенек выше. В таком случае человек приобретает привычку осматриваться, замечать, как получается у других, видеть возможности и пользоваться ими без колебаний.

ПУСТЬ НЕУДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ РАБОТАЕТ НА ВАС

Прекрасный пример того, что я имею в виду, представляет Дэн Хелпин. Во время учебы в колледже он был менеджером знаменитой футбольной команды «Нотр Дам»; тренером команды был тогда покойный Ньют Рокн.

Хелпин закончил колледж в очень неблагоприятное время, когда в результате депрессии очень трудно было найти работу. Вначале он испробовал себя в банковском деле, потом в кинобизнесе, но наконец взялся за дело, у которого, как ему казалось, есть будущее: принялся продавать слуховые аппараты на основе комиссионных. Всякий мог взяться за такую работу, и Хелпин это знал, но работа открывала перед ним некоторые возможности.

Два года занимался он делом, которое ему не нравилось, и, вероятно, никогда не поднялся бы выше, если бы не воспользовался своей неудовлетворенностью. Вначале он нацелился на получение должности помощника торгового менеджера компании и получил эту должность. Этот шаг поднял его достаточно высоко, чтобы он выделился из толпы и смог разглядеть лучшие возможности. Он также оказался в таком месте, где возможность смогла увидеть его.

Он стал так хорошо продавать слуховые аппараты, что А.М. Эндрюс, председатель совета директоров «Диктограф Продактс Компани», делового конкурента той компании, в которой работал Хелпин, пожелал кое-что узнать о человеке, который так успешно отбивает клиентов у «Диктограф Компани». Он пригласил к себе Хелпина. По окончании встречи Хелпин был назначен торговым менеджером, ответственным за продажу всей акустической аппаратуры. Чтобы испытать характер молодого человека, мистер Эндрюс уехал во Флориду на три месяца, предоставив Хелпину утонуть или научиться плавать. Хелпин не утонул! Его так вдохновлял лозунг Ньюта Рокна «Весь мир любит победителя, и у него нет времени на побежденного», что он вкладывал в работу всю свою энергию и был назначен вице-президентом компании. Большинство гордилось бы, получив такую работу после десяти лет напряженных усилий. Хелпин проделал все это за шесть месяцев.

Я пытаюсь подчеркнуть одно из важнейших положений своей философии: мы поднимаемся на высокие позиции или остаемся на дне потому, что умеем или не умеем управлять

условиями, которыми хотим управлять.

ВАШИ ПАРТНЕРЫ МОГУТ СТАТЬ БЕСЦЕННЫМИ СПУТНИКАМИ

Я пытаюсь подчеркнуть: успех и поражение в большой степени являются результатом привычки! Я ни в малейшей степени не сомневаюсь, что партнерство с величайшим футбольным тренером Америки заронило в сознание Хелпина то могучее желание, которое сделало команду «Нотр Дам» всемирно известной. Поистине, преклонение перед героями очень помогает, если преклоняешься перед победителем.

Моя теория о том, что деловые партнеры являются жизненным фактором и в успехе и в поражении, подтвердилась, когда мой сын Блер разговаривал с Деном Хелпином о работе. Мистер Хелпин для начала предложил ему примерно половину жалованья, которое сын мог получить у конкурирующей компании. Я воспользовался своим родительским влиянием, чтобы побудить сына принять предложение мистера Хелпина, потому что считал: деловое партнерство с человеком, который не склоняется перед неблагоприятными обстоятельствами, дает преимущества, которых не измерить деньгами. Так оно и оказалось! Дно — скучное, неинтересное и невыгодное место работы. Поэтому я затратил столько места и времени, чтобы показать: при помощи правильного планирования можно избежать начала с самого низа.

ПУСТЬ ВАШИ ИДЕИ ПРИНОСЯТ ВЫГОДУ С ПОМОЩЬЮ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЙ

Женщина, которая подготовила «План продажи личных услуг» для своего сына, теперь со всех концов страны получает заказы на составление таких планов для тех, кто желает подороже продать свою работу.

Не следует думать, что ее планы помогают с помощью хитрых уловок получать большую плату за ту работу, которую люди уже выполняли. Она соблюдает интересы не только продавца, но и покупателя, и, согласившись с ее планом, наниматель получает за добавочную плату, которую платит работнику, дополнительную выгоду.

Если у вас есть воображение и вы хотели бы найти более выгодное приложение своих способностей, возможно, этот совет — именно то, что вы ищете. Эта идея позволяет получить гораздо больший доход, чем тот, на который рассчитывает средний врач, юрист или инженер после окончания колледжа.

Для здравых идей нет заранее установленных цен!

За всеми идеями скрываются специальные знания. Но специальные знания приобрести гораздо легче, чем идеи. Поэтому на идеи всегда есть спрос. И всегда найдет себе применение человек, который может помочь другим с выгодой продать свои услуги. Способность означает воображение; это качество совершенно необходимо для соединения знаний с идеями в форме конкретного плана, способного принести богатство.

Если вы обладаете воображением, эта глава может дать вам идею, которая послужит началом овладения богатством, к которому вы стремитесь. Помните, что главное — идея. Специальные знания можно найти за углом — за любым углом!

ВООБРАЖЕНИЕ

Рабочая мастерская сознания

Пятый шаг к богатству

Воображение — это мастерская, в которой моделируются все планы, разработанные человеком. Имульс, желание приобретают форму и приводятся в действие с помощью способности к воображению.

Сказано, что человек способен создать все, что может вообразить.

За последнее столетие при помощи воображения человек открыл больше сил природы, чем за всю предшествующую историю человечества, и овладел этими силами. Он завоевал воздух настолько, что птицы не могут соревноваться с ним в искусстве полета. Он проанализировал и взвесил солнце на расстоянии в миллионы миль и определил с помощью воображения, из каких элементов оно состоит.

Единственное ограничение, которому подчиняется человек, это ограниченность его воображения. Человек еще не достиг пределов в использовании своего воображения. Он только обнаружил его существование и научился использовать самым примитивным способом.

ДВЕ ФОРМЫ ВООБРАЖЕНИЯ

Способность к воображению функционирует в двух формах. Одна известна как «синтетическое воображение», другая — как «творческое воображение».

Синтетическое воображение. При помощи этой способности можно перестроить старые идеи, концепции и планы в новые комбинации. Эта способность *ничего не создает.* Она только преобразовывает полученный материал опыта, образования и наблюдений. Эту способность используют изобретатели, за исключением гениев, которые включают творческое воображение, когда проблема не решается с помощью синтетического.

Творческое воображение. При помощи него конечное сознание человека устанавливает прямой контакт с Бесконечным Разумом. Именно через него человек получает «вдохновение» и «намеки». Именно через эту способность человеку сообщаются все фундаментальные или новые идеи. С помощью этой способности человек может «настроиться» на подсознание других людей и общаться с ним.

Творческое воображение действует автоматически, как описано на нижеследующих страницах. Оно включается только тогда, когда сознание работает в исключительно высоком темпе, например, когда побуждается *очень сильным желанием.*

Творческое воображение развивается тем больше, чем активней его используют. Великие бизнесмены, промышленники и финансисты, великие художники, музыканты, поэты и писатели стали великими, потому что развили у себя творческое воображение.

Обе разновидности воображения: и синтетическое и творческое — развиваются в работе, точно так же как любая мышца или орган тела. Желание — это только мысль, импульс. Оно эфемерно и неотчетливо. Оно абстрактно и бесполезно, пока не преобразуется в свой физический эквивалент. В процессе преобразования импульса желания в деньги вам чаще придется прибегать к синтетическому воображению; но не забывайте, что можете столкнуться с обстоятельствами и ситуациями, которые потребуют и творческого

воображения.

ТРЕНИРУЙТЕ СВОЕ ВООБРАЖЕНИЕ

Ваша способность к воображению может ослабнуть, если вы ее не используете. Но, задействовав, ее можно оживить и укрепить. Эта способность не умирает, хотя из-за недоиспользования может показаться спящей.

На какое-то время сосредоточьте свое внимание на развитии синтетического воображения, потому что в процессе превращения желания в деньги вы будете пользоваться этим видом воображения чаще.

Преобразование неощутимого импульса — желания — в ощутимую реальность — деньги — требует плана или планов. Они должны составляться с участием воображения, главным образом синтетического.

Прочтите всю книгу до конца, потом вернитесь к этой главе и снова направьте свое воображение на создание планов преобразования желания в деньги. Подробные указания по составлению таких планов вы найдете почти в каждой главе. Выберите инструкции, которые вам больше подходят, и изложите свои планы письменно, если вы еще не сделали это. Как только вы это сделали, вы придали своему неощутимому желанию ощутимую форму. Прочтите еще раз предшествующее предложение. Прочтите его вслух и медленно и при этом не забывайте, что как только вы записали свое желание и план его достижения, вы сделали первый из серии шагов, которые приведут к превращению желания в физический эквивалент.

ЗАКОНЫ, ВЕДУЩИЕ К БОГАТСТВУ

Земля, на который вы живете, — вы сами и все окружающее — есть результат эволюционных изменений, при которых микроскопические частички материи соединились и организовались в упорядоченном виде.

Больше того — и эта мысль необыкновенно важна — эта земля и каждая из многих миллиардов клеток вашего тела, каждый атом материи *нанинапись в форме неощутимой энергии.*

Желание есть мысленный импульс! Мысленные импульсы — это формы энергии. Когда вы начинаете с мысленного импульса — с желания приобрести деньги, вы ставите себе на службу то же «вещество», с помощью которого природа создала эту землю и все материальные формы вселенной, включая тело и мозг, в котором функционирует мысленный импульс.

Вы можете составить себе состояние, руководствуясь неизменными законами. Но сначала вы должны ознакомиться с этими законами и научиться ими пользоваться. Путем повторения и рассмотрения указанных принципов со всех возможных точек зрения автор надеется раскрыть вам тайну овладения богатством. Как странно и парадоксально это ни покажется, «тайна» эта — совсем не тайна. Сама природа раскрывает ее в земле, на которой мы живем, в звездах, в планетах, доступных нашему взору, в стихиях над нами и вокруг нас, в каждом стебельке травы и в каждой форме жизни.

Эти принципы помогут вам понять, как действует воображение. Усваивайте то, что поняли, когда будете читать в первый раз; потом, когда вы будете перечитывать книгу и изучать ее,

вы обнаружите, что что-то произошло, и вы понимаете гораздо больше и шире все в целом. Главное, не останавливайтесь, не сомневайтесь и продолжайте изучать книгу, пока не прочтете ее, по крайней мере, *трижды.* Потому что тогда вы уже не захотите остановиться.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВООБРАЖЕНИЕМ НА ПРАКТИКЕ

Идеи — начало всех состояний. Идеи — продукт воображения. Давайте рассмотрим несколько хорошо известных идей, которые принесли большие состояния, — с надеждой, что эти примеры сообщат нам определенную информацию относительно того, как воображение помогает проложить путь к богатству.

ВОЛШЕБНЫЙ КОТЕЛ

Немало лет назад старый деревенский врач приехал в город, привязал лошадь, через задний вход незаметно вошел в аптеку и принялся торговаться с молодым аптекарем.

Больше часа старик-врач и молодой аптекарь разговаривали за прилавком полушепотом. Потом врач вышел. Он направился к своей повозке и притащил большой старомодный котел и большую деревянную ложку (ею он размешивал содержимое котла); все это он оставил на аптечном складе.

Аптекарь осмотрел котел, сунул руку в карман, извлек пачку банкнот и протянул врачу. В пачке было 500 долларов — все сбережения аптекаря!

Врач передал ему листок бумаги, на котором была записана тайная формула. Текст на этом листочке стоил целого королевства. *Но не для врача*| Эти волшебные слова нужны были, чтобы котел закипел, но ни врач, ни молодой аптекарь не представляли себе, какое сказочное состояние таится в этом котле.

Старик-врач с радостью продал свое изобретение за 500 долларов. Молодой аптекарь сильно рисковал, отдавая все свои сбережения за листок бумаги и старинный котел. Ему и не снилось, что из котла потечет золото таким потоком, что затмит волшебные сокровища лампы Аладдина.

На самом деле аптекарь *купил* идею!

Но старого котла, деревянной ложки и листочка с записью было недостаточно. Чудесные превращения котла начались только тогда, когда его новый владелец добавил ко всему этому новый ингредиент, о котором понятия не имел старик-врач.

Попробуйте сами установить, что добавил молодой человек к тайной записи. Именно это добавление исторгну-ло из котла поток золота. Перед вами правдивая история, которая кажется необычней любого вымысла, история, которая началась с идеи.

Посмотрим, какие огромные богатства принесла эта идея. Она принесла и продолжает приносить богатства тысячам мужчин и женщин по всему миру, тем, кто распространяет содержимое котла среди миллионов.

Старый котел теперь — один из главных в мире потребителей сахара и таким образом предоставляет постоянную работу тысячам мужчин и женщин, выращивающих сахарный тростник и изготовляющих сахар.

Старый котел ежегодно поглощает миллионы стеклянных бутылок, давая работу огромному количеству стеклодувов. Старый котел обеспечивает работой армию служащих и рекламных агентов по всей стране. Он принес известность и процветание десяткам актеров и художников, создавших замечательные произведения искусства, описывающие продукт из котла.

Старый котел преобразовал маленький южный городок в деловую столицу Юга и тем самым прямо или опосредованно принес благополучие буквально каждому жителю этого города и всем его предприятиям.

Сейчас эта идея оказывает благотворное влияние на все цивилизованные страны и приносит потоки золота тем, кто ее коснется.

Золото из старого котла создало и продолжает содержать один из самых выдающихся колледжей Юга, где тысячи молодых людей получают необходимую для успеха подготовку.

Если бы продукт старого котла умел говорить, он рассказал бы невероятные и романтические истории на всех существующих языках. Истории любви, истории бизнеса, истории о представителях самых разных профессий, испытавших стимулирующее воздействие этого продукта.

Автор точно знает одну такую историю, потому что сам был ее участником и происходила она совсем недалеко от того места, где аптекарь купил старый котел. Здесь автор встретился со своей женой, и она впервые рассказала ему о волшебном котле. И именно продукт этого котла они пили, когда он спросил, согласна ли она разделить его жизнь «в горе и в радости».

Кем бы вы ни были, где бы вы ни жили, чем бы ни занимались, в будущем, всякий раз как увидите слова «Кока-кола», вспомните, что огромная, богатая и влиятельная империя выросла из одной идеи и что этот загадочный ингредиент, который аптекарь — его звали Эйза Кэндлер смешал с тайной формулой, был … *воображением!*.

Остановитесь и немного подумайте об этом.

Помните, что ступени к богатству, описанные в этой книге, стали тем средством, с помощью которого «Кока-кола» распространила свое влияние на каждый город, поселок, деревню и перекресток в мире, и что если вам придет в голову идея, такая же разумная и достойная похвалы, как идея кока-колы, она сможет повторить рекорд всемирного утолителя жажды.

ЧТО БЫ Я СДЕЛАЛ, ЕСЛИ БЫ ИМЕЛ МИЛЛИОН ДОЛЛАРОВ

Рассказанная ниже история подтверждает справедливость старинного изречения: «У кого воля, у того и доля». Мне рассказал ее мой любимый учитель священник Фрэнк У. Гансолус, который начинал свою деятельность проповедника в той части Чикаго, что известна своими скотобойнями.

Учась в колледже, доктор Гансолус подметил много недостатков в нашей системе образования; он считал, что мог бы их устранить, если бы оказался главой колледжа.

И ют он принял решение организовать новый колледж, в котором мог бы осуществить свои идеи без помех со стороны ортодоксальных методов обучения.

Чтобы осуществить проект, ему нужен был миллион долларов! Где взять такую огромную

сумму? Этот вопрос прочно засел в сознании честолюбивого молодого священника.

Но он ничего не мог придумать.

Каждый вечер он ложился спать с этой мыслью. И с нею вставал утром. Она была с ним, куда бы он ни пошел. Он вертел ее так и иначе, рассматривал со всех сторон, пока не стал одержим ею.

Будучи не только священником, но и философом, доктор Гансолус, как и все, кто преуспел в жизни, понимал, что начинать нужно с определенности цели. Он понимал также, что цель становится жизненной, если подкреплена жгучим желанием осуществить ее, превратить желание в материальный эквивалент.

Он знал все эти великие истины и все равно не мог понять, где ему взять такую огромную сумму денег. Естественно было бы сдаться, прекратить стремиться и сказать: «Что ж, идея была хорошая, но я не могу ее осуществить, потому что мне неоткуда взять миллион долларов». Так поступили бы миллионы, но не доктор Гансолус. То, что он сказал и сделал, настолько важно, что я предоставлю рассказывать ему самому.

«Однажды в субботу я сидел в своей комнате и думал о том, где мне взять деньги для осуществления своих планов. Почти два года я думал об этом, *но я ничего не делал, только думал).*

Настало время действий!

Я принял решение, что так или иначе, но достану миллион за неделю. Как? Это меня не заботило. Главное было *принять решение* добыть деньги за определенное время, и должен сказать вам, что как только я такое решение принял, я почувствовал странную уверенность, какой раньше никогда не испытывал. Что-то во мне как будто сказало: «Почему ты не принял такое решение давно? Деньги ждали тебя все это время!»

И тут события начали разворачиваться очень быстро. Я позвонил в газеты и сообщил, что на следующее утро прочту проповедь «Что бы я стал делать, если бы получил миллион долларов».

Я сразу начал писать проповедь, но должен откровенно сознаться, что делать это было нетрудно, потому что фактически я готовил эту проповедь целых два года. Задолго до полуночи я кончил писать. Потом лег и уснул с сознанием уверенности, потому что уже *видел себя обладателем миллиона долларов.*

На следующее утро я встал, принял душ, перечел проповедь, потом опустился на колени и принялся молиться, чтобы проповедь услышал человек, который может дать мне деньги.

Во время молитвы я опять испытал уверенность, что деньги уже на пути ко мне. В возбуждении я забыл дома текст проповеди и не заметил этого, пока не подошел к кафедре, чтобы ее прочесть.

Было слишком поздно возвращаться за своими заметками, и какое благословение, что я не мог это сделать! Подсознание снабдило меня всем необходимым материалом. Начиная проповедь, я закрыл глаза и всем сердцем и душой заговорил о своей мечте. Я обращался не только к аудитории — мне казалось, что я разговариваю с Богом. Я рассказал, что сделал бы с миллионом долларов, если бы он оказался у меня в руках. Описал план создания большого

учреждения образования, где молодые люди могли бы получать практическую подготовку и одновременно развивать свой ум.

Когда я кончил и сел, с одного из задних сидений, с третьего ряда с конца, встал человек и направился к кафедре. Я удивился и подумал: что это он собирается делать? Он подошел к кафедре, протянул руку и сказал: «Преподобный, мне понравилась ваша проповедь. Я верю, что вы можете сделать все, о чем говорили, и сделаете это, если у вас будет миллион. Чтобы доказать, что я верю вам и вашей проповеди, я вам дам миллион долларов, если вы завтра утром зайдете в мой офис. Меня зовут Филипп Д. Армор».

Молодой Гансолус отправился в офис мистера Армора, и там ему вручили миллион долларов. На эти деньги он основал «Технологический институт Армора», известный теперь как «Иллинойский технологический институт».

Необходимость в миллионе долларов стала следствием идеи. За этой идеей скрывалось желание, которое молодой Гансолус вынашивал в своем сознании почти два года.

Отметьте очень важное обстоятельство. Деньги он получил через тридцать шесть часов после того, как принял определенное решение получить их и разработал для этого конкретный план!

В смутных мечтах и слабых надеждах молодого Гансолуса на миллион не было ничего нового или оригинального. И до него, и после него многие мечтали о том же. Но решение, которое он принял в ту памятную субботу, было поистине особенным и уникальным: он отправил неясные мечты на периферию сознания и четко сказал: «Я получу деньги в течение недели!»

Больше того, принцип, при помощи которого доктор Гансолус получил миллион, живет и сегодня! Вы можете его применить! Этот универсальный закон справедлив в наши дни, как и тогда, когда его так успешно применил молодой священник.

КАК ПЕРЕВЕСТИ ИДЕИ В НАЛИЧНОСТЬ

Заметьте, что у Эйзы Кэндлера и доктора Фрэнка Гансолуса была одна общая черта. Оба знали поразительную истину: идею можно перевести в наличность силой четкой цели и определенных планов.

Если вы относитесь к числу тех, что считает, что только тяжелым трудом можно сколотить состояние, — забудьте об этом! Когда начинает бить денежный фонтан, — это никогда не происходит только в результате напряженного труда! Обретение подлинного богатства — это ответ на четкое требование, основанное на применении определенных принципов, а не просто результат случайности или везения.

Говоря в общем, идея есть мысленный импульс, который побуждает к действию путем обращения к воображению. Все выдающиеся торговцы хорошо знают, что можно продать идею там, где не продашь товары. Обычный продавец этого не знает — поэтому он и остается «обычным».

Издатель дешевых книг сделал открытие, которое имело огромное значение для всего издательского бизнеса. Он обнаружил, что большинство покупает не содержание книг, а их названия. Просто поменяв название книги, которая не расходилась, он сумел продать свыше миллиона экземпляров. Содержание книги никак не было изменено. Издатель просто сорвал обложки с названием, которое не расходилось, и надел новые, с «кассовым» названием.

Как ни просто это может показаться, перед нами идея. И обязана она воображению.

У идей нет установленной цены. Автор идеи сам назначает ей цену и, если он умен, получает требуемое.

История почти всех крупных состояний начинается с того дня, когда встречаются создатель идеи и продавец идеи и начинают работать вместе. Карнеги окружил себя людьми, которые могли делать все то, чего не мог он. Людьми, вынашивавшими идеи, людьми, которые умели эти идеи осуществлять; и благодаря этому Карнеги сказочно разбогател сам и обогатил других.

Миллионы проживают свою жизнь в надежде на удачу, на счастливый «прорыв». Возможно, кое-кому удача и помогает, но благоразумней не слишком на нее полагаться. Именно удача дала мне величайшую возможность в жизни, — но двадцать пять лет целенаправленных усилий были посвящены тому, чтобы эта удача смогла осуществиться.

Удача состояла во встрече с Эндрю Карнеги; во время этой встречи я получил его согласие содействовать моей работе. На этой встрече Карнеги заронил в мое сознание идею осмыслить и скомпоновать принципы достижения целей в,единую философию успеха. Тысячи людей воспользовались открытиями, сделанными за двадцать пять лет этой работы, и благодаря применению принципов этой философии создано несколько крупных состояний. А начало было простым. Началом была идея, которая могла возникнуть у всякого.

Удача пришла благодаря Карнеги, но ее бы не было без решимости, определенности цели и желания достичь ее, без настойчивых усилий в течение двадцати пяти лет. Желание должно быть необычным, чтобы пережить разочарования, обескураженность, временные поражения, скептицизм и постоянные напоминания о «потере времени». Это должно быть жгучее желание! Одержимость!

Когда мистер Карнеги впервые заронил в мое сознание идею, ее нужно было лелеять, соблазнять и улещивать, чтобы она выжила. Постепенно идея выросла, обрела силу, и теперь уже она лелеяла, улещала и соблазняла меня. Идеи именно таковы. Вначале вы даете им жизнь, приводите в действие, руководите, но потом они набираются сил и сметают все препятствия на своем пути.

Идеи неосязаемы, но они обладают большей силой, чем породивший их мозг. Они живут даже после того, как породивший их мозг превращается в прах.

ОРГАНИЗОВАННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Превращение желания в действие

Шестой шаг к богатству

Вы узнали, что все, что создает или обретает человек, возникает в форме желания, что желание есть первый шаг на пути от абстрактного к конкретному, пути в мастерскую воображения, где создаются и организуются планы для достижения желаемого.

В главе второй вы получили совет сделать шесть определенных практических шагов как первое действие в превращении желания денег в сами деньги. Один из этих шагов —

создание четкого конкретного плана или планов, с помощью которых и можно провести эту трансформацию.

Сейчас вы получите указания, как создавать такие планы.

а) Найдите союзников, создайте группу, в которой должно быть столько людей, сколько понадобится для разработки и осуществления плана или планов накопления денег — используйте принцип «мозгового центра», описанный ниже. (Исполнение этого указания *абсолютно необходимо.* Не пренебрегайте им.)

б) Прежде чем формировать свой «мозговой центр», продумайте, какие примущества и привилегии вы сможете предоставить членам своей группы в обмен на их сотрудничество. Никто не будет работать долго без компенсации в определенной форме. Ни от одного умного человека нельзя ожидать, что он согласится работать без должного вознаграждения, хотя вознаграждение не всегда осуществляется в форме денег.

в) Организуйте встречи с членами своего «мозгового центра» не реже двух раз в неделю, если возможно — чаще, пока совместно не создадите и усовершенствуете необходимый план.

г) Поддерживайте полное согласие между собой и всеми членами вашей группы. Если не сможете буквально выполнять этот совет, рискуете потерпеть поражение. Принцип работы «мозгового центра» не действует там, где нет полной гармонии.

Не забывайте следующее:

Первое. Вы начинаете очень важное для вас дело. Чтобы добиться успеха, вы должны располагать безупречными планами.

Второе. Вы должны пользоваться преимуществами опыта, образования, природных способностей и воображения других людей. Все создатели крупных состояний действовали в соответствии с описанными методами.

Ни у одного человека нет достаточного опыта, образования, природных способностей и знаний, чтобы без помощи других создать крупное состояние. Всякий план, который вы принимаете для обретения богатства, должен быть разработан совместно всеми членами вашей группы. Вы можете сами создавать планы, полностью или частично, но эти планы должны быть обязательно проверены и одобрены вашим «мозговым центром».

ЕСЛИ ВАШ ПЕРВЫЙ ПЛАН НЕ УДАЛСЯ -ПОПРОБУЙТЕ ДРУГОЙ!

Если первый принятый вами план не срабатывает успешно, замените его другим; если и этот не удастся осуществить, принимайтесь за третий, и так далее, пока не появится план, который сработает. Именно в этом пункте большинство терпит поражение, потому что людям не хватает настойчивости в разработке новых планов вместо неудавшихся.

Ни один человек, как бы умен он ни был, не может создать крупное состояние или преуспеть в любой другой сфере без конкретных и работоспособных планов. Никогда не забывайте об этом; и когда ваш план терпит неудачу, помните: временная неудача — еще не окончательное поражение. Составьте другой план. Начните сначала.

Временное поражение означает только одно: вы теперь знаете, что где-то в ваших планах есть ошибка. Миллионы людей проживают свою жизнь в нищете и несчастьях только

потому, что у них нет разумного плана, благодаря которому они могли бы достичь богатства.

Ваши достижения целиком зависят от разумности и разработанности ваших планов. Никто не терпит поражения, пока сам не сдается — в глубине души смиряется с поражением.

Джеймс Дж. Хилл потерпел временное поражение, когда впервые попытался собрать необходимый капитал для постройки железной дороги с Востока на Запад, но благодаря новым планам превратил поражение в победу.

Генри Форд испытывал временные поражения не только в начале своей карьеры автомобилестроителя, но и когда достиг вершины. Но он разрабатывал новые планы и шел вперед к окончательной победе.

Мы видим людей, создавших огромные состояния, но часто замечаем только их победы, упуская временные поражения, которые им пришлось испытать, прежде чем достичь успеха.

Ни один последователь этой философии не должен рассчитывать на обретение состояния без временных поражений. Когда поражение приходит, воспримите его как сигнал, что ваши планы недостаточно разумны, пересмотрите их и снова ставьте паруса, чтобы пуститься в путь к цели. Если вы сдаетесь до того, как цель достигнута, вы скорее всего просто лентяй и пораженец. *Лентяй никогда не побеждает, а победитель никогда не ленится.* Перепишите предыдущее предложение крупными буквами и поместите в такое место, где смогли бы увидеть его вечером, когда ложитесь спать, и утром, когда встаете.

Когда будете подбирать членов своего «мозгового центра», выбирайте тех, кто не воспринимает поражение слишком серьезно.

Некоторые неправильно считают, что только деньги делают деньги. Это неправда! Желание, преобразованное в денежный эквивалент при помощи изложенных здесь принципов, — вот средство, которое делает деньги. Деньги сами по себе — всего лишь косная материя. Деньги не движутся, не думают и не говорят, но если человек их желает, зовет их к себе, они могут «услышать»!

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖИ ЛИЧНЫХ УСЛУГ

Разумное планирование существенно в любом предприятии, направленном на достижение богатства. Ниже вы найдете подробные указания для тех, кто вынужден начинать путь к богатству с продажи личных услуг. Вас должен подбодрить тот факт, что почти все крупные состояния начинались с продажи личных услуг или идей.

БОЛЬШИНСТВО РУКОВОДИТЕЛЕЙ НАЧИНАЛИ ТАК

В мире существуют два типа людей. Один — лидеры, другой — исполнители. С самого начала примите решение, хотите ли вы стать лидером в своей области или остаться исполнителем. Разница в доходах огромная. Исполнитель не может рассчитывать на прибыль, которую надеется получить лидер, хотя многие исполнители допускают ошибку, ожидая таких доходов.

Быть исполнителем — не позор. С другой стороны, и гордиться здесь нечем. Большинство великих лидеров начинали с роли исполнителей. Но они стали великими лидерами, потому что были умными исполнителями. За немногими исключениями, тот, кто не может с умом исполнять указания лидера, сам не может стать выдающимся лидером. Тот, кто наиболее

эффективно действует как исполнитель, обычно быстро вырастает и становится лидером. Умный исполнитель имеет много преимуществ, в том числе возможность учиться у лидера.

ГЛАВНЫЕ КАЧЕСТВА РУКОВОДИТЕЛЯ

Руководителю необходимы следующие важнейшие качества:

1. *Непоколебимая смелость,* основанная на знании самого себя и своего дела. Ни один исполнитель не хочет иметь лидером человека, которому не хватает уверенности в себе и смелости. Ни один умный исполнитель не позволит, чтобы им долго руководил такой лидер.

2. *Самоконтроль.* Человек, не умеющий контролировать себя, не сможет контролировать и других. Самоконтроль дает хороший пример исполнителям, и умные исполнители будут подражать в этом лидеру.

3. *Острое ощущение справедливости.* Без честности и справедливости ни один лидер не может рассчитывать на сохранение уважения исполнителей.

4. *Четкость и определенность решений.* Человек, который не способен принять твердое решение, показывает, что неуверен в себе, и не может успешно руководить другими.

5. *Определенность планов.* Хороший руководитель должен планировать свою работу и *осуществлять свои планы.* Лидер, который руководствуется догадками, не используя конкретные осуществимые планы, подобен кораблю без руля. Рано или поздно он наткнется на скалы.

6. *Привычка делать больше, чем обязан.* Одно из необходимых руководителю качеств — делать самому больше, чем требуешь с исполнителей.

7. *Вежливость и личная привлекательность.* Мрачный и невнимательный человек не может стать хорошим лидером. Руководство требует уважения. Исполнители не будут уважать лидера, который не обладает располагающей личностью.

8. *Сочувствие и понимание.* Хороший лидер должен сочувствовать исполнителям. Больше того, он должен понимать их проблемы.

9. *Знание подробностей.* Хороший лидер должен знать свое дело во всех деталях и частностях.

10. *Готовность принять на себя всю ответственность.* Хороший лидер должен быть готов принять на себя ответственность за ошибки и недостатки своих исполнителей. Если он попытается избавиться от этой ответственности, он не останется лидером. Если кто-то из исполнителей допустил ошибку или проявил некомпетентность, лидер должен считать, что ошибся он.

11. *Сотрудничество.* Хороший лидер должен понимать принцип сотрудничества, следовать ему и учить тому же исполнителей. Лидерство требует энергии и силы, а их дает сотрудничество.

Существуют две формы лидерства. Первая и наиболее эффективная — лидерство по согласию исполнителей, с их поддержкой. Вторая — лидерство насильственное, без согласия и сочувствия со стороны исполнителей.

История полна свидетельствами того, что насильственное лидерство недолговечно. Достаточно вспомнить историю падения и исчезновения диктаторов и королей. Это означает, что люди не будут бесконечно идти за лидером, навязанным им насильственно.

Примерами таких насильственных лидеров могут служить Наполеон, Гитлер и Муссолини. Их лидерство кратковременно. Единственное долговечное лидерство — это лидерство с согласия исполнителей.

Новые принципы управления включают все одиннадцать факторов лидерства, описанных в этой главе, так же как и некоторые другие факторы. Человек, который возьмет их за основу своей деятельности в качестве лидера, получит большие возможности в любой сфере жизни.

ДЕСЯТЬ ГЛАВНЫХ ПРИЧИН НЕУДАЧИ РУКОВОДСТВА

Теперь мы перечислим типичные ошибки лидера, потому что знать, что не нужно делать, не менее важно, чем знать, что делать.

1. *Неспособность вникнуть в детали.* Эффективное руководство требует знания всех деталей и умения организовать их. Ни один лидер не должен быть «слишком занят», чтобы заняться делом, которое требуется от него в качестве лидера. Когда человек: руководитель или исполнитель — заявляет, что «слишком занят», чтобы изменить свои планы или уделять внимание какому-то срочному делу, он признается в своей неэффективности. Хороший руководитель должен владеть всеми подробностями, связанными с его работой. Конечно, это означает, что он должен уметь передоверять детали дела надежным помощникам.

2. Неготовность заменить другого. Подлинный руководитель готов, если это необходимо, выполнить любую работу, которую требует от исполнителей. «Величайший из вас должен быть слугой всех» — истина, к которой каждый руководитель должен отнестись с уважением.

3. *Ожидание отдачи просто от знаний, а не от умения применять эти знания.* Мир платит людям не за то, что они «знают». Он платит за то, что они делают или побуждают делать других.

4. *Боязнь конкуренции со стороны исполнителей.* Руководитель, который опасается, что кто-нибудь из исполнителей займет его место, рано или поздно столкнется с такой реальностью. Способный руководитель учит подчиненных исполнять часть своих обязанностей. Только таким способом он может «размножиться» и быть одновременно во многих местах. Вечная истина заключается в том, что человек больше получает за способность заставить действовать других, чем за то, чего добьется своими силами. Эффективный руководитель благодаря знанию дела и магнетизму своей личности способен значительно повысить эффективность исполнителей; они в таком случае приносят гораздо большую пользу, чем без его помощи.

5. *Недостаток воображения.* Без воображения руководитель не готов к встрече с неожиданностями и не сможет создать план, который будут эффективно исполнять подчиненные.

6. *Эгоизм.* Руководитель, который выдает работу подчиненных за свою, встретится с возмущением исполнителей. Подлинно великий руководитель не присваивает себе чужого. Он доволен, когда почести, если таковые последуют, достаются подчиненным, потому что знает: большинство работает лучше и эффективней за похвалу и признание, чем просто за деньги.

7. *Невоздержанность.* Исполнители не уважают несдержанного руководителя. Больше того, невоздержанность в любой форме подрывает силы и выносливость того, кто ей предается.

8. *Неверность.* Возможно, этот недостаток следовало поставить на первое место. Руководитель, неверный своей компании и сотрудникам — тем, кто над ним, и тем, кто подчиняется ему, — не может долго сохранить положение руководителя. Неверность делает человека хуже грязи и вызывает презрение окружающих. Отсутствие верности — одна из главных причин неудачи во всех сферах жизни.

9. *Авторитарный стиль руководства.* Хороший руководитель действует ободрением, а не страхом. Руководитель, который подчеркивает свою «власть», относится к числу насильственных лидеров. Если руководитель — подлинный лидер, ему нет необходимости как-то подчеркивать это, кроме как своим поведением: сочувствием, пониманием, честностью и знанием своего дела.

10. *Чванство.* Компетентному руководителю не требуются громкие звания, чтобы заслужить уважение подчиненных. Человеку, который любит похваляться своими должностями и званиями, обычно больше нечем гордиться. Дверь кабинета подлинного руководителя открыта для всех, и там нет места формализму и хвастовству.

Таковы наиболее распространенные причины неудач в руководстве. Достаточно любой из них, чтобы потерпеть неудачу. Внимательно изучите этот список, если претендуете на руководство, и убедитесь, что вы свободны от этих недостатков.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ОБЛАСТИ, В КОТОРЫХ ТРЕБУЮТСЯ «НОВЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ»

Прежде чем покончить с этой главой, привлеку ваше внимание к тем перспекгавньш сферам, в которых ощущается недостаток хорошего руководства и в которых руководители нового типа могут найти себе множество возможностей.

Первое. Политика, в которой наиболее ощутима потребность в новых лидерах. Здесь эта потребность особенно настоятельна.

Второе. Банковское дело, переживающее реформу.

Третье. Новые руководители нужны в промышленности. Будущий руководитель, если он хочет им оставаться, должен превратиться в общественного деятеля и вызывать доверие; он должен доказывать, что может преодолеть трудности и помочь своим подчиненным, как индивидуально, так и в целом.

Четвертое. Религиозные лидеры будущего должны больше внимания уделять сегодняшним нуждам прихожан, помогать решению их нынешних экономических и личных проблем и меньше внимания обращать на мертвое прошлое и еще не рожденное будущее.

Пятое. В области юриспруденции, медицины и образования тоже нужен новый тип руководителя. Особенно справедливо это для образования. Будущий руководитель в этой сфере должен найти способы научить людей применять знания, полученные в школе. Он должен больше заниматься практикой и меньше теорией.

Шестое. Новые руководители нужны в журналистике.

Это лишь некоторые области, в которых ощущается потребность в новых руководителях и в

новом стиле руководства. Мир быстро меняется. Это означает, что средства, с помощью которых люди приспосабливаются к изменениям, сами должны изменяться. Описанные здесь средства больше, чем все остальные, определяют развитие цивилизации.

КОГДА И КАК ИСКАТЬ ХОРОШУЮ РАБОТУ

Приводимая ниже информация является обобщенным результатом многих лет исследований; в ходе этих исследований тысячам мужчин и женщин была оказана помощь в поисках достойного приложения их способностей и возможностей.

1. *Агентства по найму.* Следует обращаться только в самые надежные агентства, которые могут предъявить свидетельства успешных результатов своей работы. Таких агентств относительно немного.

2. *Объявления в газетах и журналах.* Те, кто хочет получить работу обычного служащего и вообще работу за жалованье, могут рассчитывать на объявления в прессе. Помещать рамим объявления лучше тем, кто ищет руководящей работы; причем объявление должно появиться в том разделе издания, который наиболее вероятно привлечет внимание нанимателей. Объявление должен подготовить специалист, который знает, как подать ваши преимущества и заинтересовать работодателей.

3. *Личные заявления и письма,* направленные конкретной фирме или лицу, которое может нуждаться в предложенных услугах. Письма обязательно должны быть аккуратно напечатаны и подписаны лично. К письму следует приложить полную характеристику вашей квалификации и способностей. И письмо, и характеристика должны быть подготовлены специалистом. (См. инструкцию, как составлять заявление с просьбой о работе.)

4. *Обращение через знакомых.* Если возможно, следует обращаться с просьбой о работе через общих знакомых. Этот метод особенно успешен, если речь идет о поиске руководящей должности и проситель не хочет показаться «навязчивым».

5. *Личное обращение.* В некоторых случаях гораздо перспективней ищущему работу лично обратиться к вероятному нанимателю. В таком случае следует представить подробную письменную характеристику квалификации именно для той должности, которую вы хотите занять. Часто наниматель захочет обсудить ваше предложение с помощниками.

КАКУЮ ИНФОРМАЦИЮ СЛЕДУЕТ СООБЩИТЬ В ПИСЬМЕННОМ ЗАЯВЛЕНИИ

Письменное заявление следует готовить так же тщательно, как юрист готовит выступление в суде. Если у просителя нет опыта составления подобных документов, следует обратиться к специалисту. Преуспевающие торговцы нанимают тех, кто разбирается в рекламе, понимает ее психологию и умеет подчеркнуть достоинства товара. Тот, кто пытается найти место в торговле, должен уметь представить себя. В обращении должна содержаться следующая информация.

1. *Образование.* Кратко, но точно укажите, какое образование получили, в какой области специализировались; укажите причины для выбора этой специализации.

2. *Опыт.* Если у вас есть опыт в работе, аналогичной той, что вы ищете, опишите его подробней, укажите имена и адреса своих предыдущих нанимателей. Подчеркните всякий особый опыт, который, по вашему мнению, вы сможете применить в требуемой работе.

3. *Справки.* Практически любая фирма захочет узнать все о вашей предыдущей работе, о вашем прошлом и тому подобное, особенно если вы ищете ответственную работу. Приложите к своему заявлению копии писем: а) от своих прежних нанимателей; б) от профессоров, которые вас учили; в) от известных людей, на чье мнение можно полагаться.

4. *Фотографии.* Приложите к заявлению свою недавнюю фотографию, но не наклеивайте ее.

5. *Просьба об определенной должности.* Точно опишите, какая работа вам нужна. Никогда не просите «просто о работе». Это означает, что вам недостает специальных знаний и квалификации.

6. *Укажите свою квалификацию* в отношении именно той должности, которую вы просите. Подробно объясните, почему вы считаете себя подходящим для этой должности. Это наиболее важная часть вашего обращения. Больше всего остального она определяет, какой прием вас ожидает.

7. *Предложение поработать с испытательным сроком.* Может показаться, что это чересчур радикальное средство, но опыт показывает, что на такое предложение редко отвечают отказом. Если вы уверены в своей квалификации, испытание — это все, что вам нужно. Кстати, такое предложение означает, что вы уверены в своей способности выполнить требуемую работу. Это очень убедительно. Четко укажите, что ваше предложение основано на:

а) вашей уверенности, что вы справитесь с обязанностями;

б) вашей уверенности, что наниматель примет вас после испытания;

в) вашей решимости занять эту должность.

8. *Знание бизнеса вашего перспективного нанимателя.* Прежде чем обратиться с просьбой о работе, ознакомьтесь с бизнесом вашего перспективного нанимателя и кратко изложите свои знания в этой области. Это произведет впечатление и покажет, что вы обладаете воображением и реальным интересом к должности, которую просите.

Помните: выигрывает не тот юрист, который лучше знает законы, а тот, который тщательней подготовился к делу.

Если ваше «дело» правильно подготовлено и представлено, вы с самого начала наполовину обеспечили себе победу.

Не бойтесь делать свое обращение слишком длинным. Наниматели так же заинтересованы в хорошем работнике, как вы в получении работы. В сущности успех большинства предпринимателей в значительной степени определяется их умением подбирать себе способных помощников. И им нужна вся доступная информация.

Помните еще одно: аккуратность составления вашего обращения свидетельствует о вашей старательности. Я помогал готовить подобные обращения, и иногда они оказывались такими удачными, что мои клиенты получали место без личной встречи.

Составив запрос, надпишите его примерно так:

Сведения о подготовке и квалификации Роберта К. Смита, претендующего на должность

личного секретаря президента

«Блэнк компани, инк.»

Такая личная реклама, несомненно, привлечет к вам внимание. К одной из первых страниц запроса прикрепите свою фотографию. Следуйте этим инструкциям буквально и совершенствуйте их, насколько позволяет ваше воображение.

Удачливые продавцы тщательно следят за своей внешностью. Они понимают, как важно первое впечатление. Ваше обращение и есть ваш продавец. Оденьте его получше, чтобы он отличался от всего, что видел раньше ваш возможный наниматель. Если должность, которую вы просите, стоит этого, она стоит и тщательной подготовки к ней. Больше того, если вы сумеете произвести впечатление на нанимателя, вы, вероятно, с самого начала получите большую зарплату, чем если бы обратились обычным способом.

Если вы пользуетесь услугами агентства по найму или рекламного агентства, пусть агент получит несколько экземпляров вашего запроса. Это поможет вам привлечь внимание и агента, и будущего нанимателя.

КАК ПОЛУЧИТЬ НУЖНУЮ РАБОТУ

Каждому нравится исполнять ту работу, к которой он лучше всего приспособлен. Художник любит работать красками, ремесленник — руками, писатель любит писать. Те, у кого менее определенные способности, тоже имеют свои предпочтения в той или иной сфере.

Первое. *Точно и определенно* решите, какая именно работа вам нужна. Если такой работы не существует, может быть, вам удастся ее создать.

Второе. Выберите компанию или человека, на которых хотите работать.

Третье. Изучите преспективного нанимателя, политику фирмы, ее персонал и шансы на продвижение.

Четвертое. Проанализировав самого себя, свои таланты и способности, определите, *что вы можете предложить;* спланируйте способы и средства, которые позволят вам дать нанимателю максимум того, на что вы способны.

Пятое. Забудьте о том, что «вам нужна работа». Забудьте о том, есть ли место или нет. Забудьте обычное: «Нет ли у вас чего-нибудь для меня?» Сосредоточьтесь на том, что вы можете предложить.

Шестое. Как только план в вашем сознании сформировался, попросите опытного человека аккуратно оформить его в письменном виде и во всех подробностях.

Седьмое. Представьте этот план соответствующему авторитетному человеку, и он сделает все остальное. Каждая компания постоянно ищет людей, которые могут дать ей что-нибудь ценное: идеи, услуги или «связи». В каждой компании найдется место для человека с четким планом действий во благо этой компании.

Такая процедура может занять дополнительно несколько дней или недель, но зато убережет вас от многих лет работы за низкую плату и поможет добиться большего дохода, ускорит продвижение и признание. Среди многих ее преимуществ главное в том, что она сберегает от

одного до пяти лет на пути к цели.

Каждый, кто начинает не снизу, а с середины лестницы, делает это при помощи сознательного и тщательного планирования.

НОВОЕ В ПРОДАЖЕ СВОИХ УСЛУГ

Те, кто надеется в будущем успешно продавать свои услуги, должны осознать, что в отношениях нанимателя и нанимаемого произошли большие изменения.

В будущем отношения нанимателя и нанимаемого будут больше напоминать партнерство, в котором участвуют три стороны:

а) наниматель,

б) нанимаемый,

в) общество, которому они оба служат.

В прошлом наниматель и нанимаемый враждовали, они старались заключить друг с другом контракт повыгодней для каждого, не сознавая, что делают это за счет третьей стороны — общества, которому они служат. Сегодня лозунги любой торговли — вежливость и услужливость, и к тому, кто продает свои услуги, они применимы еще больше, чем к тому, кто эти услуги покупает, потому что в конечном счете и наниматель и нанимаемый оба наняты обществом, которому должны служить.

Все мы помним времена, когда контролеры газовых компаний стучали в двери так сильно, что, казалось, готовы их сломать. Когда дверь открывали, такой контролер заходил без приглашения, и на его мрачном лице ясно было написано: «Какого дьявола ты меня заставляешь ждать?» С тех пор все изменилось. Контролер теперь ведет себя, как человек, «всегда готовый к вашим услугам». Пока газовые компании рассылали своих недовольных контролеров, вежливые продавцы нефтяных горелок развернули свой бизнес по всей стране.

Если существуют некие законы причины и следствия, которые управляют бизнесом, финансами и транспортом, то те же законы управляют индивидуумами и определяют их экономический статус.

КАКОВ ВАШ УРОВЕНЬ «ККС»

Каждый должен уметь эффективно продавать свои услуги. Качество и количество предложенных услуг, то, как они представлены, во многом определяют и цену на них, и продолжительность контракта. Чтобы эффективно продавать личные услуги (а это означает постоянный рынок, приемлемую цену и приличные условия), нужно усвоить формулу «ККС» и следовать ей. Эта формула означает: качество, количество и сотрудничество. Помните об этой формуле, но делайте нечто большее: руководствуйтесь ею повседневно!

Проанализируем эту формулу, чтобы убедиться, что мы ее ясно поняли.

1. *Качество* услуг понимается как исполнение обязанностей, связанных с вашим положением, наиболее эффективным способом из всех возможных, при этом все ваши мысли направлены на достижение наибольшей эффективности.

2. Количество услуг понимается как привычка предоставлять все, на что вы способны, в любое время и с целью расширить объем услуг и мастерство путем практики и опыта. Ударение здесь делается на слове «привычка».

3. *Сотрудничество* понимается как привычка к гармоничному поведению и умению эффективно работать со всеми заместителями и подчиненными.

Количества и качества совершенно недостаточно, чтобы обеспечить для ваших услуг постоянный рынок. Поведение, вид, с которым вы оказываете эти услуги, являются определяющим фактором как в отношении платы, которую вы получаете за услуги, так и в отношении длительности рабочего контракта.

Эндрю Карнеги неоднократно подчеркивал это, говоря о факторах, которые ведут к успеху в предложении личных услуг. Он снова и снова подчеркивал значение гармоничного поведения. Он решительно заявлял, что не стал бы держать человека, каковы бы ни были качество и эффективность его работы, если он не обладает гармоничным поведением и духом сотрудничества. Мистер Карнеги требовал, чтобы у него работали только приятные ему люди. Чтобы доказать, как он высоко ценит это качество, он помог разбогатеть многим отвечавшим его требованиям. А те, кто им не соответствовал, должны были уступить место другим.

Необходимость в умении общаться подчеркивается, потому что это фактор, позволяющий предлагать услуги в нужном духе. Если человек симпатичен окружающим и обладает духом гармонии, он может этим возместить недостатки в качестве и количестве предлагаемых услуг. Но ничем не заменишь приветливость и доброжелательность.

ОЦЕНКА ВАШИХ УСЛУГ

Человек, чей доход обеспечивается исключительно предоставлением личных услуг, является продавцом не в меньшей степени, чем тот, кто продает товары; можно добавить, что такой человек подчиняется тем же правилам, что и торговец, продающий свой товар. Подчеркиваем это обстоятельство, потому что большинство тех, кто живет за счет продажи личных услуг, ошибочно считает себя свободным от правил поведения и обязательств, накладываемых на продавцов товаров.

Время тех, кто только берет, ушло. Их сменили те, кто дает.

Истинную стоимость ваших способностей можно определить по доходу, который вы получаете, продавая свои услуги. Компетентный «ум», эффективно проданный, представляет гораздо более надежную форму капитала, чем та, которая требуется для производства товаров. Ум — это такой капитал, который не может обесцениться во время депрессии, его нельзя ни украсть, ни истратить. Больше того, деньги, которые необходимы для успешного ведения бизнеса, стоят не больше песка в дюнах, если не соединены с компетентным умом.

ТРИДЦАТЬ ОДНА ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА НЕУДАЧ

Жизнь мужчин и женщин, которые искренне стараются, но терпят поражение, — поистине трагична. Трагедия заключается в том, что количество потерпевших неудачу во много раз превышает количество тех, кто преуспел.

У меня была счастливая возможность проанализировать жизнь нескольких тысяч мужчин и женщин, которых можно назвать неудачниками. Мой анализ доказал, что существует тридцать одна основная причина неудач и тринадцать главных принципов, с помощью

которых люди наживают состояния. В этой главе дается описание тридцати одной причины неудач. Просматривая этот перечень, сопоставляйте с собой пункт за пунктом, чтобы определить, сколько таких причин стоит между вами и успехом.

1. *Неблагополучная наследственность.* Мало что можно сделать для людей, родившихся с недоразвитым интеллектом. Если вообще что-либо возможно. Есть лишь одна возможность преодолеть этот недостаток — с помощью «мозгового центра». Отметьте, однако, что это единственная из тридцати одной причины, которая не может быть легко устранена индивидуумом.

2. *Отсутствие определенной цели в жизни.* Человек, не имеющий главной и определенной цели, к которой он стремится, не может надеяться на успех. У девяноста восьми человек из каждых проанализированных ста не было такой цели. Возможно, это и было основной причиной их неудач.

3. *Отсутствие честолюбия, стремления стать выше среднего уровня.* Нет надежды у человека, который настолько равнодушен, что не хочет преуспеть в жизни и заплатить за это необходимую цену.

4. *Неудовлетворительное образование.* Этот недостаток можно преодолеть относительно легко. Опыт свидетельствует, что наиболее образованные люди — это обычно те, кто «сами себя сделали» или получили свои знания путем самообразования. Чтобы стать образованным человеком, недостаточно диплома об окончании колледжа. Образованный человек — это тот, кто знает, как получить от жизни требуемое, не нарушая права других людей. Образование — это не столько знания, сколько умение эффективно и настойчиво их применять. Людям платят не за то, что они знают, а за то, что они делают с тем, что знают.

5. *Отсутствие самодисциплины.* Дисциплина — это самоконтроль. Это означает, что человек должен уметь контролировать свои отрицательные качества. Прежде чем научиться контролировать других, вы должны уметь контролировать себя. Овладение самим собой, самодисциплина — труднейшая из всех работ. Если вы не завоюете себя, вы сами будете завоеваны. Посмотрев в зеркало, вы увидите одновременно и своего лучшего друга, и своего злейшего врага.

6. *Плохое здоровье.* Никто не может наслаждаться выдающимся успехом, не обладая хорошим здоровьем. Многие причины плохого здоровья поддаются овладению и контролю. Вот основные из них:

а) переедание;

б) нездоровые мыслительные привычки; постоянные негативные эмоции;

в) сексуальные излишества;

г) отсутствие необходимых физических упражнений;

д) нехватка свежего воздуха в результате неправильного дыхания.

7. *Неблагоприятное влияние окружения в детстве.* «Яблоко от яблони недалеко падает». Большинство людей с преступными наклонностями усваивают их из-за плохого окружения или неподходящих связей в детстве.

8. *Откладывание в «долгий ящик»,* привычка медлить. Одна из наиболее распространенных причин неудач. «Старик Промедление» таится в тени каждого и только ждет возможности уничтожить ваши шансы на успех. Большинство из нас всю жизнь терпит неудачи, потому что ждет «подходящего момента», чтобы начать делать что-нибудь достойное. Не ждите. «Подходящего момента» никогда не будет. Начинайте немедленно и действуйте теми средствами, которые есть в вашем распоряжении. По мере продвижения у вас появятся лучшие инструменты.

9. *Отсутствие настойчивости.* Большинство из нас в любом своем деле хорошие «стартеры», но плохие «финишеры». Больше того, многие склонны сдаться при первых признаках неудачи. Настойчивость ничем заменить невозможно. Человек, который сделает слово «настойчивость» сюим лозунгом, обязательно увидит, как «старик Неудача» устанет и удалится. Неудача не может справиться с настойчивостью.

10. *Отрицательные качества личности.* Нет надежды на успех у человека, который отталкивает окружающих отрицательными свойствами своего характера. Успех приходит с приложением силы и энергии, а они достигаются совместными усилиями многих. Человек с плохим характером не может рассчитывать на сотрудничество других.

11. *Отсутствие контроля за сексуальными влечениями.* Сексуальная энергия — самый могучий стимул, побуждающий человека к действию. Именно потому что это самая сильная из эмоций, она должна находиться под контролем, преобразовываться и направляться по другим каналам.

12. *Неконтролируемое желание получить «что-нибудь даром».* Инстинкт игрока ведет миллионы людей к неудачам.

Свидетельства этого можно найти, изучая крах Уолл-стрита в 1929 году, когда миллионы пытались заработать деньги, играя на рынке акций и ценных бумаг.

13. *Неумение принимать решения.* Люди, достигшие успеха, как правило, принимают решения быстро, зато отказываются от них или меняют, если вообще это делают, очень медленно. Неудачники, напротив, принимают решения медленно, зато быстро отказываются от них или меняют. Нерешительность и промедление — близнецы. Где встречается одно, обязательно присутствует и другое. Постарайтесь покончить с ними, прежде чем они прикуют вас к колеснице неудач.

14. *Один или несколько из шести основных страхов.* Эти признаки страха анализируются в последней главе. Их нужно уметь подавлять, прежде чем вы сможете эффективно продавать свои услуги.

15. *Неудачный выбор партнера в браке.* Одна из наиболее распространенных причин неудач. Брак — это наиболее близкие отношения. Если эти отношения не гармоничны, вас поджидает неудача. Больше того, такая неудача часто уничтожает всякое честолюбие.

16. *Сверхосторожность.* Человек, который не привык рисковать, вынужден подбирать то, что осталось после других. Сверхосторожность так же вредна, как неосторожность. Нужно избегать обеих этих крайностей. Жизнь полна возможностей.

17. *Неправильный выбор партнеров в деле.* Одна из наиболее распространенных причин неудач в бизнесе. Продавая свои услуги, очень тщательно выбирайте нанимателя. Он должен уметь вдохновлять вас, быть умным и преуспевающим. Мы подражаем тем, с кем тесно

связаны. Выберите нанимателя, которому стоит подражать.

18. *Суеверия и предрассудки.* Суеверие есть форма страха. Она также свидетельство невежества. У преуспевающих людей открытое сознание, и они ничего не боятся.

19. *Неправильный выбор профессии.* Никто не может преуспеть в деле, которое не нравится. Наиболее существенный шаг в продаже своих услуг — выбор занятия, которому вы могли бы отдаться целиком.

20. *Неумение концентрировать усилия.* Тот, кто за все хватается, редко достигает успеха хоть в чем-то. Сконцентрируйте свои усилия на одной главной цели.

21. *Привычка к мотовству.* Расточитель не может достичь успеха, главным образом потому, что постоянно опасается бедности. Выработайте привычку систематически откладывать определенный процент вашего дохода. Деньги в банке придают человеку уверенность, когда он продает свои услуги. Без денег вы вынуждены будете принять первое же предложение и радоваться ему.

22. *Недостаток энтузиазма.* Без энтузиазма ничего не добьешься. Больше того, энтузиазм заразителен, и того, кто им владеет, но умеет его контролировать, обычно радушно встречают в любой группе.

23. *Нетерпимость.* Ограниченный в каком-либо отношении человек редко добивается успеха. Нетерпимость означает, что вы прекращаете добывать знания. Наиболее тяжелые формы нетерпимости связаны с религией, расовыми и политическими различиями и мнениями.

24. *Невоздержанность.* Наиболее тяжелые формы невоздержанности связаны с перееданием, чрезмерным увлечением крепкими напитками и сексом. Погружение в любую из этих форм невоздержанности смертельно для успеха.

25. *Неспособность сотрудничать с другими.* Большинство утрачивает свое положение и возможности именно по этой причине. Ни один хорошо информированный бизнесмен или лидер не потерпит такого недостатка.

26. *Обладание возможностями, доставшимися без собственных усилий.* (Сыновья и дочери богатых людей и все остальные, унаследовавшие богатство, которое сами не заработали.) Состояние в руках того, кто не сам его заработал, часто приводит к поражениям. Легко приобретенное богатство опасней бедности.

27. *Умышленный обман.* Честность ничем заменить нельзя. Можно проявить временную нечестность в обстоятельствах, над которыми у вас нет контроля, и это может пройти без последствий. Но у человека, который бесчестен намеренно, нет надежды. Рано или поздно ему придется за это платить — потерей репутации, а может, и свободы.

28. *Эгоизм и тщеславие.* Эти качества служат красным светом для окружающих, заставляя их держаться от вас подальше. Они смертельны для успеха.

29. *Гадание вместо размышлений на основе фактов.* Большинство людей слишком равнодушны или ленивы, чтобы добывать все необходимые для размышлений сведения. Они предпочитают действовать на основе догадок или случайно принятых решений.

30. *Отсутствие начального капитала.* Обычная причина неудач тех, кто начинает бизнес

впервые и не имеет достаточно средств, чтобы компенсировать результаты своих ошибок и продолжать дело, пока не заработает надежную репутацию.

31. В этом пункте назовите любую другую причину ваших неудач, не указанную в списке.

В этой тридцати одной причине неудач можно найти описание жизненной трагедии практически каждого, кто пытался и потерпел поражение. Полезно было бы попросить кого-то, кто хорошо вас знает, просмотреть этот список вместе с вами и помочь вам проанализировать эту тридцать одну причину неудач. Сделать это в одиночку тоже полезно. Большинство не умеет видеть себя со стороны. Может быть, вы умеете.

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ СЕБЕ ЦЕНУ?

Старейшее поучение: «Человек, познай самого себя!» Чтобы успешно продавать товар, нужно хорошо его знать. То же самое справедливо по отношению к продаже личных услуг. Вы должны знать все свои слабости, чтобы уметь их ограничить или преодолеть. Вы должны знать свои сильные стороны, чтобы уметь привлечь к ним внимание покупателя. Но узнать себя вы можете только при помощи точного анализа.

Глупость незнания самого себя продемонстрировал молодой человек, который обратился с просьбой о работе к менеджеру хорошо известной фирмы. Он произвел на менеджера хорошее впечатление. Наконец тот спросил, какое жалование ожидает проситель. Молодой человек ответил, что не может назвать определенной суммы *(отсутствие определенной цели).* Тогда менеджер сказал: «Мы будем вам платить столько, сколько вы стоите, после испытательного срока в неделю».

– На это я не согласен, — ответил проситель, — потому что на том месте, где сейчас работаю, я получаю больше, чем стою.

Перед тем как просить прибавки или искать новой работы с большей зарплатой, убедитесь, что вы стоите больше, чем сейчас получаете.

Одно дело — хотеть денег: их все хотят! Совсем другое — стоить больше! Очень многие путают свои потребности с возможностями. Ваши финансовые запросы и желания не имеют ничего общего с вашей стоимостью. Ваша ценность определяется исключительно способностью предоставлять полезные услуги и умением побуждать других делать то же самое.

ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ СЕБЯ

Ежегодный самоанализ существен для эффективной продажи личных услуг так же, как ежегодный учет в торговле. Больше того, ежегодный анализ должен обнаруживать уменьшение недостатков и увеличение достоинств. Человек движется вперед, стоит на месте или отступает. Ваша цель, конечно, движение вперед. Ежегодный самоанализ покажет, продвинулись ли вы вперед, и если продвинулись, то насколько. Он обнаружит и шаги назад, если таковые у вас были. Эффективная продажа услуг требует от человека постоянного, пусть даже медленного, продвижения вперед.

Самоанализ нужно проводить в конце каждого года, так чтобы в новогодние пожелания и решения вы смогли включить то, на что указывает этот самоанализ. Проведите этот анализ, задавая себе следующие вопросы, а потом проверьте ответы с помощью человека, который не станет вас обманывать.

ВОПРОСНИК ДЛЯ ЛИЧНОГО САМОАНАЛИЗА

1. Достиг ли я цели, которую поставил перед собой на этот год? (Чтобы достичь главной цели своей жизни, вы должны ежегодно ставить себе определенную цель как часть главной.)

2. Оказывал ли я услуги, максимально используя свои возможности, или мог улучшить какую-либо сторону своей работы?

3. Поставлял ли я услуги в максимальных размерах, на какие способен?

4. Было ли мое поведение гармоничным, умело ли я сотрудничал все время?

5. Позволил ли я привычке откладывать дело уменьшить свою эффективность, и если да, то в каких размерах?

6. Совершенствовался ли я, и если да, то в каких отношениях?

7. Настойчиво ли добивался я осуществления своих планов?

8. Принимал ли я решения во всех случаях быстро и уверенно?

9. Позволил ли я одному или нескольким основным страхам сказаться на моей эффективности?

10. Был ли я опрометчив или излишне осторожен?

11. Хорошими ли были мои взаимоотношения с сотрудниками? Если они были неважными, полностью виноват в этом я или только частично?

12. Расходовал ли я зря энергию из-за недостаточной сосредоточенности усилий?

13. Был ли я непредубежден и терпим во всех отношениях?

14. В каких отношениях я улучшил свои способности оказывать услуги?

15. Был ли я невоздержан в каких-то своих привычках?

16. Проявлял ли я, открыто или в глубине души, какие-либо формы эгоизма?

17. Заставляло ли мое поведение по отношению к партнерам в деле уважать меня?

18. Основывались ли мои мнения и решения на догадках или точном анализе и размышлениях?

19. Следовал ли я привычке рассчитывать время, расходы и доходы, и был ли я экономен в своих тратах?

20. Сколько времени провел я в тщетных усилиях, которые мог бы использовать гораздо эффективней?

21. Как я могу изменить свой расчет времени и привычки, чтобы в будущем году действовать эффективней?

22. Виновен ли я в поведении, с которым не согласна моя совесть?

23. Стоили ли мои услуги больше, чем мне заплатили? 24. Был ли я нечестен по отношению к кому-нибудь, и если да, то в чем именно?

25. Если бы я был покупателем своих услуг в истекшем году, остался ли бы я доволен своей покупкой?

26. Правильно ли я выбрал профессию, и если нет, то в чем это проявляется?

27. Доволен ли мной покупатель моих услуг, и если нет, то почему?

28. Насколько я отвечаю принципам достижения успеха? (На этот вопрос отвечайте честно и откровенно; и пусть ваш ответ проверит человек, который достаточно тверд, чтобы сказать вам правду.)

Прочитав и усвоив содержащуюся в этой главе информацию, вы готовы к составлению конкретного плана продажи ваших личных услуг. Полное усвоение этой информации полезно не только для продажи собственных услуг, оно — помогает лучше анализировать и оценивать других. Эта информация бесценна для директоров по кадрам, менеджеров по найму и других служащих, связанных с приемом работников и поддержанием их работы на эффективном уровне. Если вы в этом сомневаетесь, попробуйте ответить на двадцать восемь вопросов самоанализа письменно.

ГДЕ И КАК НАЙТИ ВОЗМОЖНОСТИ СТАТЬ БОГАТЫМ

Теперь, проанализировав принципы, благодаря применению которых люди становятся богатыми, мы имеем право спросить: «Где найти наиболее благоприятные возможности для применения этих принципов?»

Для начала будем помнить, что мы живем в стране, где любой законопослушный гражданин пользуется свободой мысли и действий. Большинство из нас никогда глубоко не задумывались над преимуществами свободы. Мы никогда не сравнивали свою неофаниченную свободу с офа-ниченной свободой в других странах.

У нас есть свобода мысли, свобода выбора образования, свобода в религии, свобода в политике, свобода выбора бизнеса, профессии или занятия, свобода накапливать и владеть без помех любой собственностью, какую мы сумеем приобрести, свобода выбора местожительства, свобода брака, равные возможности для представителей всех рас, свобода переезжать из одного штата в другой, свобода выбора пищи, свобода стремиться к любому положению в жизни, к которому мы себя готовим, даже к должности президента Соединенных Штатов.

У нас есть и другие формы свободы, но этот перечень позволяет как бы с высоты птичьего полета увидеть то наиболее важное, что дает нам величайшие возможности в жизни. Преимущества свободы особенно заметны, потому что Соединенные Штаты — страна, которая гарантирует любому своему гражданину — гражданину по праву рождения или натурализованному — такой широкий и разнообразный перечень свобод.

«ЧУДО», КОТОРОМУ МЫ ОБЯЗАНЫ ВСЕМИ СВОИМИ БЛАГАМИ

Мы часто слышим, как политики говорят об американской свободе, когда им нужны голоса на

выборах. Но они редко тратят время и силы на анализ источников и природы этой свободы. Я собираюсь глубоко и откровенно проанализировать это загадочное, таинственное и сильно недооцениваемое «нечто», дающее каждому гражданину Америки больше преимуществ, больше возможностей обогащаться, больше свобод любых видов, чем можно отыскать почти в любой другой стране мира.

Я имею право анализировать источник и природу этой невидимой силы, потому что знаю и знал на протяжении более пятидесяти лет многих людей, организовавших эту силу, и тех, кто сейчас ею управляет.

Имя этого благодетеля человечества — капитал!

Капитал состоит не только из денег. Капитал — это главным образом высокоорганизованные группы умных мужчин и женщин, которые разрабатывают пути и способы эффективной затраты этих денег с пользой для общества и выгодой для самих себя.

Эти группы состоят из ученых, деятелей образования, инженеров, изобретателей, деловых аналитиков, журналистов, юристов, специалистов в области транспорта, бухгалтеров, врачей; все эти люди обладают глубокими специальными знаниями в области промышленности и бизнеса. Они экспериментируют и прокладывают пути в новых сферах деятельности. Они содержат колледжи, больницы, муниципальные школы, они строят дороги, издают газеты, оплачивают большую часть расходов правительства и уделяют внимание бесчисленным потребностям человеческого существования. Если сформулировать коротко, капиталисты — это мозг нашей цивилизации, потому что они поставляют ткань, из которой состоит все образование, просвещение и прогресс человечества.

Деньги без ума всегда опасны. Но правильно использованные, они составляют самую основу цивилизации.

Отдаленное представление о важности организованного капитала вы можете получить, если представите себе, что вам нужно приготовить без помощи капитала простой завтрак для семьи.

Чтобы приготовить чай, вам придется отправиться в Китай или Индию, а обе эти страны очень далеко от Америки. Если только вы не искусный пловец, в пути вы рискуете сильно устать. Но тут перед вами встанет новая проблема. Даже если у вас хватит сил переплыть океан, что вы используете в качестве денег?

Чтобы раздобыть сахар, вам придется совершить еще одно плавание — к Кубе. Но даже в этом случае вы можете вернуться назад без сахара, потому что для его производства нужны оборудование и деньги, не говоря уже о его транспортировке и доставке к столу в любом месте Соединенных Штатов.

Яйца вы легко получите на ближайшей ферме, но за виноградным соком вам придется совершать длительное путешествие во Флориду.

За белым хлебом — еще одна длительная прогулка в Канзас или другой штат, где выращивают пшеницу.

Сухие завтраки придется исключить из меню, потому что их может дать только труд хорошо подготовленных людей, располагающих необходимым оборудованием, а все это невозможно без капитала.

В виде отдыха вы совершите еще один заплыв к Южной Америке за бананами, а вернувшись, проделаете короткую прогулку на ближайшую молочную ферму за маслом и сливками. И тогда ваша семья сможет сесть и позавтракать.

530

Не правда ли, все это кажется нелепым? Что ж, не будь капиталистической системы, только таким путем смогли бы вы приобрести эти простейшие продукты.

КАПИТАЛ - ОСНОВА НАШЕЙ ЖИЗНИ

Количество денег, необходимое для сооружения железной дороги или постройки корабля, которые доставляют вам продукты к завтраку, настолько велико, что поражает воображение. Необходимы сотни миллионов долларов, не говоря уже об армиях обученных специалистов для управления железной дорогой и торговым флотом. Но ведь транспорт — лишь одна из потребностей современной цивилизации. Прежде чем перевозить, продукты нужно вырастить, извлечь из земли или изготовить и подготовить для продажи. Для этого нужны еще миллионы долларов на оборудование, механизмы, упаковку, маркетинг и на зарплату миллионам мужчин и женщин.

Железные дороги и суда не вырастают из земли и не действуют автоматически. Они приходят в ответ на зов цивилизации благодаря работе, изобретательности и организационным способностям людей, обладающих воображением, верой, энтузиазмом, решимостью, настойчивостью! Эти люди называются капиталистами. Ими движет стремление строить, создавать, поставлять полезные услуги, получать прибыли и богатеть. И поскольку они поставляют услуги, без которых не может существовать цивилизация, они становятся все богаче.

Добавлю, что капиталисты — это те самые люди, о которых кричат уличные ораторы с импровизированных трибун. Это те самые люди, которых радикалы, рэкетиры, бесчестные политики и продажные профсоюзные лидеры именуют «хищниками» и «Уолл-стритом».

Я не собираюсь защищать или порочить какую-нибудь группу людей или систему экономики.

Цель этой книги — *цель, которой я посвятил больше полустолетия,* — представить всем, кто ищет знании, наиболее надежную философию приобретения индивидуумом любых богатств, каких он пожелает.

Я проанализировал экономические преимущества капиталистической системы по двум основным причинам.

1. Те, кто стремится разбогатеть, должны приспособиться к системе, которая контролирует все подходы к большим и малым состояниям.

2. Необходимо представить противоположную сторону той картины, которую демонстрируют политики и демагоги, сознательно черня организованный капитал и изображая его, как нечто смертельно опасное.

У нас капиталистическая страна. Она развивалась благодаря капиталу, и мы, те, кто пользуется благами свободы и возможностей, кто стремится к накоплению богатств, должны знать, что ни богатств, ни возможностей у нас не было бы, если бы организованный капитал не дал их нам.

Существует только один надежный способ приобрести и законно сохранить богатства — предоставить полезные услуги. Не создано системы, при которой человек мог бы законно накапливать богатство силой или не давая взамен равный эквивалент в той или иной форме.

ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ В МИРЕ БОГАТСТВА

Америка предоставляет всю свободу и все возможности для человека, желающего стать богатым. Когда отправляешься на охоту, ищешь места, где дичь в изобилии. То же правило применимо к поискам богатств.

Если ваша цель — богатство, — не упустите возможностей страны, граждане которой так преуспевают, что одни только женщины ежегодно на помаду, румяна и косметику тратят миллионы долларов.

Если вы ищете богатств, подумайте о стране, которая ежегодно тратит сотни миллионов долларов на сигареты.

Не торопитесь покидать страну, жители которой охотно и даже с радостью тратят ежегодно миллионы долларов на футбол, бейсбол и боксерские поединки.

Не забывайте, что за всеми этими обменами товарами и услугами скрываются огромные возможности для желающих разбогатеть. Здесь им на помощь приходит наша американская свобода. Никто и ничто не может остановить вас, если вы хотите приложить свои усилия в любом бизнесе. Если вы обладаете способностями, опытом и подготовкой, вы сможете приобрести большое состояние. Те, кому повезло меньше, меньше и заработают. Но всякий может обеспечить себе нормальные условия существования за достаточно скромное количество работы.

И вот вы на месте! Перед вами раскрыты все возможности. Шагайте вперед, выбирайте, что хотите, составляйте свои планы, приводите их в действие и настойчиво осуществляйте. Капиталистическая Америка сделает остальное. Можете на это рассчитывать — капиталистическая Америка каждому дает возможность поставлять полезные услуги и соответственно получать вознаграждение.

Эта система никого не лишает прав, но она не обещает и не может обещать что-то бесплатно, потому что сама контролируется законами экономики, которые не потерпят тех, кто рассчитывает щедро получать, ничего не отдавая взамен.

Успех не требует объяснений

Поражение не признает оправданий

РЕШЕНИЕ

Победа над промедлением

Седьмой шаг к богатству

Анализ жизни 25 тысяч мужчин и женщин, потерпевших в своих делах неудачу, показал, что нерешительность стоит во главе списка из тридцати одной причины поражений.

Промедление — противоположность решительности — есть враг, с которым приходится бороться почти каждому.

У вас будет возможность проверить вашу способность принимать быстрые и *определенные* решения, когда вы прочитаете эту книгу и будете готовы привести в действие описанные в ней принципы.

Анализ деятельности нескольких сотен человек, заработавших каждый больше миллиона, показал, что все они обладали способностью принимать быстрые решения и изменять их, — если они их вообще изменяли, — медленно. Те, кто не сумел разбогатеть, без всяких исключений имели привычку *принимать решения медленно и изменять их быстро и часто.*

Одно из наиболее выдающихся качеств Генри Форда было умение принимать решения быстро и менять их медленно. Это качество в мистере Форде настолько бросалось в глаза, что принесло ему репутацию упрямца. Именно это свойство заставило Форда продолжать работу над своей знаменитой моделью Т (самый уродливый в мире автомобиль), когда все советники и многие покупатели настаивали на отмене решения.

Возможно, Форд действительно слишком затянул изменение в решении, но другая сторона картины заключается в том, что верность своим решениям принесла Форду колоссальное состояние до того, как изменения стали необходимы. Нет никаких сомнений, что упорство Форда приобрело пропорции упрямства, но это качество предпочтительней в сравнении с медленным принятием решений и быстрой сменой их.

СОВЕТЫ ПО ПОВОДУ ВАШИХ РЕШЕНИЙ

Большинство тех, кто не сумел заработать большие деньги, легко поддаются мнению окружающих. Они позволяют газетам и соседям думать за себя. Мнение — самый дешевый на свете товар. У каждого есть запас мнений, и каждый готов их выложить желающему слушать. Если, принимая решение, вы попадаете под влияние мнений других людей, ни в каком предприятии вам не добиться успеха.

Когда будете применять на практике описанные здесь принципы, *принимайте решения сами* и следуйте им. Никому не доверяйте свои проблемы, кроме членов своего «мозгового центра», и будьте особо тщательны в подборе этой группы, отбирайте только тех, кто полностью сочувствует вашей цели и соответствует ей.

Близкие друзья и родственники, часто не желая этого, навязывают нам свои «мнения», часто нелепые и смешные. Тысячи мужчин и женщин всю жизнь страдают комплексом неполноценности, потому что какой-то благожелательный, но невежественный человек уничтожил их веру в себя своим нелепым «мнением».

У вас свой собственный мозг. Используйте его и сами принимайте решения. Если вам для принятия решения нужны факты или сведения от других людей, а вам, вероятно, они понадобятся, постарайтесь получить нужные сведения незаметно, не раскрывая своей цели.

Для людей, обладающих поверхностными знаниями, характерно стремление представиться всезнайками. Такие люди обычно много говорят и мало слушают. Держите глаза и уши широко раскрытыми, а рот закрытым, если хотите научиться быстро принимать решения. Те, кто много говорит, мало делают. Если вы больше говорите, чем слушаете, вы не только лишаете себя возможности приобрести нужные и полезные сведения, но и раскрываете свои планы и цели людям, которые испытают радость от вашего поражения, потому что завидуют

вам.

Помните также, что всякий раз как вы открываете рот в присутствии человека, который обладает большими знаниями, вы демонстрируете этому человеку свой часто недостаточный запас знаний или их отсутствие! Истинная мудрость обычно проявляет себя через скромность и молчание.

Помните, что всякий, с кем вы встречаетесь, тоже ищет возможности преуспеть. Если вы слишком подробно и легко рассказываете о своих планах, не удивляйтесь, если кто-то опередил вас, приведя в действие планы, о которых вы так неразумно говорили.

Пусть первым вашим решением станет решение держать закрытым рот и открытыми глаза и уши.

Чтобы не забывать этот совет, перепишите крупными буквами нижеследующее высказывание и поместите в такое место, где вы сможете видеть его ежедневно: «Расскажи миру, что собираешься сделать, но сначала сделай».

Это примерно то же самое, что сказать: «В счет идут не слова, а дела».

РЕШЕНИЕ, ОТ КОТОРОГО ЗАВИСИТ СВОБОДА ИЛИ СМЕРТЬ

Ценность решения определяется решимостью, необходимой для его принятия. Великие решения, на которых основана цивилизация, принимались с риском для жизни.

Решение Линкольна принять знаменитую «Прокламацию об освобождении»,* которая принесла свободу цветному населению Америки, было принято с полным осознанием того факта, что тысячи друзей и политических союзников теперь выступят против него.

Решение Сократа выпить чашу с ядом, но не отказаться от своих убеждений, было мужественным решением.

Оно продолжает и в наши дни оказывать свое влияние, являя собой пример права человека на свободу мысли и слова.

Решение генерала Роберта Ли, когда он изменил Союзу и перешел на сторону Юга, тоже было мужественным, потому что генерал хорошо знал, что оно может стоить ему жизни и лишит жизни многих других людей.

ПЯТЬДЕСЯТ ШЕСТЬ, РИСКОВАВШИХ ГОЛОВОЙ

Величайшее из всех решений, касающихся американских граждан было принято в Филадельфии 4 июля 1776 года, когда 56 человек подписали документ, который, как они знали, принесет свободу всем американцам или *приведет всех пятьдесят шесть на виселицу!*

Вы слышали об этом знаменитом документе, но, возможно, не извлекли из него столь ясно указанный урок для личных достижений.

Мы все помним дату этого великого решения, но мало кто из нас осознает, какое мужество потребовалось для его принятия. Мы помним нашу историю, как нас ей учили: помним даты, помним имена сражавшихся людей; помним Вэлли-Фордж и Йорктаун, помним Джорджа Вашингтона и лорда Корнуоллиса.

Но мы мало знаем о реальных силах, стоявших за этими именами, датами и местами. Еще меньше знаем мы о той неосязаемой силе, которая обеспечила свободу задолго до того, как армии Вашингтона достигли Йорктауна.

То, что историки не уделили должного внимания непобедимой силе, которая дала жизнь и свободу народу, установившему новые принципы свободы и независимости для всего мира, — это настоящая трагедия. Я называю это трагедией, потому что ту же самую силу должны использовать все, кто хочет преодолеть жизненные трудности и заставить жизнь заплатить требуемую цену.

Давайте коротко обрисуем события, давшие жизнь этой силе. История начинается с Бостонского инцидента 5 марта 1770 года. Английские солдаты патрулировали улицы, открыто угрожая гражданам своим присутствием. Колонисты негодовали. Они начали открыто выражать свое негодование, бросали в солдат камни, оскорбляли их, и тогда командир отдал приказ: «Пристегнуть штыки! Вперед!»

Началась схватка. Она принесла смерть и увечья многим. Этот случай вызвал такое возмущение, что Провинциальная Ассамблея (состоявшая из самых известных граждан) назначила собрание с целью принятия ответных действий. Двумя членами этой Ассамблеи были Джон Хэнкок и Сэ-мюэль Адаме. Они смело выступили на собрании и заявили, что следует изгнать английских солдат из Бостона.

Помните, что это решение, возникшее в сознании двух человек, по справедливости должно быть названо началом свободы, которой пользуемся все мы, граждане Соединенных Штатов. Помните также, что это решение потребовало веры и мужества, потому что было очень опасным.

Прежде чем Ассамблея разошлась, Сэмюэлю Адамсу было поручено обратиться к губернатору провинции Хатчинсону и потребовать удаления войск из Бостона. Требование было удовлетворено, войска из Бостона удалены, но инцидент на этом не закончился. Он привел к ситуации, которая изменила весь ход цивилизации.

ОРГАНИЗАЦИЯ «МОЗГОВОГО ЦЕНТРА»

Ричард Генри Ли становится важным действующим лицом этой истории, потому что они с Сэмюэ-лем Адамсом постоянно переписывались и делились опасениями и надеждами относительно благополучия жителей своих провинций. Руководствуясь этой практикой, Адаме пришел к выводу, что обмен письмами между лидерами тринадцати колоний может помочь объединить усилия, которые так нужны для решения их проблем. Два года спустя после столкновения с солдатами в Бостоне (в марте 1772 года) Адаме представил эту свою идею Ассамблее. Он предложил создать специальный Комитет корреспондентов, который имел бы в каждой колонии своих представителей «с целью дружеского объединения для улучшения жизни во всех колониях».

Так было положено начало созданию силы, которая принесла свободу вам и мне. Был создан «мозговой центр». Он состоял из Адамса, Ли и Хэнкока.

Был организован Комитет корреспондентов. К этому времени жители колоний вели разрозненную войну с английскими солдатами, всюду происходили инциденты, аналогичные Бостонскому мятежу, но реальных результатов они не давали. Отдельные группы не объединяли свои сердца, умы, души и тела в едином усилии, чтобы одолеть Англию. Так продолжалось, пока Адаме, Хэнкок и Ли не начали действовать вместе. А англичане не теряли

времени. Они тоже создали собственный «мозговой центр», причем обладали преимуществом: у них были деньги и организованная армия.

РЕШЕНИЕ, ИЗМЕНИВШЕЕ ИСТОРИЮ

Английское правительство заменило Хатчи-сона, назначив губернатором Массачусетса Гейджа. Одним из первых поступков нового губернатора было решение отправить посланника к Сэмюэлю Адамсу и потребовать прекращения сопротивления под страхом суровых кар.

Мы лучше поймем происшедшее, если процитируем разговор между полковником Фентоном (посыльным Гейджа) и Адамсом.

Полковник Фентон: «Мне поручено губернатором Гейд-жем заверить вас, мистер Адаме, что губернатор намерен предоставить вам такие привилегии, которые вполне вас удовлетворят (попытка подкупить Адамса), при условии, что вы прекратите сопротивление мерам правительства.

Губернатор советует вам, сэр, не гневить дальше его величество. Ваше поведение позволяет подвести вас под закон Генриха VIII. Согласно этому закону человек может быть по решению губернатора провинции отправлен в Англию для суда по обвинению в государственной измене. Изменив свой политический курс, вы не только получите большие личные преимущества, но и заключите мир с королем».

Сэмюэль Адаме мог принять одно из двух решений. Он мог прекратить сопротивление и воспользоваться выгодной взяткой или продолжить сопротивление, рискуя быть повешенным!

Очевидно, пришло время принятия *немедленного* решения — решения, которое вполне могло стоить ему жизни. Адаме взял с полковника Фентона обещание, что тот передаст губернатору ответ буквально в тех словах, которые услышит.

Ответ Адамса: «Передайте губернатору Гейджу, что я давно уже заключил мир с Королем Всех Королей. Никакие личные соображения не могут заставить меня отказаться от справедливого дела моей страны. Передайте также губернатору Гейджу, что Сэмюэль Адаме советует ему больше не оскорблять чувства рассерженного народа».

Получив ядовитый ответ Адамса, губернатор Гейдж рассвирепел и издал прокламацию, в которой говорилось: «Именем его величества я предлагаю и обещаю милостивое прощение всем, кто сложит оружие и вернется к мирной жизни. Обещание не касается Сэмюэля Адамса и Джона Хэн-кока, чьи преступления настолько чудовищны, что заслуживают только сурового наказания».

Адаме и Хэнкок попали в трудное положение. Угроза рассерженного губернатора заставила их принять еще одно решение, не менее опасное. Они спешно созвали тайное совещание своих наиболее стойких последователей. Как только совещание началось, Адаме закрыл дверь, положил ключ в карман и сообщил присутствующим, что должен быть созван конгресс колонистов. И никто не покинет комнату, пока не будет принято решение о созыве такого конгресса.

Все были возбуждены. Одни взвешивали последствия такого радикализма. Другие серьезно сомневались в мудрости столь определенного решения, бросавшего прямой вызов

английской короне. Но с ними в комнате находились два человека, неподвластные страху и не признававшие возможности поражения: Хэнкок и Адаме. И под их влиянием все согласились, что Комитет корреспондентов должен созвать Первый Континентальный Конгресс в Филадельфии 5 сентября 1774 года.

Запомните эту дату. Она важнее 4 июля 1776 года Если бы не было принято решение о созыве Континентального Конгресса, не было бы и подписания Декларации независимости.

Но еще до первого заседания нового Конгресса другой лидер в иной части страны опубликовал свой «Общий обзор прав Британской Америки». Это был Томас Джеф-ферсон в провинции Вирджиния, и у него были такие же напряженные отношения с лордом Данмором (представителем короны в Вирджинии), как у Хэнкока и Адамса с их губернатором.

Вскоре после опубликования этого документа Джеф-ферсон получил сообщение, что он обвиняется в государственной измене. И тогда один из коллег Джефферсона Патрик Генри, произнес фразу, которая навсегда останется классической: *«Если это измена, то давайте все изменять как можно больше|»*

И вот именно такие люди, не обладая ни властью, ни военной силой, ни деньгами, обдумывали будущее колоний, начиная с открытия Первого Континентального Конгресса, и делали это в течение двух лет, пока 7 июля 1776 года Ричард Генри Ли не обратился к Ассамблее со следующим предложением:

«Джентльмены, я предлагаю, чтобы эти Объединенные Колонии отныне были свободными и независимыми Штатами, чтобы они отказались от всякой верности Британской короне и чтобы политические контакты между ними и государством Великобритания полностью прекратились».

САМОЕ ВАЖНОЕ РЕШЕНИЕ, КОГДА-ЛИБО ЗАПИСАННОЕ НА БУМАГЕ

Предложение Ли обсуждалось так горячо и долго, что он начал терять терпение. Наконец после многих дней обсуждения он снова взял слово и ясным твердым голосом провозгласил: «Мистер президент, мы уже несколько дней обсуждаем это дело. У нас только один выход. Зачем же, сэр, еще откладывать? Зачем колебаться? Пусть этот день станет счастливым днем рождения Американской республики. Пусть она родится не для того, чтобы завоевывать и опустошать, а чтобы восстановить мир и закон».

Еще до окончательного голосования по его предложению Ли должен был вернуться в Вирджинию из-за серьезной болезни в семье, но перед отъездом он передал свое дело в руки друга — Томаса Джефферсона, который пообещал защищать его, пока не будет принято благоприятное решение. Вскоре после этого президент Конфесса (Хэнкок) назначил Джефферсона председателем комитета по составлению Декларации независимости.

Долго и напряженно работал комитет над документом, который, будучи подписан, означал бы в случае поражения в войне с Великобританией смертный приговор для каждого подписавшего.

Наконец документ был составлен, и 28 июня первоначальный вариант был прочитан на Конгрессе. В течение нескольких дней он обсуждался, изменялся и, наконец, был признан готовым. 4 июля 1776 года Томас Джефферсон выступил на Конфессе и бесстрашно прочел самое значительное решение, когда-либо изложенное 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…»

После прочтения документа Джефферсоном состоялось голосование, документ был принят, и его подписали 56 человек, каждый из которых при этом рисковал жизнью. Благодаря этому решению возникло государство, призванное принести человечеству вечное право принятия решений.

Проанализируйте события, которые привели к Декларации независимости, и вы убедитесь, что это государство, самое сильное и уважаемое в мире, возникло в результате решения, принятого «мозговым центром», состоявшим из пятидесяти шести человек. Отметьте, что именно это решение обеспечило успех армий Вашингтона, потому что дух этого решения был в сердце каждого солдата; он вел солдат в бой и стал той силой, которая не признавала поражений.

Отметьте также (с большой пользой для себя), что сила, которая принесла народу свободу, это та же сила, которая необходима всякому действующему независимо. Эта сила основана на принципах, описанных в книге. В истории Декларации независимости нетрудно отметить присутствие, по крайней мере, шести таких принципов: *желания, решения, веры, настойчивости, «мозгового центра» и организованного планирования.*

ЕСЛИ ВЫ ЗНАЕТЕ, ЧЕГО ХОТИТЕ, ТО ДОБЬЕТЕСЬ ЭТОГО

Наша философия утверждает, что мысль, подкрепленная сильным желанием, имеет тенденцию преобразовываться в свой физический эквивалент. В приведенной выше истории и в истории создания корпорации «Юнайтед Стейт Стал» можно найти превосходное описание того, как мысль совершает это поразительное превращение.

В поисках тайны этого метода не ищите чуда, потому что не найдете его. Найдете только вечные законы природы. Эти законы доступны каждому, у кого хватит веры и мужества ими воспользоваться. Они могут принести свободу народу или помочь стать богатым.

Те, кто принимает решения быстро и определенно, обычно знают, чего хотят, и добиваются своего. Руководители во всех сферах жизни решают быстро и твердо. В этом главная причина того, что они руководители. Мир расступается перед тем, кто демонстрирует, что знает, куда направляется.

Нерешительность — это привычка, возникающая в молодости. Она укрепляется, если молодой человек заканчивает школу и колледж без определенной цели.

Эта привычка переходит и в ту профессию, которую избрал человек. В сущности, она и определяет его выбор профессии. Обычно выпускник школы готов взяться за любую работу. Он принимает первое же предложение, потому что у него уже выработалась привычка к нерешительности. Девяносто восемь процентов из всех работающих за жалованье остаются на своей работе, потому что у них нет решимости добиваться определенного положения и они не знают, как выбирать работодателя.

Определенное решение всегда требует мужества, иногда очень большого. Пятьдесят шесть человек, подписавших Декларацию независимости, рисковали жизнью, ставя свои подписи под документом. Человек, принимающий решение искать определенную работу и заставить

жизнь отдавать ему то, что он хочет получить, не рискует жизнью, но рискует своей экономической свободой. Финансовая независимость, богатство, желаемая профессия и нужное положение недоступны тому, кто не планирует свои действия и не требует всего этого. Человек, который так же хочет богатства, как Ричард Адаме хотел свободы колониям, обязательно добьется своего.

НАСТОЙЧИВОСТЬ

Настойчивые усилия необходимы для укрепления веры

Восьмой шаг к богатству

Настойчивость — существенный фактор преобразования желания в денежный эквивалент. Основа настойчивости — сила воли.

Сила воли и желание, правильно соединенные, становятся непреодолимыми. Люди, ставшие обладателями больших состояний, обычно хладнокровны и считаются безжалостными. Их часто не понимают. На самом деле они обладают силой воли и настойчивостью, соединение которых и помогает им добиваться цели.

Большинство готово отказаться от своих целей и сдаться при первом же признаке сопротивления или неудачи. Лишь немногие продолжают, вопреки сопротивлению, добиваться цели.

Ничего героического в самом слове «настойчивость» нет, но характеру человека она придает те же свойства, что углерод стали.

Большое состояние — это, как правило, результат следования всем тринадцати принципам нашей философии. Тем, кто намерен разбогатеть, необходимо понять эти принципы и настойчиво применять их.

ВАШ ТЕСТ НА НАСТОЙЧИВОСТЬ

Если вы читаете эту книгу с намерением

применить содержащиеся в ней советы, вашим первым испытанием на настойчивость станет следование шести пунктам, изложенным во второй главе. Если вы не принадлежите к тем двум из каждых ста человек, которые имеют определенную цель и определенный план для ее достижения, вы прочтете эти указания и продолжите заниматься своими повседневными делами, так никогда и не исполнив их.

Недостаток настойчивости — одна из основных причин неудач. Больше того, опыт тысяч свидетельствует, что недостаточная настойчивость — общая слабость большинства. Эту слабость можно преодолеть с помощью усилий. И легкость, с которой вы одолеете свою нерешительность, определяется исключительно силой вашего желания.

Желание — начальный пункт любого достижения. Никогда не забывайте об этом. Слабые желания приносят слабые результаты, как небольшой огонь дает мало тепла. Если вы обнаружили, что вам недостает настойчивости, разожгите сильней огонь своего желания.

Прочтите до конца, потом вернитесь ко второй главе и *немедленно* начните выполнять указания, — подниматься по шести ступеням. Рвение, с которым вы будете это делать, покажет, насколько сильно вы желаете разбогатеть. Если вы обнаружите, что остаетесь равнодушны, можно быть уверенным, что вы не настроили свое сознание на деньги; а это совершенно необходимо, чтобы разбогатеть.

Богатства тянутся к людям, сознание которых подготовлено к ним, притягивает их; тогда они устремляются к такому человеку так же неуклонно, как река устремляется к морю.

Если вы обнаружили, что вам недостает настойчивости, сосредоточьте внимание на указаниях в главе «Вера», создайте свой «мозговой центр», и с помощью объединенных усилий группы вы сможете развить настойчивость. Добавочные указания по развитию настойчивости вы найдете в главах о самовнушении и о подсознании. Следуйте указаниям этих глав, пока не передадите своему подсознанию точную картину того, что вы желаете. С этого момента нерешительность больше не будет вам мешать.

Ваше подсознание действует непрерывно — и когда вы бодрствуете, и когда спите.

НАСТРОЕНО ЛИ ВАШЕ СОЗНАНИЕ НА БОГАТСТВО ИЛИ НА БЕДНОСТЬ?

Случайное или избирательное применение этих правил не принесет вам никакой пользы. Чтобы получить результаты, нужно применять все правила, пока их применение не станет вашей привычкой. Никаким другим способом вам не развить сознания, ориентированного на деньги.

Бедность — удел тех, у кого сознание на нее настроено, точно так же как деньги идут к тем, кто намеренно подготовил к их принятию свое сознание. Комплекс бедности поглощает мозг, он развивается без намеренной выработки привычек к нему. «Денежное сознание» нужно намеренно развивать, если человек не рожден с ним.

Без настойчивости вы обречены на поражение еще до начала. Настойчивость принесет вам победу.

Если вам когда-нибудь приходилось испытывать кошмар, вы поймете значение настойчивости. Вы лежите в постели в полусне, и вам кажется, что вы задыхаетесь. Вы не в состоянии повернуться, не можете шевельнуть ни одной мышцей. Вы понимаете, что вам необходимо овладеть своим телом. Благодаря настойчивости и силе воли вам удается пошевелить пальцами одной руки. Продолжая прилагать усилия, вы распространяете контроль на мышцы всей руки. Затем таким же образом вы овладеваете второй рукой. Наконец переходите к одной ноге, потом ко второй. И тут — одним крайним усилием воли — вы получаете полный контроль над своей мышечной системой и «вырываетесь» из кошмара. У вас получилось, потому что вы действовали постепенно, настойчиво, шаг за шагом.

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ИНЕРЦИЮ МЫСЛИ

Возможно, с помощью аналогичной процедуры'вам понадобится «вырваться» из мысленной инерции, двигаясь вначале медленно, потом увеличив скорость, пока вы не обретете полного контроля над своей волей. Будьте настойчивы, как бы медленно вы вначале ни продвигались. Настойчивость принесет вам успех.

Если вы тщательно подобрали членов своего «мозгового центра», в нем найдется, по крайней мере, один человек, который поможет вам в развитии настойчивости. Некоторые из тех, кто

заработал крупные состояния, сделали это, можно сказать, по необходимости. Они выработали в себе привычку к настойчивости, потому что трудные обстоятельства *заставили их ее выработать.*

Те, кто выработал у себя привычку к настойчивости, как бы приобрели страховку от неудач. Иногда кажется, что существует некий тайный Проводник, чья обязанность — проверять людей с помощью всевозможных обескураживающих обстоятельств. Те, кто поднимается после очередного поражения и продолжает бороться, достигают конечного пункта; и весь мир приветствует их криками: «Браво! Я так и знал, что ты своего добьешься!» Тайный Проводник никому не дает наслаждаться большими достижениями, пока не пройден тест на настойчивость. Те, кто не выдерживает этот тест, просто не заканчивают курс.

Те, кто способен «вырваться», щедро награждаются за свою настойчивость. В качестве компенсации они достигают любой цели, которую перед собой поставили. И это еще не все! Они получают нечто несравненно более важное, чем материальная компенсация, — знание, что «каждая неудача несет в себе семена победы».

ПРЕОДОЛЕЙТЕ СВОИ НЕУДАЧИ

Немногие по собственному опыту постигают необходимость настойчивости. Это те, кто всегда принимает поражение лишь как временное состояние. Те, кто стремится к своей цели так настойчиво, что поражение в конце концов сменяется победой. Мы, прожившие долгую жизнь, видим огромное количество побежденных, которым никогда не удается встать. И видим, что лишь немногие воспринимают поражение как *стимул к более значительным усилиям.* К счастью, такие люди никогда не соглашаются с «задним ходом» жизни. Но мы — большинство из нас — не видим молчаливой, но непреодолимой силы и

даже не подозреваем о ее существовании — молчаливой, но непреодолимой силы, которая приходит на помощь тем, кто продолжает сражаться вопреки всяким препятствиям. Если мы и говорим об этой силе, то называем ее настойчивостью и дальше этого не идем. Мы хорошо знаем: тот, кто не обладает настойчивостью, ни в чем не достигнет успеха.

Написав эти строки, я оторвался от работы и увидел перед собой на расстоянии в квартал великий и загадочный Бродвей, «Могилу умерших надежд» и «Парадный вход возможности». Люди со всего мира стремятся на Бродвей в поисках славы, богатства, власти, любви и всего того, что человек называет успехом. Изредка кто-нибудь выделяется из длинной колонны искателей, и мир узнает, что еще один покорил Бродвей. Но Бродвей покорить нелегко, и достигается это не быстро. Он признает талант, уважает гений и расплачивается деньгами только с теми, кто отказывается сдаваться и продолжает добиваться своего.

И тогда мы узнаем тайну того, как завоеван Бродвей. Тайна эта всегда неразрывно связана со словом *«настойчивость».* Эту тайну можно увидеть в секрете успеха Фанни Херст, чья настойчивость завоевала Великий Белый Путь.

Она приехала в Нью-Йорк, чтобы стать богатой и знаменитой. Произошло это не сразу, но — произошло. За четыре года мисс Херст на собственном опыте узнала все о тротуарах Нью-Йорка. Днями она работала, ночами надеялась. Когда надежда потускнела, мисс Херт не сказала: «Ну, хорошо, Бродвей, ты победил!» Напротив, она сказала: «Ну, хорошо, Бродвей, ты можешь отстегать любого, но не меня. Я заставлю тебя сдаться».

Одно издание («Сатердей Ивнинг Пост») *тридцать шесть раз* отказывало ей, прежде чем ей удалось сломать лед и ее рассказ был опубликован. Средний писатель, подобно любому среднему человеку на обочине жизни, отказался бы от своего замысла после первого отрицательного ответа. Мисс Херст четыре года бродила по тротуарам, потому что была полна решимости победить.

Потом пришло вознаграждение. Узы оказались разорванными, невидимый Проводник испытал Фанни Херст, и она выдержала испытание. После этого издатели протоптали тропу к ее двери. Деньга текли к ней так стремительно, что она не успевала считать их. Затем ее открыло кино, и тут деньги хлынули не ручейком, а настоящим потоком.

Вы получили некоторое представление о том, чего можно добиться с помощью настойчивости. Фанни Херст — не исключение. Если человек разбогател, можете быть уверены, что до этого он овладел настойчивостью. Бродвей любому просителю готов дать сэндвич и чашку кофе, но тем, кто делает крупные ставки, нужна настойчивость.

МОЖНО НАУЧИТЬСЯ БЫТЬ НАСТОЙЧИВЫМ

Настойчивость — состояние сознания, и ее можно вырабатывать. Подобно всем остальным состояниям сознания, настойчивость основана на определенных принципах, среди которых следующие:

1. *Определенность цели.* Знание того, чего ты хочешь, — возможно, первый и самый важный шаг в развитии настойчивости. Сильная мотивация позволяет преодолевать все трудности.

2. Желание. Сравнительно легко воспитать в себе настойчивость, когда вы горите желанием чего-то достигнуть.

3. *Уверенность в себе.* Уверенность в том, что вы можете выполнить свой план, помогает настойчиво его выполнять. (Уверенность в себе можно выработать с помощью принципов, описанных в главе о самовнушении.)

4. *Определенность планов.* План, пусть даже поначалу неконкретный, порождает настойчивость.

5. *Точные знания.* Полученное с помощью опыта или наблюдений знание того, что ваш план разумен, способствует настойчивости; «догадки» вместо «знания» уничтожают настойчивость.

6. *Сотрудничество.* Сочувствие, понимание и гармоничное сотрудничество со стороны других развивает настойчивость.

7. *Сила воли.* Привычка сосредоточивать все мысли на разработке плана для достижения определенной цели ведет к выработке настойчивости.

8. *Привычка.* Настойчивость есть прямой результат привычки. Сознание впитывает в себя повседневный опыт. Страх, худший из всех врагов, может быть эффективно подавлен, если привыкнешь не сгибаться перед опасностью. Все, кто участвовал в военных действиях, подтвердят это.

СОСТАВЬ СОБСТВЕННЫЙ «ИНВЕНТАРЬ НАСТОЙЧИВОСТИ»

Прежде чем оставить тему настойчивости, проверьте себя и установите, чего именно вам не хватает. Проверяйте себя смело, пункт за пунктом, и установите, каких именно из восьми составляющих настойчивости у вас нет. Анализ может привести к открытиям, которые позволят вам лучше понимать себя.

Так вы узнаете своих истинных врагов, которые стоят между вами и значительными достижениями. Так вы увидите не только «симптомы», указывающие на недостаток настойчивости, но и глубоко запрятанные подсознательные причины этого недостатка. Изучите этот список внимательно и судите себя беспристрастно, если хотите узнать, кто вы и на что способны. Ниже перечислены слабости, которые необходимо преодолеть всем, кто стремится к богатству.

1. Неспособность распознать и точно определить, чего ты хочешь.

2. Промедление — беспричинное и вызванное определенными причинами. (Обычно подкрепляется огромным количеством оправданий, отговорок и объяснений.)

3. Отсутствие интереса к приобретению специальных знаний.

4. Нерешительность, привычка перекладывать ответственность на других, вместо того чтобы принимать ее на себя (тоже подкрепляется отговорками и уважительными причинами).

5. Привычка ссылаться на обстоятельства, вместо того чтобы продумывать определенные планы для решения проблемы.

6. Самодовольство. Этот недостаток устранить очень трудно, и у тех, кто им страдает, почти нет надежды.

7. Равнодушие, обычно проявляющееся в готовности к компромиссам во всех случаях, вместо возражений и борьбы.

8. Привычка винить других в собственных ошибках, признание неблагоприятных обстоятельств неизбежными.

9. Слабость желания, вызванная неразборчивостью в выборе мотивов для действий.

10. Готовность сдаться при первых же признаках поражения. (В большей или меньшей степени основана на шести основных страхах.)

11. Отсутствие планов, изложенных в письменной форме, в которой их можно проанализировать.

12. Привычка не обращать внимания на идеи и не браться за возможности, когда они предоставляются.

13. Желания без приложения силы воли.

14. Привычка мириться с бедностью, вместо того чтобы добиваться богатства. Отсутствие стремления *быть, делать, владеть.*

15. Поиски кратчайших путей к богатству, стремление получать, не отдавая, обычно проявляющееся в пристрастии к азартным играм и «выгодным» пари.

16. Страх критики, неспособность разработать конкретный план и претворять его в жизнь из опасения, «что люди подумают, скажут или сделают». Этого врага следовало поставить в начале списка, потому что он обычно таится в подсознании, где его невозможно распознать. (См. шесть основных страхов в последней главе.)

ЕСЛИ ВЫ БОИТЕСЬ КРИТИКИ…

Давайте рассмотрим некоторые симптомы страха критики. Большинство людей боятся оставаться самими собой из страха перед критикой со стороны родственников, друзей и вообще окружающих людей. Огромное количество людей заключают неудачные браки и всю жизнь остаются несчастными, потому что опасаются, что их «заклюют», если они решатся исправить свою ошибку. (Всякий, кто подвластен этой форме страха, знает, как она уничтожает честолюбие и стремление к достижениям.)

Бесчисленное количество мужчин и женщин, молодых и старых, позволяет родственникам разрушать свою жизнь во имя долга, потому что боятся критики. (Долг не требует ни от кого отказа от честолюбия и права на собственную жизнь.)

Люди боятся рисковать в бизнесе, потому что боятся критики, если потерпят неудачу. *В таких случаях страх критики сильней желания преуспеть.*

Очень многие отказываются ставить перед собой большие цели или даже выбирать подходящую карьеру, потому что боятся критики со стороны родственников и «друзей», которые скажут: «Не замахивайся так высоко, все решат, что ты спятил».

Когда Эндрю Карнеги предложил мне посвятить двадцать лет жизни развитию философии индивидуальных достижений, моим первым чувством был страх перед тем, что скажут люди. Это предложение ставило передо мной цель гораздо выше всех, какие я мог для себя придумать. В моем сознании мгновенно возникло множество причин и отговорок, и все они восходили к страху критики. Что-то внутри меня говорило: «Ты не сможешь это сделать — работа слишком трудна для тебя и потребует слишком много времени — что скажет о тебе твоя семья? — как ты будешь зарабатывать на жизнь? — никому не удавалось создать философию успеха, какое право ты имеешь считать, что тебе это удастся? — да кто ты такой, чтобы нацеливаться так высоко? — вспомни свое скромное происхождение — что ты вообще понимаешь в философии? — люди подумают, что ты спятил (они действительно это подумали) — почему до тебя никто этого не сделал?»

Эти и многие другие вопросы вспыхнули в моем сознании и не давали покоя. Казалось, весь мир обратил на меня внимание с целью высмеять мое желание осуществить предложение мистера Карнеги.

И тогда и позже у меня было много возможностей подавить честолюбие, прежде чем оно мной овладеет. Проанализировав жизнь тысяч людей, я обнаружил, что идеи возникают мертворожденными, и в них необходимо вдохнуть жизнь с помощью плана немедленных действий. Время выхаживания идеи — это время ее рождения. С каждой минутой жизни ома получает все больше шансов на выживание. Страх перед критикой — причина гибели большинства идей, которые так и не дожили до стадии планирования и действия.

УДАЧУ МОЖНО ОРГАНИЗОВАТЬ

Многие верят, что материальный успех приходит в результате «удачи». Для такой веры есть основания, но те, кто надеется только на удачу, будут разочарованы, потому что упускают еще

один очень существенный фактор, который должен присутствовать до того, как можно быть уверенным в успехе. Это знание того, как организовать «удачу».

Во время Депрессии У. К. Филдс потерял все свои сбережения и оказался без денег, без работы, а его способы зарабатывать на жизнь больше не действовали. Больше того, он был уже в таком возрасте, когда большинство считает себя «старыми». Ему так хотелось вернуться на сцену, что он согласился работать без оплаты в новой для себя сфере — в кино. Вдобавок к другим своим бедам он упал и повредил шею. Для многих этого было бы достаточно, чтобы прекратить бороться и сдаться. Но Филдс проявил настойчивость. Он знал, что если будет продолжать, рано или поздно ему повезет, — и добился этого.

Мари Дресслер оказалась без денег и без работы почти в 60 лет. Она тоже надеялась на удачу и дождалась ее. Ее настойчивость привела ее к удивительному триумфу в конце жизни, в том возрасте, когда большинство мужчин и женщин теряют всякое тщеславие и стремление к достижениям.

Эдди Кантор потерял свои деньги в биржевом крахе, но сохранил настойчивость и смелость. С их помощью да еще благодаря своему тонкому чутью он добился дохода в 10 тысяч долларов в неделю! Поистине, человек, обладающий настойчивостью, может обойтись без многих других качеств.

Единственная «удача», на которую следует рассчитывать, это «удача», организованная вами самим. А она приходит к настойчивым. И начальный пункт здесь — определенность цели.

Расспросите первых сто встреченных вами людей, спросите у них, чего они хотят больше всего в жизни. Девяносто восемь из ста не смогут ответить. Если вы будете настаивать, некоторые скажут: безопасности; другие — славы и власти; третьи — признания, легкой и спокойной жизни, способности петь, танцевать или писать; но никто не сможет точно определить свое желание или указать на план, с помощью которого надеется осуществить эти свои смутные мечты. Богатство не отвечает на желание. Оно отвечает только на определенный план, подкрепленный определенным желанием и постоянной настойчивостью.

КАК РАЗВИТЬ НАСТОЙЧИВОСТЬ

Четыре простых ступени ведут к «повышению уровня» вашей настойчивости. Они не требуют большого ума или особого образования, требуется лишь время и усилия. Вот эти необходимые шаги.

1. Определенная цель, подкрепленная жгучим желанием ее достигнуть.

2. Определенный план, выраженный в конкретных действиях.

3. Сознание, плотно закрытое от всех негативных и обескураживающих влияний, включая негативные предложения родственников, друзей и знакомых.

4. Дружеский контакт с одним или несколькими людьми, которые одобрят и поддержат ваши планы и цели.

Эти четыре ступени существенны для успеха во всех сферах жизни. Основная цель всех тринадцати принципов нашей философии — помочь вам подняться по этим ступеням.

При помощи этих ступеней человек может контролировать свою экономическую участь.

• Эти четыре ступени ведут к свободе и независимости мысли.

• Эти ступени ведут к богатству — в больших или умеренных размерах.

• Эти четыре ступени гарантируют приход «удачи».

• Эти ступени превращают мечту в физическую реальность.

• Они помогают победить страх, разочарование и равнодушие.

Такова замечательная награда, ожидающая тех, кто научится подниматься по этим ступеням. Она дает возможность самому выписать себе билет и заставить жизнь заплатить ту цену, которую вы запрашиваете.

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ ТРУДНОСТИ

Какая загадочная сила дает настойчивым людям способность преодолевать препятствия? Может быть, настойчивость вызывает в мозгу какую-то форму духовной, умственной или химической деятельности, которая придает человеку сверхъестественные силы? Может, Бесконечный Разум встает на сторону человека, который продолжает сражаться после того, как битва проиграна?

Эти и многие подобные вопросы возникали у меня, когда я изучал жизнь таких людей, как Генри Форд, который начал с нуля и создал целую промышленную империю исключительно за счет своей настойчивости. Или как Томас А. Эдисон, который с менее чем тремя месяцами регулярного образования стал ведущим изобретателем мира и превратил свою настойчивость в говорящее устройство, в аппарат движущихся изображений и в яркий свет, не говоря уже о полусотне других полезных изобретений.

У меня была счастливая возможность год за годом в течение долгих лет изучать путь и Форда и Эдисона, делать это на близком расстоянии, и потому я говорю на основании точного знания: ни одно другое качестве их обоих, кроме настойчивости, не может даже отдаленно объяснить источник их удивительных достижений.

Когда всматриваешься в свершения пророков, философов, чудотворцев и религиозных лидеров прошлого, приходишь к неизбежному заключению, что настойчивость, концентрация усилий и определенность цели были главными источниками их достижений.

Вспомните, например, странную и удивительную историю Магомета; проанализируйте его жизнь, сравните его с вьющимися промышленниками и финансистами наших дней, и вы увидите, что у них у всех есть общая черта — настойчивость!

Если вас заинтересовала та удивительная сила, которая придает мощь настойчивости, прочтите биографию Магомета, предпочтительно написанную Эссад Беем. Ниже приводится краткий обзор этой книги, опубликованный Томасом Сугрю в «Геральд Трибюн». Это своего рода предварительное резюме для тех, кто прочтет всю историю одного из наиболее поразительных примеров силы настойчивости, известных цивилизации.

ПОСЛЕДНИЙ ВЕЛИКИЙ ПРОРОК *(Обзор Томаса Сургю)*

Магомет был пророком, но он никогда не совершал чудес. Он не был мистиком; он не получил образования; и свою миссию он начал только после достижения сорока лет. Когда он провозгласил себя Посланником Бога, который принес истинную религию, над ним смеялись и объявили его сумасшедшим. Дети ставили ему подножки, а женщины бросали в него грязь. Его изгнали из родного города Мекки, а его последователей лишили всего имущества и прогнали в пустыню вслед за ним. После десяти лет проповеди ему нечего было демонстрировать, кроме изгнания, нищеты и насмешек. Но прежде чем прошло еще десять лет, он стал диктатором всей Аравии, правителем Мекки и главой новой мировой религии, которая раскинулась от Дуная до Пиренеев, прежде чем иссяк толчок, который он придал ей. Этот толчок имел три основания: силу слов, мощь молитвы и родство человека с Богом.

В жизни Магомета трудно найти смысл. Он родился в Мекке, в обедневшей, но знатной семье. Мекка, перекресток всех дорог мира, место пребывания священного камня Кааба, большой торговый и транспортный центр, была нездоровым местом в санитарном отношении, поэтому городских детей растили в пустыне бедуины. Магомет рос, набирался сил и здоровья от молока кормилиц-кочевниц. Он пас скот, и вскоре богатая вдова наняла его проводником каравана. Он побывал во многих краях восточного мира, разговаривал с людьми различных верований и наблюдал, как христианство превращается в набор враждующих сект. Когда ему исполнилось двадцать восемь лет, вдова — Хадиджа — посмотрела на него благосклонно и взяла к себе в мужья. Отец ее был против этого брака, поэтому она напоила его и заставила дать благословение. В течение следующих двенадцати лет Магомет вел жизнь преуспевающего, богатого и хитрого купца. Но потом ушел в пустыню, а вернулся с первым стихом Корана и рассказал Хадидже, что архангел Гавриил пришел к нему и сообщил, что отныне он Посланец Бога.

Ближе всего к чуду в жизни Магомета стоит Коран, откровение Господа. Магомет не был поэтом, он не владел даром слова. Но стихи Корана, которые он получил и цитировал верующим, лучше любых творений профессиональных поэтов, какие были у тех племен. Арабы считают это чудом. Для них словесный дар — величайший из всех даров, а поэт всемогущ. Вдобавок Коран утверждает, что все люди равны перед Господом и что мир должен быть справедливым государством — исламом. Именно эта политическая ересь и желание Магомета разрушить идолов в храме Каабы навлекли на него наказание. Идолов установили племена пустынь, а это означало торговлю с ними. Поэтому бизнесмены Мекки — Магомет был одним из них — выступили против него. Тогда он удалился в пустыню и потребовал для себя господства над всем миром.

Так начался подъем ислама. В пустыне вспыхнуло пламя, которое никому не удалось погасить, возникла армия, сражавшаяся как одно целое и готовая умереть, не моргнув глазом. Магомет пригласил иудеев и христиан присоединиться к нему, он призывал всех, кто верит в единого Бога, объединиться в единой вере. Если бы иудеи и христиане приняли его предложение, ислам владел бы всем миром. Но они не приняли. Они не приняли даже новшеств Магомета в ведении войн. Когда армии пророка вошли в Иерусалим, ни один человек не был убит из-за своей веры. Когда несколько столетий спустя в Иерусалим вошли крестоносцы, ни один мусульманин — мужчина, женщина или ребенок — не остался в живых. Но одну из идей мусульманства христиане усвоили — место обучения, университет.

МОЩЬ «МОЗГОВОГО ЦЕНТРА»

Движущая сила

Девятый шаг к богатству

Чтобы деньги потекли в ваш карман, необходима сила ума. Планы бесполезны и неподвижны без силы, способной привести их в действие. В этой главе описано, как отдельный человек может обрести и применить эту силу. Эту силу можно определить как «организованное и разумно нацеленное знание». Сила в нашем понимании — это организованные усилие, позволяющие человеку перевести свое желание в денежный эквивалент. Организованные усилия — это скоординированные действия двух или больше людей, которые работают совместно и согласно для достижения определенной цели.

Сила ума нужна не только для «притягивания» денег. Она нужна и для удержания денег, после того как они накоплены.

Давайте подумаем, как приобрести эту силу. Поскольку сила ума — это организованные знания, рассмотрим источники знаний.

1. *Бесконечный Разум.* Контакт с этим неиссякаемым источником может быть достигнут с помощью творческого воображения — процедуры, описанной в другой главе.

2. Накопленный опыт. Накопленный опыт человечества (или та его часть, которая организована и зафиксирована) может быть найден в любой хорошей библиотеке. Важная часть этого накопленного опыта приобретается в школах и колледжах.

3. *Опыт и исследования.* В науке и практически во всех остальных сферах жизни люди ежедневно собирают, классифицируют и организуют новые факты. К этому источнику следует обратиться, если необходимых знаний нет в «накопленном опыте». И здесь очень полезно бывает творческое воображение.

Знание можно найти в любом из этих источников. Его можно превратить в силу, организовав в детальные планы и выразив эти планы в терминах действия. Анализ этих источников показывает, что человек сталкивается с трудностями, если в накоплении знаний и преобразовании их в планы и действия опирается исключительно на свои усилия. Если планы его обширны и предполагают многостороннюю деятельность, он должен привлечь к сотрудничеству других, чтобы «сгруппировать» умы.

УМНОЖЕНИЕ СИЛЫ С ПОМОЩЬЮ «МОЗГОВОГО ЦЕНТРА»

«Мозговой центр» — это и гармоничное объединение, и координация знаний и усилий двух или больше человек для достижения определенной цели. Если вы тщательно подберете свой «мозговой центр», ваша цель наполовину достигнута.

Одна из характеристик «мозгового центра» — экономическая по своей природе, другая — физическая. Экономическая характеристика очевидна. Любой человек, который получает советы и помощь группы людей, действующих искренне и согласно, приобретает большие экономические преимущества. Такая форма сотрудничества лежит в основе почти всех крупных состояний. Если вы поймете это, ваш финансовый статус может сразу улучшиться.

Физическую характеристику принципа «мозгового центра» понять гораздо труднее. Вдумайтесь в смысл следующего положения: «Два разума, соединяясь, неизбежно создают некую третью неощутимую силу и с ее помощью могут связываться с иными интеллектами».

Человеческое сознание есть форма энергии, и часть этой энергии духовна по своей природе.

Когда гармонично объединяются сознания двух человек, духовное единство создает энергию, объединяющую эти сознания и представляющую собой «физическую» характеристику «мозгового центра».

На принцип «мозгового центра», вернее, на его экономическую составляющую, впервые обратил мое внимание Эндрю Карнеги. Открытию этого принципа я обязан выбором дела своей жизни.

«Мозговой центр» самого мистера Карнеги состоял примерно из пятидесяти человек, которыми он окружил себя с определенной целью — с целью производства и продажи стали. Все свое состояние он заработал благодаря силе, рожденной этим «мозговым центром».

Проанализируйте дела всех тех, кто создал большие состояния, и вы увидите, что все они сознательно или бессознательно использовали принцип «мозгового центра».

Без этого принципа крупное состояние составить невозможно!

КАК УВЕЛИЧИТЬ СИЛУ СВОЕГО МОЗГА

Мозг человека можно сравнить с электрической батарейкой. Хорошо известно, что несколько батареек дадут больше энергии, чем одна. Известно также, что отдельная батарейка производит энергию пропорционально количеству и емкости составляющих ее ячеек.

Мозг функционирует аналогично. Это объясняет, почему у одних ум эффективней, чем у других, и ведет к поразительному заключению: несколько интеллектов, соединенных в духе гармонии и согласия, произведут больше мыслительной энергии, чем единый интеллект; точно так же как несколько батареек дают энергии больше, чем одна.

Эта метафора позволяет понять, что именно в принципе «мозгового центра» заключена тайна силы тех, кто окружает себя умными людьми. Отсюда следует еще одно заключение": когда группа интеллектов действует гармонично, суммарная энергия, созданная таким соединением, доступна любому члену группы.

Хорошо известно, что когда Генри Форд начинал свою карьеру, он был беден и невежествен. Известно также, что за сравнительно короткий период в десять лет Форд преодолел все эти препятствия и стал одним из богатейших людей Америки. Отметьте также, что особенно быстро Форд двинулся вперед, когда стал личным другом Томаса А. Эдисона, и вы поймете, какое воздействие может оказать один ум на другой. Сделайте еще один шаг и обдумайте тот факт, что свои самые выдающиеся достижения Форд совершил, когда познакомился с Харви Ферстоуном, Джоном Берроузом и Лютером Бербанком (каждый из них обладал сильным интеллектом), и вы увидите еще одно доказательство того, что объединение сильных и дружеских умов способно породить новую силу.

Люди усваивают особенности характера, привычки и силу мысли тех, с кем гармонично сотрудничают. Благодаря «соединению» с Эдисоном, Бербанком, Берроузом и Ферстоуном Форд добавил к силе своего ума ум, опыт, знания и духовную силу этих четверых. Больше того, он использовал принцип «мозгового центра», описанный в этой книге.

Этот принцип находится в вашем распоряжении.

Мы уже упоминали о Махатме Ганди. Рассмотрим метод, с помощью которого он обрел свою гигантскую силу. Этот метод можно объяснить в нескольких словах. Он приобрел силу, убедив

двести миллионов человек сосредоточить свои физические и духовные способности в духе гармонии на одной определенной цели.

Коротко говоря, Ганди совершил чудо, ибо это подлинное чудо — убедить (не заставить) двести миллионов человек сотрудничать в духе гармонии. Если вы сомневаетесь в том, что это чудо, попробуйте убедить двух человек гармонично сотрудничать какое-то время.

Всякий менеджер и бизнесмен знает, что труднее всего добиться, чтобы подчиненные работали в духе, хотя бы отдаленно напоминающем гармонию.

Как вы видели, список источников, из которых может быть заимствована сила, возглавляется Бесконечным Разумом. Когда два или несколько человек действуют в духе гармонии и добиваются определенной цели, они благодаря этому союзу получают возможность черпать силу непосредственно из великого всеобщего источника Бесконечного Разума. Это величайший из всех источников силы. Именно к нему обращаются гении и великие лидеры (делая это сознательно или нет).

Остальные два главных источника приобретения знаний, необходимых для овладения силой, не более надежны, чем пять чувств человека. На чувства не всегда можно надеяться.

В последующих главах будут описаны способы, с помощью которых можно наиболее надежно связаться с Бесконечным Разумом.

Но это не религиозный курс. Ни один из принципов, описанных в книге, не следует интерпретировать, как вмешательство в религиозные верования и обычаи человека. Книга написана только с одной целью: научить читателя преобразовывать желание денег в денежный эквивалент.

Читайте и размышляйте во время чтения. Скоро вы поймете и увидите всю перспективу. А сейчас вы видите только отдельные подробности, описанные в различных главах.

СИЛА ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ

Деньги стеснительны и легко ускользают. За ними следует ухаживать, их нужно завоевывать так, как настойчивый влюбленный завоевывает избранную девушку. И как ни странно такое совпадение, силы, используемые в «ухаживании» за деньгами, не очень отличаются от тех, с помощью которых ухаживают за девушками. Чтобы успешно добиваться денег, нужно верить в успех. Нужно желать и добиваться своего настойчиво. Нужно составить план и привести его в действие.

Когда приходит то, что называют «большие деньги», — богатства льются, как вода с холма. Это огромный невидимый поток силы, который можно сравнить с рекой; только здесь два потока: один течет в одном направлении и несет всех, кто попадает в его течение, к богатству; а по другую сторону поток стремится в противоположном направлении и несет всех, кому не повезло и кто в него попал (и не смог из него выбраться), к бедности и нищете.

Каждый человек, заработавший крупное состояние, знает о существовании этих двух потоков. Это потоки мысли. Положительные эмоции и мысли составляют поток, несущий к богатству. Отрицательные эмоции увлекают к нищете.

Для тех, кто читает эту книгу с целью стать богатым, здесь заключена важнейшая мысль.

Если вы попали в поток, несущий к бедности, эта мысль может послужить веслом, при помощи которого вы переберетесь на другую сторону и попадете в противоположный поток. Но мысль поможет, только если вы примените ее и используете в действиях. Простое чтение и размышление вам не поможет.

Бедность и богатстю часто меняются местами. Когда бедность сменяется богатством, обычно это происходит в результате использования тщательно разработанных и умело примененных планов. Бедность ни в каких планах не нуждается. Она не нуждается и в помощи, потому что настигает вас «сама собой». Богатство застенчиво и робко. Его необходимо «привлекать».

Счастье в действии, а не просто в обладании

ТАЙНА СЕКСУАЛЬНОЙ ТРАНСМУТАЦИИ

Десятый шаг к богатству

Смысл слова трансмутация прост: «изменение или перевод одного элемента или одной формы энергии в другую».

Сексуальные эмоции вызывают определенное состояние сознания.

Это состояние сознания обычно ассоциируется с чисто физическими влечениями, а так как большинство приобретает познания о сексе в неподобающих условиях, чисто физическая сторона секса оказывает слишком большое воздействие на сознание.

За сексуальными эмоциями скрываются три потенциальные конструктивные возможности.

1. Продолжение человеческого рода.

2. Поддержание здоровья (как терапевтическое средство не имеет себе равных).

3. Преобразование посредственности в гениальность путем трансмутации.

Трансмутация секса проста и легко объяснима. Она означает переключение с мыслей о физическом выражении на мысли другой природы.

Сексуальное желание — наиболее сильное человеческое стремление. Подгоняемый этим желанием, человек обретает воображение, смелость, силу воли, настойчивость и творческие способности, недоступные для него в другое время. Желание сексуального контакта бывает настолько сильно, что люди рискуют жизнью и репутацией, чтобы осуществить его. Покоренная и нацеленная в другом направлении, эта мотивирующая сила может быть использована как могучая созидательная и творческая энергия в литературе, искусстве и в любой другой профессии или призвании, включая, разумеется, бизнес.

Разумеется, трансмутация сексуальной энергии требует большой силы воли, но результаты стоят усилий. Желание сексуального выражения врожденное и естественное. Это желание нельзя подавить или уничтожить. Но его можно направить таким образом, что оно обогатит тело, ум и душу. Если же такого выхода не будет, сексуальное стремление будет осуществляться исключительно в физической форме.

Реку можно запрудить и временно преградить путь воде, но со временем вода все равно найдет выход. То же самое справедливо относительно сексуальных эмоций. Какое-то время их можно подавлять и контролировать, но сама природа будет заставлять искать для них выход. И если они не преобразуются в большие созидательные усилия, то найдут гораздо менее стоящий выход.

СВЯЗЬ МЕЖДУ ДОСТИЖЕНИЯМИ ЧЕЛОВЕКА И ЕГО СЕКСУАЛЬНОЙ ПРИРОДОЙ

Поистине счастлив тот, кто научился преобразовывать сексуальную энергию в различные формы созидательных усилий.

Научные исследования установили следующие важные факты:

1. Люди высочайших достижений обладали в то же время сильными сексуальными стремлениями, но научились трансмутировать их.

2. Мужчин, составивших большие состояния, добившихся выдающихся достижений в литературе, искусстве, архитектуре и в различных профессиях, как правило, окрыляло чувство к женщине.

Исследования, установившие эту закономерность, охватывают сотни биографий более чем за две тысячи лет. Во всех случаях оказывалось, что выдающиеся мужчины и женщины обладали высокоразвитой сексуальной природой.

Сексуальные эмоции — непреодолимая сила, и тело не в силах им противостоять. Одержимые этими эмоциями, люди обретают незаурядную энергию и целеустремленность. Оцените этот факт, и вы поймете, что сексуальная трансмутация есть важнейший источник творческих способностей.

Удалите у человека или животного половые железы, и вы уничтожите основной источник стремлений. Для доказательства понаблюдайте за тем, что происходит с кастрированным животным. После такой операции бык становится послушным, как корова. Кастрация выхолащивает в мужчине и животном-самце все стремление к борьбе. Вмешательство в деятельность половых желез у жен-шины также вызывает перемены.

ДЕСЯТЬ СТИМУЛОВ СОЗНАНИЯ

Мозг человека реагирует на стимулы, обретая состояния, известные, как энтузиазм, творческое воображение, напряженное желание и т.д. Стимулы, на которые реагирует мозг, таковы:

1. Стремление к сексуальному самовыражению.

2. Любовь.

3. Жгучее желание славы, власти или денег и финансового влияния.

4. Музыка.

5. Дружба между представителями одного или противоположного полов.

6. Гармоничное объединение нескольких интеллектов («мозговой центр»), направленное на

достижение значительных целей.

7. Совместные страдания, например, испытываемые людьми, подвергающимися притеснениям.

8. Самовнушение.

9. Страх.

10. Наркотики и алкоголь.

Во главе это списка — стремление к сексуальному самовыражению; оно наиболее эффективно завладевает сознанием и движет «колеса» физических действий. Восемь из этих десяти стимулов естественны и созидательны. Два разрушительны. Список дает вам возможность сопоставить главные источники стимуляции сознания. Изучив его, вы убедитесь, что сексуальные эмоции действительно являются самыми интенсивными и могучими стимулами мозга.

Какой-то умник сказал: «Гений — это тот, кто носит длинные волосы, странно одевается, ест непривычную пищу и служит предметом насмешек для остряков». Но правильным будет другое определение: «Гений — это тот, кто сумел настолько усилить напряженность своей мысли, что смог вступить в контакт с источниками знаний, недоступными для обычной мысли».

Мыслящий человек захочет задать несколько вопросов относительно определения гения. Первым из этих вопросов будет: «Как можно контактировать с источниками знаний, недоступными обычной мысли?»

Следующий вопрос: «Есть ли источники знаний, доступные только гениям, и если это так, то что это за источники и как они становятся доступны?»

Мы сообщим исходные данные, которые вы сами сможете проверить на практике и, делая это, получите ответы на оба вопроса.

«ГЕНИАЛЬНОСТЬ» РАЗВИВАЕТСЯ С ПОМОЩЬЮ ШЕСТОГО ЧУВСТВА

Существование шестого чувства доказано. Шестое чувство — это творческое воображение. Способность к творческому воображению большинство людей ни разу в жизни не использует, а если и использует, то чисто случайно. Меньшинство использует творческое воображение сознательно и целеустремленно. Те, кто использует его наиболее сознательно и эффективно, и есть гении.

Творческое воображение устанавливает прямую связь между конечным сознанием человека и Бесконечным Разумом. Все так называемые религиозные откровения, все большие открытия в науке получены с помощью творческого воображения.

ОТКУДА ПРИХОДИТ ВДОХНОВЕНИЕ

Когда в сознании человека возникает мысль или концепция — то, что обычно называют «озарением», — она приходит от одного из следующих источников:

1. Бесконечный Разум.

2. Собственное подсознание, в котором хранятся все чувственные впечатления и мысленные импульсы, полученные с помощью пяти органов чувств.

3. Сознание другого человека, который в виде сознательной мысли сообщил свою идею, концепцию или образ.

4. Кладовая подсознания других людей.

Никаких других источников вдохновения или «озарения» не существует.

Когда один или несколько из десяти перечисленных стимулов действуют на мозг, человек поднимается над горизонтом обычной мысли и приобретает способность видеть гораздо дальше, чем с обычной высоты. В этом случае его мысли сильно отличаются от тех, которыми он занят при решении рутинных проблем своего бизнеса или профессии.

Того, кто с помощью стимулов мозговой деятельности поднялся на большую высоту мысли, можно сравнить с пассажиром самолета, чей горизонт несравнимо шире того, к которому он привык на поверхности земли. Больше того, на такой высоте человек не связан мыслями и обстоятельствами, которые обычно его ограничивают, когда он решает три основные проблемы повседневной жизни: проблемы пищи, одежды и крова. На этой высоте высвобождаются творческие способности мозга. Шестое чувство получает возможность свободно функционировать. Оно становится восприимчиво к идеям, которые в обычном состоянии до него не доходят. Именно «шестое чувство» определяет разницу между гением и обычным человеком.

РАЗВИТИЕ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ

Чем чаще человек использует свое подсознание, чем чаще он опирается на него, чем больше направляет в него мысленных импульсов, тем отточенней и действенней становятся его творческие способности. Их можно развивать, лишь активно используя.

То, что обычно называют «внутренним голосом», действует исключительно через шестое чувство.

Великие писатели, поэты, художники и музыканты становятся великими, потому что привыкают прислушиваться к тому «неслышному внутреннему голосу», который звучит у них внутри. Они вслушиваются в него с помощью творческого воображения. Людям, обладающим развитым воображением, хорошо известно, что лучшие идеи приходят к ним в виде так называемого «озарения».

Один из великих ораторов, когда его спросили, почему он в самых напряженных местах своих речей закрывает глаза, — ответил: «Я делаю это, чтобы лучше слышать идеи, приходящие ко мне изнутри».

Один из самых известных и преуспевающих финансистов Америки обычно перед принятием решения на две-три минуты закрывал глаза. Когда его спросили, зачем он это делает, он ответил: «Когда у меня закрыты глаза, я могу черпать из источника высшего разума».

ОТКУДА ИЗОБРЕТАТЕЛЬ БЕРЕТ СВОИ ЛУЧШИЕ ИДЕИ

Покойный доктор Элмер Р. Гейтс, из штата Мэриленд, получил свыше двухсот патентов, в том числе и фундаментальных, с помощью использования творческого воображения. Его метод

привлекает внимание тех, кто интересуется гениальностью: доктор Гейтс несомненно относился к гениям. Это один из наиболее великих, хотя и сравнительно малоизвестных ученых мира.

В лаборатории у него было помещение, которое он называл своей «личной комнатой связи». Это было звуконепроницаемое помещение, в котором можно было убрать все источники света. В помещении стоял небольшой стол, а на нем стопка листов чистой бумаги. Перед столом на стене располагалась кнопка, выключавшая свет. Когда доктор Гейтс хотел почерпнуть из источника, доступного ему с помощью творческого воображения, он уходил в эту комнату, садился за стол, гасил свет и мысленно сосредоточивался на всех известных фактах относительно изобретения, над которым в данный момент работал. И в таком положении оставался, пока в его сознании не «вспыхивали» новые идеи.

В одном случае идеи возникали так быстро, что он вынужден был записывать их в течение трех часов. Когда идеи иссякли, он изучил свои записи и обнаружил в них принципы, еще неизвестные науке. Больше того, в записях содержался разумно сформулированный ответ на его конкретные проблемы.

Доктор Гейтс зарабатывал, «высиживая» идеи для корпораций и отдельных лиц. Самые крупные корпорации Америки платили ему значительные суммы за каждый час такого «высиживания».

Мыслительные способности человека часто отказывают, потому что мозг руководствуется накопленным опытом. Но не все знания, приобретенные с помощью опыта, точны. Гораздо надежнее идеи, получаемые с помощью творческого воображения, потому что они исходят из наиболее надежного источника.

МЕТОДЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ГЕНИЯМИ, ДОСТУПНЫ И ДЛЯ ВАС

Главное отличие гения от обычного «чокнутого» изобретателя в том, что гений использует творческое воображение, а «чокнутый» о нем обычно ничего не знает. Ученый-изобретатель пользуется и синтетическими и творческими способностями воображения. Например, он начинает с того, что организует и сопоставляет все известные идеи или принципы, накопленные опытом. Для этого он использует синтетические способности (способность к рассуждению). Если он обнаруживает, что собранных данных недостаточно для решения задачи, то обращается к источникам, доступным благодаря творческому воображению. Методы, используемые при этом, варьируются в зависимости от индивидуальности, но суть их в следующем:

1. Ученый стимулирует свой мозг, чтобы он «набрал высоту», при помощи одного из десяти указанных выше стимулов или каких-либо других стимулов по своему выбору.

2. Он сосредоточивается на известных элементах (законченная часть) своего изобретения и создает в сознании полную картину неизвестных элементов (незаконченная часть). Он держит эту картину в сознании, пока ее не воспринимает подсознание, — потом расслабляется, «очищает» сознание от всех мыслей и ждет, пока в сознании не «вспыхнет» ответ.

Иногда это происходит быстро и результативно. В других случаях результаты негативные, и зависит это от развития шестого чувства, или творческих способностей.

Эдисон с помощью синтетической способности использовал десять тысяч различных

комбинаций известных идей, пока не «включил» творческие способности и получил ответ, как сделать лампу, дающую яркий свет. При изобретении фонографа произошло то же самое.

Есть множество убедительных доказательств существования творческого воображения. Их можно получить, изучая достижения людей, добившихся выдающихся результатов в своих областях, не имея соответствующего образования. Хорошим примером может служить Линкольн, который достиг величия, открыв и использовав свое творческое воображение. Он открыл эту свою способность и начал ее использовать под влиянием любви к Энн Ратледж. Это утверждение имеет огромное значение в связи с изучением источников гениальности.

ДВИЖУЩАЯ СИЛА СЕКСА

Страницы истории полны свидетельствами о великих людях, чьи достижения непосредственно связаны с влиянием женщин; эти женщины, стимулируя сексусаль-ные стремления мужчин, возбуждали творческие способности мозга. Одним из таких людей был Наполеон Бонапарт. Вдохновляемый своей первой женой Жозефиной, он был непобедим и неуязвим. Когда «здравый смысл» или иные рассуждения побудили его отвернуться от Жозефины, началось его падение. А в будущем его ждали поражение и остров Святой Елены.

Мы можем назвать десятки мужчин, хорошо известных американскому народу, которые поднялись на высоты, вдохновляемые чувством к женщине, но когда деньги и власть ударяли им в головы и они отказывались от истинной любви ради новых мимолетных увлечений, — они все теряли. Наполеон не единственный, кто обнаружил, что влияние секса из чистого источника — сильнее любой, даже, казалось бы, «разумной» подмены.

Человеческий мозг реагирует на стимулы!

И среди сильнейших стимулов — сексуальное стремление. Когда оно обуздано и преобразовано, эта движущая сила способна поднять человека на вершины мысли, оставив далеко внизу все источники тревог и раздражения, которые омрачали его прежние будни.

Чтобы вы освежили известные вам из биографий сведения, мы приведем несколько имен выдающихся людей, у каждого из которых были высоко выраженные сексуальные стремления. Это гении, которые, несомненно, нашли в преобразованной сексуальной энергии источник своих достижений.

Джордж Вашингтон. Наполеон Бонапарт. Уильям Шекспир. Авраам Линкольн. Ральф Уолдо. Эмерсон Роберт Бернс. Томас Джефферсон. Элберт Х. Грей. Вудро Вильсон. Джон Х. Паттерсон. Эндрю Джексон. Энрико Карузо.

Ваши знания биографий позволят вам расширить этот список. Найдите, если сможете, хотя бы одного выдающегося человека в истории человечества, который достиг успеха в любом призвании без высокоразвитого сексуального чувства.

Сексуальная энергия — это творческая энергия всех гениев. *Никогда не было и не будет великого руководителя, строителя или художника, лишенного этой движущей силы секса.*

Но, разумеется, далеко не все люди, наделенные сильным сексуальным чувством, — гении. Человек становится гением только в том случае, если так стимулирует свой мозг, что он черпает силы с помощью творческого воображения. Самый сильный стимул, позволяющий добиться «подъема», — сексуальная энергия. Но простое обладание этой энергией не порождает гениальность. Энергия должна быть трансмутирована из желания физического

контакта в какую-то иную форму желания или действия, прежде чем она поднимет человека до статуса гения.

Большинство людей, неправильно понимая эту великую силу, неверно используя ее, не только не становятся гениями, но и нередко опускаются до статуса животного.

ПОЧЕМУ ЧЕЛОВЕК РЕДКО ДОБИВАЕТСЯ УСПЕХА ДО СОРОКА ЛЕТ

Проанализировав жизнь свыше двадцати пяти тысяч людей, добившихся выдающихся достижений, я обнаружил, что они редко достигали их до сорока лет и обычно находили свое истинное место после пятидесяти. Этот факт показался мне настолько поразительным, что заставил тщательнее изучить его причину.

Изучение показало, что причина заключается в следующем: люди добиваются успехов в возрасте между сорока и пятьюдесятью годами потому, что до этого они излишне увлекаются физическим выражением эмоций секса. Большинство людей так никогда и не узнает, что сексуальный порыв можно выразить по-другому и эти возможности намного превосходят возможности физического выражения. А большинство сделавших это открытие делает его после того, как потратили много лет в период высшей сексуальной активности, то есть до сорока пяти или пятидесяти лет. За этим открытием часто следуют выдающиеся достижения.

Большинство людей до этого возраста, а многие и после него, безоглядно тратят энергию, которую можно было бы выгодно направить в иные каналы. Могучие и тонкие эмоции бездарно и бесполезно растрачиваются. Отсюда выражение «перебеситься».

Из всех человеческих эмоций самая сильная и возбуждающая — стремление сексуального выражения и именно потому это желание, будучи обуздано и трансмутировано, способно скорее других подвигнуть человека к великим свершениям.

ВЕЛИЧАЙШИЙ ИЗ ВСЕХ СТИМУЛЯТОРОВ МОЗГА

История изобилует примерами, когда люди достигали статуса гения, пользуясь искусственными стимуляторами мозга, такими, как алкоголь и наркотики. Эдгар Аллен По написал своего «Ворона» под действием выпивки, «погруженный в грезы, что еще не снились никому до этих пор». Джеймс Уиткоум Райли лучшие свои творения создал под влиянием алкоголя. Может, именно поэтому он видел «смешение реальности и обмана, мельницу над рекой и туман над ручьем». Роберт Берне писал многие стихи в пьяном виде. «С тобой мы выпьем, старина, за счастье прежних дней».

Но не забывайте, что большинство таких людей сами уничтожили себя в конце. Природа приготовила собственные средства, с помощью которых человек может без ущерба для себя стимулировать свое сознание обретая прекрасные и редкие мысли, которые приходят — никто не знает, откуда они приходят! И до сих пор не было найдено удовлетворительной замены этих природных стимуляторов.

Психологам хорошо известно, что сексуальные и духовные стремления очень близки друг к другу — этот факт объясняет необычное поведение людей, принимающих участие в оргиях, известных как религиозное «воскрешение» и распространенных у примитивных племен.

Человеческие эмоции правят миром и определяют судьбу цивилизации. Люди действуют под их влиянием. Творческие способности мозга приводятся в действие исключительно эмоциями, *а не холодным разумом.* Наиболее сильная человеческая эмоция — секс.

Существуют и другие стимуляторы мозга, и некоторые из них были перечислены, но ни одна из них и даже все вместе взятые не равны движущей силе секса.

Стимулятор мозга — это любое воздействие, которое временно или постоянно увеличивает интенсивность мысли.

Описанные десять стимуляторов встречаются наиболее часто. С их помощью человек может по желанию общаться с Бесконечным Разумом или черпать из кладовой подсознания — своей собственной или другого человека, и эта способность и *определяет сущность гения.*

АРСЕНАЛ ЛИЧНОГО МАГНЕТИЗМА

Человек, обучивший многие тысячи американцев искусству торговли, сделал поразительное открытие: наиболее успешные торговцы — это люди с повышенной сексуальностью. Причина этого в том, что фактор личности, известный как «личный магнетизм», представляет собой не что иное как сексуальную энергию. Люди с сильным сексуальным чувством всегда обладают большими запасами магнетизма. Если понять эту силу и культивировать ее, она приносит огромные выгоды в общении с людьми. Эта энергия передается другим с помощью следующих средств.

1. *Рукопожатие.* Прикосновение руки немедленно демонстрирует наличие магнетизма или его отсутствие.

2. *Тон голоса.* Магнетизм, или сексуальная энергия, окрашивает голос, делает его музыкальным и обаятельным.

3. *Поза и осанка.* Люди с сильным сексуальным чувством движутся проворно, легко и грациозно.

4. *Вибрации мысли.* Люди с высоким сексуальным чувством окрашивают мысли сексуальными эмоциями, они могут это делать произвольно и тем самым воздействуют на окружающих.

5. *Забота о своем теле.* Люди с сильным сексуальным чувством обычно очень заботятся о своей внешности. Они старательно подбирают одежду, соответствующую их личности, физическому состоянию, комплекции и т.д.

Нанимая на работу продавца, опытный менеджер *первым требованием* к кандидату считает качество личного магнетизма. Люди, которым не достает сексуальной энергии, не могут проявить энтузиазм или вдохновить других своим энтузиазмом, а ведь в торговле энтузиазм крайне необходим, независимо от того, что продается.

Политик, оратор, священник, адвокат и продавец, которому не хватает сексуальной энергии, — это неудачник в отношении воздействия на других людей. Если прибавить к этому тот факт, что на большинство людей можно воздействовать только через эмоции, вы поймете важность сексуальной энергии как обязательного свойства прирожденного продавца. Хороший продавец потому становится таковым, что сознательно или бессознательно трансмугарует свою сексуальную энергию в торговый энтузиазм! В этой фразе содержится очень практичное предложение, относящееся к истинному значению сексуальной трансмутации.

Продавец, который знает, как отвлечь сознание от секса и направить его на усилия в торговле

с тем же энтузиазмом и решимостью, с какими добивался бы первоначальной цели, овладел искусством трансмутации секса, даже если сам об этом не подозревает. Большинство продавцов, трансмутиру-ющих свою сексуальную энергию, делают это неосознанно, не понимая, что делают и как.

Трансмутация сексуальной энергии требует больше силы воли, чем обычно согласен приложить средний человек. Те, кому трудно сосредоточить необходимую для трансмутации силу воли, могут научиться этому постепенно. Хотя это требует усилий, — полученный результат вполне их оправдывает.

ЛОЖНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СЕКСЕ ВРЕДЯТ ЛИЧНОСТИ

В вопросах секса большинство людей оказывается непростительно невежественным. Сексуальные стремления всегда недопонимались, они становились предметом насмешек и измышлений несведущих и злобных людей.

Мужчины и женщины, благословленные — да, да, благословленные — высоким сексуальным чувством, обычно рассматриваются окружающими как выставляющие себя напоказ. Их считают не благословленными, а проклятыми.

Миллионы людей, даже в наш просвещенный век, страдают комплексом неполноценности, потому что считают свои сексуальные влечения проклятием. Наши слова о ценности сексуальной энергии не следует рассматривать как оправдание распущенности. Сексуальные эмоции — достоинство, только когда они используются разумно и целенаправленно. Они могут быть использованы и часто используются неверно, и в таком случае не обогащают, а портят и тело и душу. Автору кажется очень показательным то обстоятельство, что все великие люди, чью деятельность ему посчастливилось наблюдать, и исследовать, достигли вершин «под знаком женщины». В большинстве случаев этой женщиной оказывалась скромная, самоотверженная жена, о которой публика знает мало или совсем не знает. В нескольких случаях источником вдохновения послужила «другая женщина».

Всякий разумный человек понимает, что искусственная стимуляция с помощью алкоголя и наркотиков — это разрушительная форма невоздержания. Но не все, однако, знают, что излишняя увлеченность сексом может стать такой же разрушительной и губительной для творческих усилий, как наркотики или алкоголь.

Поглощенный сексом человек в сущности не отличается от наркомана! Оба они утратили власть над своим разумом и силой воли. Многие случаи ипохондрии (воображаемые болезни) возникают в результате привычек, связанных с непониманием истинных функций секса.

Широко распространенные заблуждения, связанные с сексом, возникли потому, что эта тема всегда была окружена загадками и стыдливым молчанием. Сочетание загадки и молчания действовало на умы молодежи, как всякий запрет. Результатом служило усиление любопытства и желание приобрести больше познаний по «запретной» теме.

ПЛОДОТВОРНЫЕ ГОДЫ ПОСЛЕ СОРОКА

Человек редко проявляет высокосозидательные усилия в любой сфере деятельности до сорокалетнего возраста. Средний человек достигает периода наибольшей творческой активности в возрасте между сорока и шестьюдесятью годами. Это утверждение основано на тщательном анализе жизни тысяч мужчин и женщин. Оно должно подбодрить тех, кто ничего не добился до сорока, и тех, кто в возрасте сорока лет начинает «бояться старости».

Как правило, наиболее плодотворны годы между сорока и пятьюдесятью.

К этому возрасту человек должен приближаться не со страхом и дрожью, а с надеждой и радостными ожиданиями.

Если вам нужны доказательства, что большинство не начинает главное дело своей жизни до сорока лет, изучите жизнь наиболее преуспевших людей Америки, и вы убедитесь. Генри Форд начал добиваться успеха после сорока. Эндрю Карнеги было много больше сорока, когда он начал пожинать плоды своих усилий. В сорокалетнем возрасте Джеймс Дж. Хилл все еще стучал телеграфным ключом. Его замечательные достижения связаны с более поздними годами. Биографии американских промышленников и финансистов полны свидетельствами того, что период от сорока до шестидесяти — самый плодотворный возраст человека.

Между тридцатью и сорока человек начинает овладевать (если это ему вообще удается) искусством сексуальной трансмутации. Открытие это обычно происходит случайно, и еще чаще человек, который его делает, даже не подозревает о своем открытии. Он может заметить, что в возрасте между тридцатью пятью и сорока годами его способности добиваться чего-то значительного усилились, но в большинстве случаев причину этой перемены он не понимает: в возрасте между тридцатью и сорока природа приводит в гармоническое соответствие силы любви и секса, чтобы человек смог черпать эти силы и использовать их в своих действиях.

ЧЕРПАЙТЕ ИЗ СВОЕГО ИСТОЧНИКА ЭМОЦИЙ

Секс сам по себе — могучее побуждение к действиям, но он подобен циклону: часто выходит из-под контроля. Когда к сексуальным эмоциям примешиваются эмоции любви, в результате возникает ясность цели, самообладание, точность суждений и уравновешенность. Кто из тех, кому исполнилось сорок лет, настолько неудачлив, что не сможет проанализировать это утверждение и подтвердить его на собственном опыте?

Побуждаемый желанием понравиться женщине, желанием, основанным исключительно на сексуальном чувстве, мужчина может добиться великих достижений, но действия его будут неорганизованными, искаженными и в целом разрушительными. Когда желание понравиться женщине основано только на сексе, мужчина может украсть, обмануть и даже убить. Но когда с сексуальными эмоциями смешивается любовь, тот же самый мужчина будет действовать, руководствуясь рассудительностью, уравновешенностью и разумом.

Эмоции любви, романтики и секса способны подвигнуть человека на величайшие свершения. Любовь служит своего рода предохранительным клапаном и привносит выдержку, уравновешенность и созидательные усилия. Соединившись, эти три эмоции поднимают человека на высоту гения.

Эти эмоции являются состояниями сознания. Природа снабдила человека «химизмом мозга», который оперирует на той же основе, что химизм материи вообще. Хорошо известно, что, пользуясь законами природы, химик может создать смертоносный яд, смешивая элементы, ни один из которых в правильной пропорции не является смертоносным. Эмоции аналогично можно соединять, создавая смертельную отраву. Когда смешиваются эмоции секса и ревности, они способны превратить человека в безумного зверя.

При помощи химизма мозга одна или несколько разрушительных эмоций вырабатывают яд, который способен уничтожить в человеке сознание справедливости и честности.

Дорога к гениальности заключается в умении развивать, контролировать и использовать секс, любовь и романтику. Коротко этот процесс можно выразить так.

Постарайтесь поддержать в своем сознании эти эмоции как доминирующие и избавиться от разрушительных эмоций. Мозг подчиняется привычке. Он питается *доминирующими* мыслями, которые в него вкладывают. С помощью силы воли можно поддержать любую эмоцию и воспрепятствовать ее появлению. С помощью силы воли контролировать сознание нетрудно. Контроль возникает в результате настойчивости и привычки. Секрет контроля в понимании процессов трансмутации. Когда в сознании возникают негативные эмоции, их можно трансмутировать в позитивные, или конструктивные, простой процедурой смены мыслей.

Иной дороги к гениальности, кроме сознательных усилий, нет. Человек может достичь значительных высот в финансах или бизнесе исключительно при помощи движущей силы сексуальной энергии, но история полна свидетельствами того, что человек может нести в себе и часто несет такие черты характера, которые лишают его способности воспользоваться заработанным или удержать его. Это обстоятельство достойно анализа и размышлений, потому что содержит в себе истину, знание которой полезно не только мужчинам, но и женщинам. Незнание этого обстоятельства стоило тысячам людей счастья, хотя эти люди и обладали богатствами.

ТОТ, КТО ИСКРЕННЕ ЛЮБИТ, НЕ ПОТЕРПИТ ПОРАЖЕНИЯ

Память о любви никогда не угасает. Она остается и сохраняет свое влияние еще долго после того, как источник стимуляции исчез. В этом нет ничего нового. Каждый испытавший искреннюю любовь, знает, что она оставляет следы в сердце человека. Воздействие любви длительно, потому что любовь духовна по своей природе. Человек, которого любовь не стимулирует на достижение больших высот, безнадежен: он мертв, хотя и кажется живым.

Возвращайтесь время от времени в свое вчера и погружайте сознание в воспоминания о прошлой любви. Эти воспоминания смягчат воздействие нынешних тревог и раздражений. Они дадут вам возможность уйти от неприятных реальностей жизни и, может быть — кто знает? — во время этого возвращения к светлым истокам мозг предоставит вам идеи и планы, которые изменят весь финансовый и духовный статус вашей жизни.

Если вы считаете себя несчастным, потому что любили и потеряли любовь, уничтожьте эту мысль. Тот, кто любит искренне, никогда не утрачивает любовь. Любовь капризна и темпераментна. Она приходит, когда ей вздумается, и уходит без предупреждения. Примите ее и радуйтесь ей, пока она с вами, но не тратьте время на терзания после ее ухода. Терзания ее не вернут.

Избавьтесь также от мысли, что любовь приходит лишь однажды. Любовь может приходить много раз, но не бывает двух одинаковых опытов в любви. Бывает обычно так, что один любовный опыт оставляет в сердце более глубокий отпечаток, чем остальные, но все любовные переживания благотворны, за исключением тех случаев, когда после ухода любви человек негодует и становится циником.

В любви не должно быть разочарований и не было бы, если бы все понимали разницу между любовью и сексом. Главная разница в том, что любовь — явление духовное, а секс — биологическое. Опыт, затрагивающий человеческое сердце духовной силой, не может быть пагубен. Так бывает только в результате невежества или ревности.

Любовь, без сомнения, величайший жизненный опыт. Она приносит единство с Бесконечным Разумом. В сочетании с эмоциями секса и романтики она способна повести человека вверх по лестнице созидательных усилий. Эмоции любви, секса и романтики есть стороны вечного треугольника творческой гениальности.

Любовь — многосторонняя эмоция, у нее множество цветов и оттенков. Но самый интенсивный и жгучий тип любви — тот, что испытывается при слиянии эмоций любви и секса. Брак, не основанный на любви, уравновешенной и подкрепленной сексом, не может быть счастливым — и редко бывает длительным. Одна любовь, как и один секс, не принесут счастья в браке. Когда эти два потока прекрасных эмоций сливаются, брак может принести состояние сознания, мало кому доступное в земной жизни.

Когда к эмоциям любви и секса добавляется романтика, ощущение таинственности и неповторимости происходящего, — тогда исчезают препятствия между конечным сознанием человека и Бесконечным Разумом. И тогда рождается гений!

ЖЕНА МОЖЕТ ПОДДЕРЖАТЬ МУЖА, А МОЖЕТ И СЛОМИТЬ ЕГО

Нижеследующие положения, правильно понятые, могут внести гармонию в хаос, существующий в очень многих браках. Неудовлетворенность браком, проявляющаяся в форме брюзжания, обычно связана с недостатком знаний о сексе. Там, где любовь и романтика дополняются правильным пониманием эмоций и функций секса, обычно не бывает неудовлетворенности.

Счастлив муж, жена которого понимает истинную взаимосвязь между эмоциями любви, секса и романтики. Под сенью этой священной троицы, ни одна работа не кажется скучной, потому что любое усилие воспринимается как усилие любви.

Старинное высказывание говорит, что жена спасет мужа или погубит его, но причины этого не всегда ясны. «Спасение» и «гибель» есть результаты понимания или отсутствия понимания женой эмоций любви, секса и романтики.

Если женщина позволяет мужу утратить интерес к ней и больше интересоваться другими женщинами, это обычно бывает в результате ее невежества или равнодушия по отношению к сексу, любви и романтике. Это высказывание, конечно, предполагает, что между женой и мужем существует искренняя любовь. То же самое применимо к мужу, который допускает, чтобы у жены умер интерес к нему.

Женатые люди часто ссорятся из-за множества мелочей. Если тщательно проанализировать эти ссоры, окажется, что их истинная причина — в непонимании этих проблем или в равнодушии к ним.

БОГАТСТВО БЕЗ ЖЕНЩИНЫ -К ЧЕМУ ОНО?

Сильнейшая мотивирующая сила мужчины — стремление понравиться женщине! Первобытный охотник, который превосходил других, делал это из желания стать великим в глазах женщины. В этом отношении природа мужчины не изменилась. Сегодняшний «охотник» не приносит домой шкуры диких зверей, — их заменили красивые ткани, автомобили и — главное — богатство. У мужчины то же самое стремление понравиться женщине, что и на заре цивилизации. Изменились только формы. Мужчины, сколачивающие крупные состояния, достигающие вершин известности и власти, делают это, чтобы удовлетворить свое *желание понравиться женщинам.* Если убрать из их жизни

женщин, и богатство для большинства мужчин потеряет смысл. *Именно врожденное стремление мужчины понравиться женщине дает ей власть и способность возвысить мужчину или сломать его.*

Женщина, понимающая природу мужчины и тактично угождающая ей, может не бояться соперничества со стороны других женщин. Мужчины могут быть «гигантами» обладающими непреклонной волей, когда имеют дело с другими мужчинами, но избранная ими женщина легко с ними справляется.

Большинство мужчин не согласится, что поддается влиянию избранной женщины, потому что в природе мужчины считать себя сильным представителем вида. Больше того, умная женщина понимает эту мужскую особенность и очень разумно не поднимает из-за нее шум.

Некоторые мужчины понимают, что избранные ими женщины оказывают на них влияние: жены, возлюбленные, матери или сестры, — но тактично воздерживаются от протестов против этого, потому что достаточно умны, чтобы понимать: ни один мужчина не может быть счастлив, не может «полно состояться» без вдохновляющего влияния женщины. Мужчина, который этого не понимает, лишает себя доступа к силе, которая больше других помогает добиться . успеха.

ПОДСОЗНАНИЕ

Связующее звено

Одиннадцатый шаг к богатству

Подсознание — это поле, в котором классифицируются и фиксируются все впечатления и импульсы, достигающие сознания с помощью пяти органов чувств. Мысли из этого поля могут быть извлечены, как достают письма из заполненного ящика.

Поле воспринимает и фиксирует любые впечатления, независимо от их природы. Вы намеренно можете поместить в свое подсознание любой план, любую мысль или цель, которые хотите перевести в физический или денежный эквивалент. В первую очередь подсознание реагирует на желания, окрашенные эмоциями, такими, как вера.

Обдумайте это в связи с инструкциями, данными в главе «Вера» и советами по составлению и исполнению планов, и вы поймете всю важность того, что я хочу сказать.

Подсознание работает днем и ночью. С помощью неизвестной человеку «линии связи» оно черпает силы из Бесконечного Разума, те самые силы, которые трансмутируют желание человека в физический эквивалент, используя при этом самые практичные способы достижения цели.

Контролировать подсознание полностью невозможно, но можно сознательно направить в него любой план, желание или цель, которые вы хотите трансформировать в конкретную форму. Перечтите предложения по использованию подсознания в главе «Самовнушение».

Существует множество доказательств того, что подсознание есть связующее звено между конечным сознанием человека и Бесконечным Разумом. Это посредник, с помощью которого можно по желанию черпать силы Бесконечного Разума. Только здесь заключен секрет

процесса, в котором мысленные импульсы модифицируются и превращаются в сюй духовный эквивалент. Только подсознание служит средством, позволяющим передать молитву источнику, способному на нее ответить.

КАК НАСТРОИТЬ ПОДСОЗНАНИЕ НА ТВОРЧЕСКИЕ УСИЛИЯ

Возможности творческих усилий, связанные с подсознанием, исключительно велики и непостижимы. Они вызывают благоговение. При разговоре о подсознании меня всегда охватывает ощущение своей малости и подчиненности, может быть, потому, что знания человека об этом крайне ограничены.

После того как вы признаете существование подсознания и поймете его возможности по трансмутированию ваших желаний в физический или денежный эквивалент, вы поймете и все значение указаний, данных в главе о желании. Вы поймете также, почему вам настойчиво советовали придать желаниям отчетливую форму и выразить их в письменном виде. Поймете и необходимость настойчивости в выполнении этих указаний.

Тринадцать стимулов — это принципы, с помощью которых вы обретаете способность обращаться к подсознанию и воздействовать на него. Не теряйте надежды, если у вас не получится это с первой попытки. Помните, что подсознанием можно руководить только *с помощью привычки* в соответствии с указаниями, данными в главе «Вера». У вас еще не было времени овладеть верой. Будьте терпеливы. Будьте настойчивы.

Здесь мы повторим многие положения, высказанные в главах о вере и самовнушении. Помните, что ваше подсознание функционирует независимо от того, *пытаетесь вы на него воздействовать или нет.* Естественно, это означает, что мысли о страхе и бедности, вообще все негативные мысли служат стимулами для подсознания и дают ему желанную пищу.

Подсознание не бездельничает! Если вы не сумеете заронить в него свои желания, оно будет питаться мыслями, которые достигают его в результате вашего недосмотра. Мы уже объяснили, что мысленные импульсы, и негативные и позитивные, постоянно направляются в подсознание из четырех источников, упомянутых в главе о трансмутации секса.

Сейчас вам нужно запомнить, что вы ежедневно находитесь в центре разнообразных мысленных импульсов, которые проникают в ваше подсознание без вашего ведома. Некоторые из этих импульсов негативные, другие позитивные. Вы должны попытаться преградить путь потоку отрицательных импульсов и помочь проникновению в подсознание положительных импульсов желания.

Добившись этого, вы овладеете ключом к дверям своего подсознания. Больше того, вы так надежно будете контролировать эту дверь, что нежелательные мысли не смогут влиять на ваше подсознание.

Все, что создает человек, начинается с мысленного импульса. Невозможно создать то, о чем вначале не подумал. С помощью воображения мысленные импульсы собираются в план. Воображение, если оно находится под контролем, может быть использовано для осмысления планов или целей, которые ведут к успеху в избранной вами сфере.

Мысленные импульсы, предназначенные для превращения в физический эквивалент и помещенные в подсознание, должны предварительно пройти через воображение и слиться с верой. Слияние плана или цели с верой осуществляется только с помощью воображения.

Из этих утверждений становится ясно, что умелое использование подсознания требует применения и координации всех принципов.

ПУСТЬ НА ВАС РАБОТАЮТ ВАШИ ПОЗИТИВНЫЕ ЭМОЦИИ

Подсознание более восприимчиво к мыслям, слитым с «чувством» или эмоциями, чем к тем, которые порождены исключительно рассудочной частью сознания.

В сущности, множество фактов подтверждает теорию, что на подсознание действуют только мысли, окрашенные эмоциями. Хорошо известно, что большинство людей руководствуется чувствами или эмоциями. Если справедливо, что подсознание охотнее откликается и быстрее реагирует на мысли, слитые с эмоциями, необходимо познакомиться с важнейшими эмоциями. Существует семь основных положительных и семь главных отрицательных эмоций. Негативные эмоции независимо от желания человека сами по себе сливаются с мысленными импульсами, что обеспечивает им проникновение в подсознание. Позитивные эмоции с помощью принципа самовнушения нужно сознательно соединять с мысленными импульсами, которые человек хочет поместить в подсознание. (Инструкции даны в главе «Самовнушение».)

Эти эмоции, или импульсы чувства, можно уподобить дрожжам в тесте, потому что в них содержится элемент действия, которое переводит импульсы мысли из пассивного в активное состояние. Таким образом можно понять, почему мысли, соединенные с эмоциями, быстрее претворяются в действие, чем те, что рождены «холодным разумом».

Вы готовитесь воздействовать на «внутреннюю аудиторию» своего подсознания и контролировать ее, чтобы передать ей ваше желание денег, которое вы хотите перевести в денежный эквивалент. Поэтому существенно, чтобы вы понимали метод обращения к этой «внутренней аудитории». Вы должны говорить на ее языке, иначе она вас не поймет. А она лучше всего понимает язык эмоций или чувств. Давайте поэтому познакомимся с семью основными положительными эмоциями, чтобы вы, обращаясь к своему подсознанию, пользовались именно ими и избегали отрицательных.

СЕМЬ ГЛАВНЫХ ГРУПП ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ

Эмоции желания. Эмоции веры. Эмоции любви. Эмоции секса. Эмоции энтузиазма. Эмоции романтики. Эмоции надежды.

Существуют и другие положительные эмоции, но эти семь наиболее сильные и наиболее часто используются в творческих усилиях. Овладейте этими семью эмоциями (ими можно овладеть только в процессе использования), и другие положительные эмоции тоже окажутся в вашем распоряжении, когда они вам понадобятся. Помните в этой связи, что вы читаете книгу, которая должна настроить ваше сознание на деньги и *заполнить его положительными эмоциями.*

СЕМЬ ГЛАВНЫХ ГРУПП

ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ ЭМОЦИЙ

(Их следует избегать)

Эмоции страха. Эмоции ревности. Эмоции ненависти. Эмоции мести. Эмоции алчности. Эмоции суеверия. Эмоции гнева.

Позитивные и негативные эмоции не могут находиться в сознании одновременно. Одни или другие должны доминировать. Вы должны добиться, чтобы доминирующее воздействие на ваше сознание оказывали положительные эмоции. Здесь вам на помощь придет закон привычки.

Выработайте у себя привычку применять и использовать положительные эмоции! Постепенно они будут полностью доминировать в вашем сознании, и отрицательные эмоции *не смогут в него попасть.*

Только исполняя эти инструкции буквально и настойчиво, вы сможете обрести контроль над своим подсознанием.

Достаточно присутствия в сознании одной отрицательной эмоции, чтобы уничтожить все шансы конструктивной помощи со стороны подсознания.

ТАЙНА ДЕЙСТВЕННОЙ МОЛИТВЫ

Если вы человек наблюдательный, то заметили, что большинство обращается к молитве, когда все другие средства исчерпаны. Или же молитва превращается в ритуал бессмысленных слов. И именно потому, что большинство людей молится после того, как все остальное отказало, эти люди молятся, полные страха и сомнения, и *именно согласно этим эмоциям и действует их подсознание,* передавая их Бесконечному Разуму. Эти эмоции достигают Бесконечного Разума, и он действует в соответствии с ними.

Если вы молитесь о чем-то, но во время молитвы испытываете опасение, что не получите просимого, Бесконечный Разум не будет действовать по вашей мольбе, вы молились напрасно.

Иногда молитвы приносят плоды. Если у вас был когда-нибудь опыт получения того, о чем вы молились, вернитесь мысленно в прошлое и вспомните, в каком состоянии вы молились, и тогда вы поймете, что описанная здесь теория не просто теория.

Метод общения с Бесконечным Разумом очень похож на передачу звуковых колебаний по радио. Если вы понимаете принцип действия радио, то знаете, что звук не может быть передан, пока частота колебаний не изменится до определенного уровня, который человеческий слух не воспринимает. Передающая радиостанция воспринимает звук человеческого голоса и изменяет его, в миллионы раз ускоряя колебания. Только в таком виде энергия звука может быть передана в пространстве. После этого изменения энергия (которая первоначально существовала в виде звуковых колебаний) переносится к принимающей станции, которая возвращает ее к обычному уровню звуковых колебаний, распознаваемых человеком.

Подсознание — это посредник, переводящий молитвы человека в термины Бесконечного Разума, которые тот способен воспринять; затем приносящий ответ в форме четкого плана или идеи, направленных на осуществление желания. Поймите этот принцип, и вы поймете, почему простые слова, прочитанные по молитвеннику, не могут служить и никогда не служили средством связи между сознанием человека и Бесконечным Разумом.

Все хотят разбогатеть, но лишь немногие знают, что конкретный план и жгучее желание — единственные надежные средства сколотить состояние

ИНТЕЛЛЕКТ

Станция, передающая и принимающая мысли

Двенадцатый шаг к богатству

Еще работая с покойным доктором Александром Грэмом Беллом и доктором Элмером Р. Гейтсом, автор понял, что человеческий мозг есть передающая и принимающая станция мыслительных колебаний. Аналогично принципу, используемому на радиостанциях, человеческий мозг способен воспринимать мыслительные колебания, созданные мозгом другого человека.

Сравните с изложенным в предыдущем абзаце описание творческого воображения, данное в главе «Воображение». Творческое воображение — это «принимающая установка» мозга, она принимает мысли, созданные мозгом других людей. Это средство связи между разумом человека, или его сознанием, и четырьмя источниками, из которых могут быть получены стимулы мысли.

Стимулированный и настроенный мозг становится восприимчивей к мыслям из других, внешних, источников. Процесс настройки осуществляется с помощью положительных или отрицательных эмоций. Благодаря эмоциям «мыслительные колебания» могут быть усилены.

На первом месте (по интенсивности и движущей силе) в списке человеческих эмоций стоят эмоции секса. Мозг, стимулированный этими эмоциями, действует гораздо интенсивней и напряженней, чем когда эти эмоции приглушены или вообще отсутствуют.

В результате трансмутации секса творческое воображение усиливается и становится особенно восприимчивым к идеям. С другой стороны, когда мозг функционирует интенсивно, он не только притягивает мысли и идеи, рожденные мозгом других людей, но придает мыслям и чувствам человека свойства, необходимые для того, чтобы их восприняло подсознание.

Подсознание есть «передающая станция» мозга, эта станция распространяет мыслительные колебания. Творческое воображение есть «принимающая станция», подхватывающая энергию мысли.

Наряду с важнейшим значением подсознания и творческого воображения, которые составляют передающее и воспринимающее устройства вашего механизма мысли, поймите также принцип самовнушения — способ приведения в действие вашей «радиостанции».

Инструкции в главе «Самовнушение» сообщили вам метод, с помощью которого желание может быть преобразовано в денежный эквивалент.

Действие вашей «радиостанции» мысли осуществляется сравнительно просто. Вам нужно помнить лишь три принципа и прилагать их, когда вы хотите воспользоваться своей станцией. Эти принципы: подсознание, творческое воображение и самовнушение. Были также описаны стимулы приведения в действие этих принципов. Все начинается с желания.

ВЕЛИЧАЙШИЕ СИЛЫ НЕОЩУТИМЫ

На протяжении веков человек слишком опирался на свои физические чувства и ограничил свои знания тем, что может видеть и осязать, взвесить и измерить. Сейчас мы входим в

самый замечательный век — век, который приносит знание неощутимых сил, окружающих нас. Возможно, когда этот век кончится, мы поймем, что наше «другое я» гораздо более могущественно, чем то физическое «я», которое мы видим в зеркале.

Иногда люди отзываются легкомысленно о неощутимом, то есть о том, чего они не могут воспринять с помощью органов своих пяти чувств, но нам следует помнить, что *все мы контролируемся силами, невидимыми и неощутимыми.*

Человечество еще не может справиться с неощутимыми силами, воплощенными в океанских приливах и отливах, и не умеет контролировать их. Человек не в силах понять неосязаемую силу тяготения, которая держит на месте в пространстве нашу маленькую Землю и не дает людям упасть с нее; тем более контролировать эту силу. Человек покорен незримым силам грозы и столь же беспомощен в присутствии неосязаемой силы электричества.

И это далеко не все, что человек не понимает в невидимом и неощутимом. Он не понимает неощутимой силы (и разума), воплощенной в почве земли, — а ведь эта сила дает нам всю пищу, всю одежду, каждый доллар в кармане.

ДРАМАТИЧНАЯ ИСТОРИЯ СОЗНАНИЯ

Меньше всего человек, с его хваленой культурой и образованием, понимает (если вообще понимает) неосязаемую силу (величайшую из всех неосязаемых сил) . мысли. Он кое-что знает о мозге как физическом теле и о той обширной сети, с помощью которой мысль преобразуется в материальный эквивалент, но теперь он вступает в век, который принесет большие знания по этой теме. Ученые стали все пристальней изучать тот невероятный орган, который называется мозгом, и хотя они все еще «в детском саду» в своих исследованиях, — открыли достаточно, чтобы знать о существовании главного рубильника мозга и об огромном количестве нитей, соединящих клетки мозга друг с другом. Это число равно единице с пятнадцатью миллионами нулей.

«Это число настолько чудовищно, — писал доктор Джад-сон Херрик из Чикагского университета, — что астрономические расстояния, измеряемые сотнями миллионов световых лет, кажутся по сравнению с ним незначительными… Установлено, что в коре головного мозга существует от десяти до четырнадцати миллиардов нервных клеток, организованных определенным образом. Организация эта не случайна. Она упорядочена. Недавно разработанные электрофизиологические методы позволили с помощью микроэлектродов измерить напряжение, зафиксировать разницу потенциалов, усилить ее до одной миллионной вольта и записать».

Невозможно представить себе, чтобы такой сложный механизм существовал бы с единственной целью — поддерживать физические функции роста и сохранения организма. Не вероятней ли считать, что та же самая система, дающая миллиардам клеток средства связи друг с другом, дает также возможность коммуникации с иными, неощутимыми силами?

«Нью-Йорк Таймс» опубликовала редакционную статью, которая свидетельствует, что, по крайней мере, один известный университет и один серьезный ученый в области феномена мысли в своих исследованиях пришли к заключениям, аналогичным описанным в этой и других главах книги. В статье коротко рассказывается о работах доктора Райна и его помощников в университете Дьюка.

ЧТО ТАКОЕ «ТЕЛЕПАТИЯ»?

Месяц назад на этой же странице мы цитировали некоторые выдающиеся результаты, полученные профессором Райном и его помощниками в университете Дьюка. С целью доказать существование «телепатии» или «ясновидения» было проведено сто тысяч тестов. Результаты подытожены в двух первых статьях в «Харперс Мэгэзин». В только что вышедшей второй статье автор — Э. Х. Райт — пытается подвести итог всему установленному относительно природы «экстрасенсорных» способов восприятия.

В результате экспериментов Райна существование телепатии и ясновидения кажется некоторым ученым весьма вероятным. Многочисленные перцепиенты должны были определять карты из специальной колоды, не глядя на них и вообще не имея к ним чувственного доступа. Примерно два десятка мужчин и женщин проявили такую способность правильно определять рисунок карты, «что нет даже одного шанса на миллион миллионов, что они сделали это благодаря удаче или случайно».

Но как они это сделали? С помощью силы, которая, если признать ее существование, не является чувственной. Для нее не существует известного органа. Эксперимент показывает те же результаты на расстоянии в несколько сот миль, что и в том же помещении. По мнению мистера Райта, эти факты опровергают все попытки объяснить телепатию и ясновидение с помощью физических теорий излучения. Все известные формы лучистой энергии ослабевают пропорционально квадрату расстояния. Телепатия и ясновидение не подчиняются этому правилу. Но они изменяются в соответствии с физическим состоянием, как и другае наши мыслительные способности. Вопреки широко распространенному мнению, они не усиливаются, когда перцепиент спит или дремлет; напротив, наиболее полно они проявляются, когда он бодрствует и возбужден. Райн установил, что наркотики неизменно снижают восприимчивость перцепиентов, в то время как другие стимулянты усиливают ее. Даже самый лучший испытуемый не добьется хорошего результата, если не будет стараться.

Одно заключение, которое Райт делает с определенной уверенностью, заключается в том, что телепатия и ясновидение — это одно и то же. То есть способность «видеть» рисунок перевернутой карты — та же, что позволяет «читать» мысль в сознании другого человека. Есть несколько оснований для такого вывода. Например, до сих пор все те, кто обладал одной способностью, обладал и другой. И обе эти способности в одном и том же человеке проявляются с одинаковой силой. Экраны, стены, расстояния на них никак не сказываются. Райт высказывает предположение, что и другие экстрасенсорные явления, такие, как пророческие сны, разрушительные феномены и тому подобное, могут оказаться проявлениями той же самой способности. Читателя не просят поверить во все это, если он не считает возможным, но многочисленные доказательства доктора Райна производят впечатление.

КАК МЫСЛИТЬ «СООБЩА»

В свете открытий доктора Райна относительно условий, в которых мозг проявляет способность к «экстрасенсорному восприятию», как он это называет, я считаю возможным добавить к его данным, что мне с моими помощниками удалось установить, каковы идеальные условия для стимулирования мозга, при которых шестое чувство, описанное в следующей главе, получает возможность функционировать на практике.

Условия, которые я имею в виду, состояли в моем тесном рабочем контакте с двумя моими помощниками. С помощью опыта и практики мы установили, как стимулировать свой разум (используя принцип «невидимых советников», описанный в следующей главе), чтобы, сливаясь, наши три интеллекта могли решать большое количество проблем клиентов.

Процедура очень проста. Мы садимся за стол совещаний, четко формулируем суть проблемы и начинаем обсуждать ее. Каждый излагает любые мысли в связи с проблемой. Самое странное в этом способе стимулирования сознания в том, что каждый его участник вступает в контакт с источниками знания, которые заведомо находятся за пределами его восприятия.

Если вы поняли принцип, описанный в главе о «мозговом центре», то, конечно, узнали в процедуре стола для совещаний практическое приложение этого принципа.

Метод стимуляции ума с помощью обсуждения определенных проблем тремя людьми иллюстрирует простейшее практическое применение «мозгового центра».

Используя аналогичный план, действуя в соответствии с ним, каждый изучающий эту философию станет обладателем знаменитой формулы Карнеги, кратко упомянутой в предисловии. Если сейчас это для вас ничего не значит, отметьте страницу и вернитесь к ней, когда прочитаете последнюю главу.

На самой вершине лестницы успеха всегда немноголюдно

ШЕСТОЕ ЧУВСТВО

Дверь в храм мудрости

Тринадцатый шаг к богатству

Тринадцатый принцип известен как шестое чувство. С его помощью Бесконечный Разум связывается с индивидуумом без всяких усилий со стороны последнего.

Этот принцип является вершиной всей философии. Он может быть усвоен, понят и использован только при условии овладения всеми предыдущими двенадцатью принципами.

Шестое чувство — это та часть подсознания, которая именуется творческим воображением. Она же именовалась нами «принимающим устройством», через которое в сознание поступают идеи, планы и мысли. Эти вспышки мысли иногда именуются озарением или вдохновением.

Шестое чувство невозможно определить! Его. невозможно описать человеку, который не овладел остальными двенадцатью принципами этой философии, потому что у него нет ни знаний, ни опыта, ему не с чем сравнивать. Понимание шестого чувства приходит только через размышления, только через *внутреннее* развитие.

Если вы овладели принципами, описанными в этой книге, вы готовы оценить истинность утверждения, которое в противном случае покажется вам невероятным:

Шестое чувство вовремя предупредит вас о надвигающейся опасности и позволит избежать ее, оно вовремя укажет возможности, чтобы вы смогли ими воспользоваться. С овладением шестым чувством вам на помощь приходит «ангел-хранитель», который откроет перед вами двери в храм мудрости.

ЧУДО ШЕСТОГО ЧУВСТВА

Автор не верит в чудеса и не проповедует их; он достаточно знает природу, чтобы понять: *природа никогда не отходит от установленных ею законов.* Некоторые из этих законов настолько непостижимы, что производят впечатление «чуда». Из всего мною испытанного шестое чувство ближе всего подходит к определению чуда.

Но автор знает: существует сила, или Первопричина, или Разум, и эта сила пронизывает каждый атом материи, она проникает в любую единицу энергии, известной человеку. Этот Бесконечный Разум превращает желудь в дуб, заставляет воду в соответствии с законом тяготения течь вниз по склону, определяет последовательность дня и ночи, зимы и лета, и все благодаря этой силе занимает свое определенное место и взаимодействует с окружающим. Применяя принципы философии, можно побудить Бесконечный Разум осуществить желание, придать ему конкретную материальную форму. Автор обладает этим знанием, потому что экспериментировал с ним и испытал его.

Шаг за шагом, через все предыдущие главы, вы постепенно подходили к этой главе, к последнему принципу. Если вы овладели всеми предшествующими принципами, вы готовы без скепсиса принять эту истину. Если же не овладели, вам следует это сделать, прежде чем постигать последнюю главу, даже если она кажется вам вымыслом.

Будучи в возрасте «восхищения героями», я обнаружил, что пытаюсь подражать тем, перед кем я больше всего преклонялся. Больше того, я установил, что вера, с которой я пытался подражать своим идолам, дала мне возможность успешно это делать.

ПУСТЬ ВАШУ ЖИЗНЬ ФОРМИРУЮТ ВЕЛИКИЕ

Я так никогда и не избавился от привычки преклоняться перед героями. Мой опыт научил меня, что умение чувствовать и вести себя, как великие люди, способность подражать сближает с ними.

Задолго до того как я опубликовал хотя бы строчку или произнес речь на публике, я следовал привычке формировать свой характер, пытаясь подражать девяти людям, чья жизнь и деятельность производили на меня особенное впечатление. Этими девятью людьми были Эмерсон, Пейн, Эдисон, Дарвин, Линкольн, Бербанк, Наполеон, Форд и Кар-нега. Много лет каждый вечер я проводил воображаемое совещание с этой группой, которую называл своими «невидимыми советниками».

Происходило это так. Перед тем как заснуть, я закрывал глаза и в воображении видел группу людей, сидящих вместе со мной за столом совещаний. У меня была возможность не только находиться с ними, но и возглавлять совещание, потому что я был его председателем.

На этих вечерних встречах я ставил перед собой совершенно конкретные задачи. Цель моя заключалась в переделке своего характера, чтобы он впитал черты характеров моих воображаемых советников. Я очень рано понял, что родился и рос в обстановке невежества и суеверия и мне необходимо преодолеть влияние окружения; поэтому я сознательно поставил перед собой задачу перерождения с использованием описанного выше метода.

САМОВОСПИТАНИЕ

С ПОМОЩЬЮ САМОВНУШЕНИЯ

Я, конечно, знал, что все стали таковыми, каковы они есть, под действием своих доминирующих мыслей и желаний. Я знал также, что всякое сильное желание заставляет

искать способ, с помощью которого оно может быть осуществлено. Я знал, что самовнушение — мощное оружие выработки характера, что это, по существу, единственный принцип самовоспитания.

Зная принципы действия мозга, я был хорошо подготовлен к переделыванию своего характера. Во время воображаемых заседаний я просил своих невидимых советников помочь мне перенять черты их натуры, обращаясь к ним со следующими словами:

«Мистер Эмерсон, я хочу усвоить удивительное понимание природы, которым отличалась ваша жизнь. Я прошу вас передать моему подсознанию качества, которые помогли вам понимать законы природы и приспосабливаться к ним.

Мистер Бербанк, прошу вас передать мне знания, которые помогали вам так приспособить законы природы, что кактус сбросил свои колючки и стал съедобен. Дайте мне доступ к знаниям, которые помогли вам вырастить два стебля там, где раньше рос один.

Наполеон, я хочу усвоить вашу способность вдохновлять людей и внушать им решимость и стремление к действиям. Прошу вас также передать мне неуклонную веру, которая помогала вам превращать поражение в победу и преодолевать самые трудные препятствия.

Мистер Пейн, я хотел бы усвоить свободу мысли, а также храбрость и ясность выражения убеждений, так отличавшие вас.

Мистер Дарвин, я хочу перенять у вас удивительное терпение и способность изучать причины и следствия без предрассудков и предубеждений; эти свойства так отличали вас в изучении естественных наук.

Мистер Линкольн, я хотел бы обладать острым ощущением справедливости, неутомимым духом терпения, чувством юмора, пониманием людей и терпимостью, которые были вашими выдающимися чертами.

Мистер Карнеги, я хотел бы усвоить ваше понимание принципов *организованных усилий,* которое вы так эффективно использовали при создании вашего огромного состояния.

Мистер Форд, я хочу усвоить вашу настойчивость, решимость, выдержку и уверенность в себе, которые помогли вам победить бедность и организовать, объединить и упростить человеческие усилия, чтобы я помог другим следовать по вашим стопам.

Мистер Эдисон, я хочу усвоить удивительных дух веры, который помог вам раскрыть столько тайн природы, дух упорного труда, который часто превращал поражения в победы».

ПОРАЗИТЕЛЬНАЯ СИЛА ВООБРАЖЕНИЯ

Мой метод обращения к членам воображаемого кабинета менялся в соответствии с чертами характера, которые я в тот момент больше всего хотел усвоить. Я внимательно изучал биографии этих людей. И после нескольких месяцев таких вечерних процедур я был поражен открытием: эти воображаемые фигуры стали реальными.

Меня удивило то, что у каждого из этих девятерых появились индивидуальные особенности. Например, у Линкольна появилась привычка всегда опаздывать, потом появляться очень торжественно. На лице у него всегда было серьезное выражение. Я редко видел его улыбку.

Но остальные вели себя по-другому. Бербанк и Пейн часто начинали обмениваться остроумными репликами, которые иногда шокировали остальных членов кабинета. В одном случае Бербанк опоздал. Появившись, он возбужденно объяснил, что задержался из-за эксперимента, который как раз проводил. Он надеялся научиться выращивать яблоки на любом дереве. Пейн насмешливо напомнил ему, что именно с яблока начались все неприятности между мужчинами и женщинами. Дарвин рассмеялся и предложил Пейну следить за маленькими змейками, когда он пойдет в лес за яблоками, потому что у маленьких змей есть привычка вырастать в больших. Эмерсон заметил: «Нет ни яблок, ни змей», а Наполеон добавил: «Нет ни яблок, ни государства»!

Эти встречи стали настолько реальными, что я начал опасаться за свой рассудок и на несколько месяцев прекратил их. Опыт оказался настолько невероятным, что я боялся забыть, что эти встречи — *исключительно создание моего воображения.*

Я впервые набрался храбрости, чтобы рассказать о них. До сих пор я о них молчал, потому что по собственному отношению к таким делам знал, что меня поймут неправильно, если я опишу свой необычный опыт. Я решился описать свои переживания, потому что сейчас меня гораздо меньше, чем в те годы, заботит, что обо мне скажут.

Не поймите меня превратно. Я особо подчеркиваю, что встречи моего кабинета были чисто воображаемыми.

Тем не менее, хотя члены кабинета — вымысел, а встречи существовали только в моем воображении, они повели меня великой дорогой приключений, возбудили преклонение перед истинным величием и дали смелость честно мыслить.

ЧЕРПАЯ ИЗ ИСТОЧНИКА ВДОХНОВЕНИЯ

Где-то в клеточной структуре мозга находится орган, воспринимающий то, что обычно называют «озарениями». До сих пор науке не удалось отыскать этот орган шестого чувства, но это неважно. Остается фактом, что человек способен получать точные знания из источников, не фиксируемых органами чувств. Такие знания обычно приходят, когда мозг находится под воздействием какого-то необычного стимула. Всякое чрезвычайное происшествие или положение, которое возбуждает эмоции и заставляет сердце биться быстрее, обычно приводит в действие шестое чувство. Каждый, кто едва не попал в аварию при езде в машине, знает, что в таких случаях на выручку часто приходит шестое чувство и помогает в доли секунды избежать несчастного случая.

Я упоминаю эти факты перед утверждением, которое собираюсь сейчас сделать. А именно: во время встреч со своими «невидимыми советниками» я обнаружил, что мое сознание наиболее восприимчиво к идеям, мыслям и знаниям, которые приходят ко мне через шестое чувство.

В десятках случаев, когда я попадал в чрезвычайные ситуации, причем иногда опасность угрожала самой моей жизни, «невидимые советники» чудесным образом помогали мне преодолеть трудности.

Первоначальной моей целью проведения встреч с воображаемыми собеседниками было только воздействие на мое подсознание с помощью принципа самовнушения, чтобы приобрести желаемые черты. Но позже мои эксперименты пошли по другому пути. Теперь с любой трудной проблемой, своей и моих клиентов, я обращаюсь к невидимым советникам. Результаты часто бывают поразительными, хотя я, конечно, не полагаюсь на эту форму совета

целиком и полностью.

МОГУЧАЯ СИЛА МЕДЛЕННОГО РОСТА

Шестое чувство нельзя взять и просто применить по своему желанию. Способность пользоваться могучими силами приходит постепенно и медленно при помощи применения принципов, описанных в этой книге.

Кем бы вы ни были и по какой причине ни прочли эту книгу, вы получите большие преимущества, поняв принцип, описанный в этой главе. Особенно, если ваша главная цель — богатство или иные материальные ценности.

Глава о шестом чувстве включена в книгу, потому что здесь должна быть представлена полная философия, с помощью которой человек может осуществить поставленную перед собой цель жизни. Начальный пункт всякого достижения — желание. Конечный пункт — та отрасль знаний, которая ведет к пониманию: пониманию самого себя, пониманию законов природы, признанию и пониманию счастья.

Такое понимание полностью приходит только к тем, что знаком с принципами, описанными в данной книге, и применяет их.

Читая эту главу, вы должны были заметить, что достигли высокого уровня стимуляции мозга и возбуждения. Великолепно! Вернитесь к этой главе через месяц, прочтите ее снова, и вы заметите, что подниметесь на еще более высокий уровень. Повторяйте время от времени этот опыт, не обращая внимания на то, много или мало вы узнали на этот раз, и постепенно вы овладеете силой, которая поможет вам преодолевать разочарования, побеждать страх, одолевать медлительность и свободно пользоваться своим воображением. Тогда вы почувствуете прикосновение неизвестного «нечто», которое было движущим духом каждого истинно великого мыслителя, предводителя, художника, музыканта, писателя, государственного деятеля. И тогда вы получите возможность трансмутировать свои желания в их физические или финансовые эквиваленты с такой же легкостью, с какой могли бы прекратить бороться при первом же признаке сопротивления.

ШЕСТЬ ПРИЗРАКОВ СТРАХА

Всмотритесь в себя, читая эту заключительную главу, и вы узнаете, сколько «призраков» стоит у вас на пути

Прежде чем успешно применить эту философию, ваше сознание должно быть готово воспринять ее. Подготовка к этому нетрудна. Она начинается с изучения, анализа и понимания трех врагов, с которыми вам следует разделаться. Эти враги — нерешительность, сомнение и страх.

Шестое чувство не может функционировать, пока эти враги или хотя бы один из них остаются в вашем сознании. Члены этой нечестивой троицы тесно связаны друг с другом: где есть один, рядом обязательно есть и остальные.

Нерешительность есть семя страха! Помните об этом при чтении. Нерешительность кристаллизуется в сомнение, эти два свойства сливаются и превращаются в страх! Процесс слияния обычно идет медленно. В этом одна из причин опасности этих трех врагов. Они зарождаются и растут незаметно, когда *вы не подозреваете об их существовании.*

В этой главе описывается цель, которая должна быть достигнута, прежде чем философия как целое может быть практически использована. В ней также анализируются условия, которые обрекают огромное количество людей на бедность, и формулируется истина, которая должна быть понята всеми, кто добивается богатства — в денежном выражении — или богатства сознания, что гораздо ценнее денег.

Цель данной главы — осветить причины и способы лечения шести основных страхов. Прежде чем одолеть врага, мы должны знать его имя, привычки и место жительства. Чи-| тая, тщательно анализируйте себя. Вы должны определить, свойственны ли вам страхи из этой шестерки.

Пусть вас не обманывают привычки этих коварных врагов. Иногда они скрываются в подсознании, где их очень трудно определить и еще труднее устранить.

ШЕСТЬ ОСНОВНЫХ СТРАХОВ

Существует шесть основных страхов, от которых страдают люди в то или иное время; существуют также комбинации этих страхов. Человек может считать себя счастливым, если испытывает не все шесть страхов. Назовем их в порядке наибольшей распространенности.

Все остальные страхи имеют меньшее значение: их можно сгруппировать вокруг шести основных.

Страх не что иное, как состояние сознания. А состояние сознания доступно контролю и управлению.

Человек не может сотворить ничего, что вначале не возникло бы в форме мысленного импульса. За этим утверждением следует другое, еще более важное, а именно: мысли человека начинают немедленно превращаться в свой физический эквивалент, хотите вы того или нет. Мысленные импульсы, подобранные сознанием случайно (мысли других людей), могут определить финансовое, деловое, профессиональное или социальное положение человека так же точно, как мысли, намеренно возникшие у этого человека. Однако каждый человек обладает способностью контролировать свое сознание и, очевидно, с помощью этого контроля каждый может раскрыть свое сознание перед блуждающими мыслями, созданными сознанием других людей, или плотно закрыть двери мозга и пропускать мысли только по своему выбору.

Природа наделила человека абсолютным контролем только над одним — над мыслью. Этот факт вместе с утверждением, что все созданное человеком вначале возникает в форме мысли, ведет к принципу, позволяющему устранить страх.

Справедливо, что все мысли имеют тенденцию облекаться в физический эквивалент (в этом нет ни малейшего сомнения), справедливо также, что мысли, полные страха и бедности, невозможно трансформировать в смелые поступки и финансовые достижения.

СТРАХ БЕДНОСТИ

Не может быть компромисса между бедностью и богатством! Дороги, ведущие к бедности и богатству, идут в противоположных направлениях. Если вы хотите богатства, вы должны отказаться принимать любые обстоятельства, ведущие к бедности. (Слово «богатство» используется здесь в широком смысле, означая финансовые, духовные, умственные и материальные достижения.)

Начальный пункт тропы, ведущей к богатству, есть желание. В главе первой вы получили все необходимые указания, как правильно использовать желание. В главе о страхе вы получите инструкции, как практически воспользоваться желанием.

Именно здесь подходящее место для принятия вызова, который определит, насколько вы усвоили данную философию. Сейчас вы можете превратиться в пророка и точно предсказать, что ждет вас в будущем. Если после чтения этой главы вы согласны принять бедность, можете быть уверены, что вас ждет бедность. Этого решения вам не избежать.

Если вы хотите богатства, определите, в какой форме и в каком количестве оно вам нужно. Вы знаете дорогу, ведущую к богатству. Вам дали карту, и если вы будете с ней сверяться, то не собьетесь с пути. Если вы не сможете начать или остановитесь, не дойдя до цели, вам некого будет винить, кроме себя самого. Ответственность полностью на вас. Никакие причины не спасут вас от принятия этой; ответственности, если вы сейчас откажетесь требовать богатство или не сумеете его востребовать, потому что от вас требуется только одно — и, кстати, это единственное, что вы можете контролировать, — состояние сознания. Состояние сознания зависит только от вас. Его нельзя купить, его надо сотворить собственными усилиями.

САМЫЙ РАЗРУШИТЕЛЬНЫЙ СТРАХ

Страх бедности — это всего лишь состояние сознания! Но оно способно уничтожить все шансы на успех в любом начинании.

Этот страх парализует способность рассуждать, губит возможности воображения, убивает уверенность в себе, душит энтузиазм и инициативность, ведет к неуверенности в цели, побуждает к затягиванию и делает невозможным самоконтроль. Он лишает человека привлекательности и возможности точно мыслить, не дает сконцектрировать усилия. Он подавляет настойчивость, превращает в ничто силу воли, разрушает честолюбие, затуманивает память и навлекает неудачи во всех мыслимых формах. Он убивает любовь и тончайшие эмоции сердца, разрушает: дружбу и притягивает катастрофу в сотнях обличий, ведет к бессоннице, несчастьям и неудачам — и это несмотря на тот факт, что мы живем в мире, где есть все, чего может пожелать человек, и где ничто не стоит между нами и нашими желаниями, кроме отсутствия определенной цели.

Страх бедности, вне всякого сомнения, самый разрушительный из шести основных страхов. Он поставлен в начале списка, потому что с ним труднее всего справиться. Страх бедности основан на врожденном стремлении человека приобретать финансовую выгоду за счет других. Почти все животные руководствуются подобным инстинктом, но поскольку их «мыслительные» способности ограничены, они охотятся друг на друга физически. Человек, с его интуицией, способностью мыслить и устанавливать причины, не съедает другого человека физически; он получает большее удовлетворение, «пожирая» его финансово. Человек настолько алчен, что все мыслимые законы были изобретены, чтобы оградить от него других людей.

Ничто не приносит человеку таких страданий и унижений, как бедность! Только те, кто испытал на себе бедность, могут понять это утверждение.

Неудивительно, что человек боится бедности. Благодаря долгому опыту человечество знает, что есть немало людей, которым нельзя доверять, едва только дело касается финансов и материальных богатств. Человек так стремится к богатству, что готов добывать его его любым способом — если возможно, законными методами, если нет — незаконными.

Самоанализ может раскрыть слабости, в которых не хочется себе признаваться. Эта форма проверки необходима всем, кто намерен бороться за нечто большее, чем бедность или средний достаток. Помните, пункт за пунктом проверяя себя, что вы одновременно судья и жюри, защитник и обвинитель, что вы истец и ответчик; и не забывайте, что судят вас. Смотрите фактам в лицо. Задавайте себе точные вопросы и требуйте точных ответов. После окончания судебного разбирательства вы будете знать себя лучше. Если вам кажется, что вы не можете быть беспристрастным судьей на этом суде над вами, попросите кого-нибудь, кто вас хорошо знает, быть судьей во время перекрестного допроса, который вы проведете над собой сами. Вам необходима правда. *Добейтесь ее, чего бы это ни стоило, хотя правда может временно вас смутить!*

Большинство людей на вопрос «Чего вы боитесь?» ответят: «Ничего». Ответ неточен, потому что мало кто осознает, что он связан и ограничен духовно и физически той или иной формой страха. Эмоция страха так тонка и глубока, что человек может страдать от нее всю жизнь, не осознавая ее присутствия. Только смелый анализ способен открыть присутствие этого всеобщего врага. Когда вы начинаете такой анализ, углубитесь в свой характер. Ниже приводится список симптомов, которые вам следует искать.

СИМПТОМЫ СТРАХА БЕДНОСТИ

Равнодушие. Обычно проявляется в отсутствии честолюбия, согласии терпеть бедность, принятии без возражений любых компенсаций, предложенных жизнью, умственной и физической лености, в отсутствии инициативы, воображения, энтузиазма и самоконтроля.

Нерешительность. Привычка позволять другим думать за вас. Постоянное выжидание.

Сомнение. В целом проявляется в виде всевозможных отговорок и уважительных причин, которые призваны объяснить неудачи; иногда проявляется в форме зависти к тем, кто достиг успеха, или в критике их.

Тревога. Обычно проявляется в отыскании недостатков в окружающих, в тенденции тратить больше, чем позволяет доход, в невнимании к внешности, в постоянном мрачном и хмуром виде; в невоздержанности в употреблении алкогольных напитков, иногда в использовании наркотиков; в нервности, отсутствии выдержки и уверенности в себе.

Сверхосторожность. Привычка в любых обстоятельствах отыскивать отрицательную сторону, думать и говорить о возможных неудачах, вместо того чтобы сосредоточиваться на достижении успеха. Знание всех дорог, ведущих к катастрофе, в то же время нежелание поискать возможность избежать катастрофу. Ожидание «подходящего времени», чтобы начать осуществлять свои планы и идеи, пока это ожидание не станет устойчивой привычкой. Хорошая память на неудачников и забывание тех, кто преуспел. Стремление видеть дырку от бублика, но не видеть самого бублика. Пессимизм, ведущий к несварению, плохому удалению отходов, самоотравлению организма, дурному дыханию и нездоровью.

Промедление. Привычка откладывать на завтра то, что нужно было сделать еще в прошлом году. Трата многих часов на придумывание отговорок и причин того, почему не выполнена работа. Эти симптомы тесно связаны со сверхосторожностью, сомнением и тревогами. Отказ принимать ответственность, если этого можно избежать. Склонность к компромиссам и отказу от борьбы. Стремление идти на компромиссы с трудностями, вместо того чтобы преодолевать их и использовать как опору на пути к достижениям. Торговля с жизнью за пенни, вместо того чтобы требовать от нее процветания, изобилия, богатства, удовлетворения и счастья. Планирование того, что делать в случае неудачи, вместо того, чтобы сжечь мосты и сделать отступление невозможным. Слабость, а часто и полное отсутствие уверенности в себе, определенности целей, самоконтроля, энтузиазма, честолюбия, умения экономить и здраво рассуждать. Ожидание бедности вместо стремления к богатству. Дружба с теми, кто принимает бедность, вместо поисков общества тех, кто требует богатства и добивается его.

ДЕНЬГИ РЕШАЮТ ВСЕ!

Кто-нибудь может спросить: «Почему вы написали книгу о деньгах? Зачем измерять богатство в одних долларах?» Некоторые считают, и справедливо, что существуют другие формы богатства, более желательные, чем деньги. Да, существуют богатства, которые невозможно измерить в долларах, но миллионы людей скажут: «Дайте мне столько денег, сколько мне нужно, и я получу все остальное, что захочу».

Главная причина того, что я написал эту книгу, заключена в следующем факте: миллионы мужчин и женщин парализованы страхом бедности. На что способен этот страх, рассказывает Вестбрук Пеглер.

«Деньги — это всего лишь маленькие ракушки, или металлические диски, или листочки бумаги, и существуют сокровища сердца и души, которые не купишь ни за какие деньги, но люди, сломанные и подавленные, не думают об этом и не могут сохранить бодрость духа. Когда человек опускается и попадает на улицу, не в состоянии найти никакую работу, что-то происходит с его душой, и это заметно в опущенных плечах, наклоне шляпы, походке и взгляде. Он не может избавиться от сознания своей неполноценности среди людей, имеющих постоянную работу, даже если знает, что они уступают ему по характеру, интеллекту и способностям.

С другой стороны, окружающие, даже друзья такого человека чувствуют свое превосходство над ним, как над неудачником. Иногда это подсознательное ощущение. Такой человек может какое-то время занимать деньги, но этого недостаточно, чтобы вести привычный образ жизни, и невозможно занимать слишком долго. Само по себе это занятие — занимать деньги на жизнь — действует угнетающе, и занятые деньги не оживляют и не подбадривают, как заработанные. Конечно, все это не относится к бродягам и бездельникам, но лишь к людям с нормальным честолюбием и уважением к себе.

Женщины в таком положении ведут себя по-другому. Замечу попутно, что, рассуждая о неудачниках, мы обычно не имеем в виду женщин. Они нечасто встречаются в очередях за бесплатной едой, их редко увидишь на улицах просящими милостыню, и в толпе они не так выделяются признаками невезения, как мужчины. Я опять-таки не имею в виду уличных бродяг; среди них, вероятно, одинаковое число мужчин и женщин. Я говорю об относительно молодых, приличных и умных женщинах. Их должно быть много, но их отчаяние не бросается в глаза. Может, они убивают себя?

Опустившийся человек имеет достаточно времени для размышлений. Он может пройти

несколько миль, чтобы попросить о работе, а придя, обнаружить, что место занято или что это работа без жалованья, а только за комиссионные по продаже какого-нибудь никому не нужного пустяка, который если и покупают, то только из жалости. Отказавшись от такой работы, он снова оказывается на улице, и ему совершенно некуда идти. Поэтому он просто бесцельно идет и идет. Смотрит в витрины магазинов на роскошь, которая ему недоступна, чувствует свою ущербность и уступает место тем, кто смотрит, чтобы купить. Он заходит на вокзал или в библиотеку, чтобы немного отдохнуть и согреться, но тут работы не найдешь, поэтому он снова уходит. Он этого не знает, но бесцельность его блужданий выдает его, даже если этого не делает фигура. Он может быть одет в костюм, оставшийся с лучших времен, но одежда не в силах скрыть его опущенности.

Он встречает тысячи других людей: книготорговцев и клерков, химиков и носильщиков. Все они заняты своей работой, и он им глубоко завидует. Они независимы, уважают себя, а он даже не может убедить себя, что он тоже достойный человек, хотя все время спорит с собой и каждый раз старается прийти к благоприятному для себя выводу.

И все это сделали деньги, вернее, их отсутствие. Если дать ему немного денег, он снова станет самим собой.

СТРАХ КРИТИКИ

Никто точно не может сказать, каково происхождение этого страха, но одно несомненно: он существует и широко распространен.

Автор склонен относить страх критики к врожденному стремлению человека не только отнимать у другого его добро, но и оправдывать свои действия, подвергая критике этого другого человека. Хорошо известно, что вор насмехается над человеком, которого обкрадывает, что политики выдвигаются не тем, что демонстрируют собственные способности и достоинства, а тем, что очерняют других.

Проницательные производители одежды не замедлили использовать страх критики, это проклятие человечества. Каждый сезон мода меняется. Кто ее устанавливает? Конечно, не покупатель одежды, а производитель. Зачем он так часто меняет моду? Ответ очевиден. Он меняет моду, чтобы больше продать.

По той же самой причине ежегодно меняют дизайн продавцы автомашин. Никто не хочет ездит в автомобиле, который перестал быть модным.

Мы описали, как ведут себя люди из страха перед критикой в мелочах и банальностях жизни. Посмотрим теперь, как проявляется этот страх в связи с более важными событиями и человеческими отношениями. Возьмем, например, практически любого человека, достигшего возраста умственной зрелости (от 35 до 40 лет, в среднем), и если бы смогли прочесть его тайные мысли, мы нашли бы решительное неверие в большинство сказок и утверждений догматиков, услышанных им в детстве несколько десятилетий назад. И однако он предпочитает не признаваться в этом.

Почему средний человек даже в наш просвещенный век стесняется сказать, что не верит в мифы и догмы? Ответ таков: потому что он боится осуждения, боится критики. В прошлом людей сжигали, если они говорили о своем неверии в догмы. Неудивительно, что мы унаследовали страх перед критикой. Было время — ив некоторых странах оно еще не совсем ушло, — когда критика сопровождалась суровыми карами.

Страх критики лишает человека инициативы, уничтожает силу его воображения, ограничивает его индивидуальность, отнимает веру в себя и причиняет вред еще в сотнях отношений. Родители часто причиняют непоправимый ущерб детям, критикуя их. Мать одного из приятелей моего детства ежедневно порола его и заканчивала одним и тем же утверждением: «Ты еще до двадцати лет окажешься в тюрьме». Он попал в тюрьму в семнадцатилетнем возрасте.

Критика — это то, что у всех всегда есть в изобилии. У каждого большой запас критических замечаний, и все готовы предоставить их бесплатно, просят их об этом или нет. Наши ближайшие родственники чаще всего обижают нас сильней других. Следует признать преступлением (и это действительно тяжкое преступление), когда родители неумеренной критикой вырабатывают у ребенка комплекс неполноценности. Наниматели, которые понимают человеческую природу, добиваются лучшей работы от подчиненных не критикой, а конструктивными предложениями. Родители могут достичь того же с детьми. Критика поселяет страх или негодование в сердце человека, но не порождает любовь или привязанность.

СИМПТОМЫ СТРАХА КРИТИКИ

Этот страх распространен почти так же, как страх бедности, и действие его так же фатально для личных достижений, главным образом потому что он уничтожает инициативность и мешает использовать воображение. Главные симптомы этого страха таковы.

Застенчивость. Обычно проявляется в нервности, робости в разговорах и при встрече с незнакомыми людьми, неловких движениях рук и ног, отводе взгляда.

Отсутствие выдержки. Выражается в неспособности контролировать голос, нервничаньи в присутствии других людей, в плохой осанке и памяти.

Слабохарактерность. Отсутствие твердости в принятии решений, личного обаяния и способности определенно выражать свое мнение. Привычка избегать сложностей и затруднений, вместо того чтобы прямо встречать их. Согласие с другими без тщательного анализа их мнения.

Комплекс неполноценности. Привычка хвалить себя словом и действием как средство скрыть ощущение своей неполноценности. Использование «громких слов», чтобы произвести впечатление на окружающих (часто без понимания истинного смысла этих слов). Подражание другим в одежде, речи и манерах. Хвастовство своими воображаемыми достижениями. Внешне иногда проявляется в надменности и подчеркивании своего превосходства.

Расточительность. Привычка «не отставать от соседей», тратить больше, чем позволяет доход.

Отсутствие инициативы. Неумение воспользоваться возможностями для продвижения, страх выразить свое мнение, неуверенность в собственных идеях, уклончивые ответы на вопросы начальников, неуверенные манеры и речь, привычка обманывать словами и делами.

Недостаток честолюбия. Умственная и физическая леность, недостаток уверенности в себе, медленное принятие решений, повышенная впечатляемость и подверженность чужим влияниям; привычка критиковать других за спиной и льстить в лицо, привычка признавать

без спора поражение и прекращать старания, встретив сопротивление; беспричинная подозрительность к другим, недостаток такта в манерах и речи; нежелание сознаваться в своих ошибках.

СТРАХ ПЛОХОГО ЗДОРОВЬЯ

Этот страх может быть отнесен к физической и умственной наследственности. По происхождению он тесно связан со страхом старости и страхом смерти, потому что приводит человека на границу «страшных миров», о которых он ничего не знает, но слышал немало ужасного. Этот страх очень распространен, и находятся люди, которые «торгуют здоровьем», пользуясь страхом болезней.

В целом человек боится плохого здоровья, потому что в сознании его существует ужасная картина того, что с ним произойдет, когда приблизится смерть. Боится он и экономических трудностей, связанных с болезнью.

Врач с надежной репутацией утверждает, что 75 процентов всех обращающихся к медикам страдают от ипохондрии (воображаемых болезней). Было убедительно показано, что страх болезни, даже когда нет ни следов ее, вызывает симптомы той самой болезни, которой боится человек.

Могуч и силен человеческий мозг! Он созидает и разрушает.

Создатели патентованных лекарств и торговцы ими заработали состояния, играя на этом страхе. Несколько десятилетий назад это навязывание своих лечебных услуг людям стало настолько распространенным, что «Кольерс Мэгэзин» начал жесткую кампанию против некоторых производителей патентованных лекарственных средств.

С помощью целого ряда экспериментов было доказано, что люди могут заболевать по внушению. Мы тоже провели такой эксперимент, попросив троих знакомых навестить «подопытных» и каждому задать вопрос: «Что у вас болит? Вы ужасно выглядите». Первый спрашивающий обычно получал в ответ улыбку испытуемого и небрежное: «Да ничего. Со мной все в порядке». Второму на такой же вопрос отвечали: «Сам не пойму, но, кажется, действительно у меня что-то не так». А третий получал в ответ признание, что человек действительно чувствует себя плохо.

Попробуйте это на своих знакомых, если сомневаетесь, но не заводите эксперимент слишком далеко. Существует религиозная секта, которая аналогично расправляется со своими жертвами. Сектанты называют это «наложить заклятие»

Существуют убедительные доказательства того, что болезнь иногда начинается с отрицательного мыслительного импульса. Такой импульс может быть передан от одного сознания к другому или создан индивидуумом в собственном сознании.

Человек, гораздо более мудрый, чем может показаться по его словам, сказал: «Когда меня спрашивают, как я себя чувствую, мне всегда хочется ударить спрашивающего».

Семена страха перед плохим здоровьем есть в сознании каждого человека. Беспокойство, страх, разочарование в любви и делах помогают этим семенам прорасти и развиться.

Разочарование в любви и в бизнесе стоит в начале списка причин страха плохого здоровья. Молодой человек в результате любовного разочарования попал в больницу. Несколько

месяцев пребывал он между жизнью и смертью. Пригласили специалиста по психотерапии. Специалист сменил сестер и поручил ухаживать за пациентом очень привлекательной молодой женщине, которая (по договоренности с врачом) с первого же дня начала заниматься с пациентом любовью. Через три недели его выписали из больницы; он все еще был болен, но совершенно другой болезнью. Он снова был влюблен. Средство оказалось подделкой, но впоследствии пациент женился на сестре.

СИМПТОМЫ СТРАХА ПЛОХОГО ЗДОРОВЬЯ

Симптомы этого почти всеобщего страха таковы:

Самовнушение. Привычка отрицательного использования самовнушения для поисков и ожиданий симптомов различных болезней. «Радость» при обнаружении воображаемой болезни и непрерывные разговоры о ней как о реальной. Привычка пробовать все лекарства, рекомендованные другими как имеющие целебные свойства. Разговоры об операциях, несчастных случаях и различных болезнях. Эксперименты с диетой, физическими упражнениями, системами очищения организма без профессионального руководства. Использование патентованных средств, домашних и «знахарских» лекарств.

Ипохондрия. Привычка говорить о болезнях, сосредоточенность мыслей на болезнях и ожидание их появления, доводящие до нервного срыва. Никакие лекарства от этого не помогают. Такое состояние вызывается отрицательными мыслями, и избавить от него могут только положительные мысли. Ипохондрия (медицинский термин, означающий воображаемые болезни), как уверждают, способна принести не меньше вреда, чем болезнь, которой опасается человек. Большинство так называемых «нервов» связано с воображаемыми болезнями.

Недостаток физических упражнений, общая вялость. Страх плохого здоровья часто мешает необходимым физическим упражнениям, заставляет избегать пребывания на свежем воздухе и приводит к избыточному весу.

Впечатлительность. Страх плохого здоровья снижает природную сопротивляемость организма и создает благоприятные условия для развития болезней.

Страх плохого здоровья часто связан со страхом бедности, особенно в случаях ипохондриков, которые постоянно тревожатся о необходимости оплаты счетов врачей, больничных счетов и тому подобного. Это такие личности, которые много времени проводят в подготовке к болезням, говорят о смерти, откладывают деньги на похороны и т.д.

Изнеженность. Привычка выпрашивать сочувствие, ссылаясь на воображаемые болезни. (Люди часто обращаются к этому трюку, чтобы избежать работы.) Привычка изображать болезнь, чтобы замаскировать обычную лень или оправдать отсутствие честолюбия.

Невоздержанность. Привычка использовать алкоголь или наркотики, чтобы устранить головную боль, невралгию и тому подобное, вместо того чтобы устранять причину боли.

Привычка читать о болезнях и тревожиться из-за возможности заболеть. Привычка читать рекламные медицинские проспекты.

СТРАХ УТРАТЫ ЛЮБВИ

Первопричиной этого врожденного страха, очевидно, послужило полигамное обыкновение

красть подругу другого мужчины, а также привычка пользоваться любовью, где только возможно.

Ревность и другие аналогичные неврозы основаны на врожденном страхе утратить любовь. Этот страх наиболее болезнен из всех сексуальных опасений. Вероятно, он причиняет больше вреда сознанию и телу, чем все остальные основные страхи.

Страх утраты любви, вероятно, восходит к каменному веку, когда мужчины похищали женщин с помощью грубой силы. Они продолжают красть женщин, но техника их изменилась. Вместо силы они пользуются уговорами, обещаниями красивых платьев, хороших машин и других «приманок», гораздо более эффективных, чем физическая сила. Привычки у мужчин те же, что на заре цивилизации, но выражаются они по-другому.

Тщательный анализ показал, что женщины больше подвластны этому страху, чем мужчины. Это легко объяснить. Женщины по опыту знают, что мужчины полигамны по своей природе и что доверять их соперницам нельзя.

СИМПТОМЫ СТРАХА УТРАТЫ ЛЮБВИ

Отличительные симптомы этого страха таковы:

Ревность. Привычка подозревать друзей и возлюбленных без оснований. Привычка обвинять жену или мужа в неверности без причин. Общая подозрительность, неспособность доверять кому-либо.

Поиск недостатков. Привычка находить недостатки у друзей, родственников, деловых партнеров и возлюбленных при малейшей возможности или вообще без причины.

Авантюризм, азартность. Привычка к азартным играм, к краже, обману и использование самых рискованных способов добывания денег для возлюбленных, вера в то, что любовь можно купить. Привычка тратить не по заработкам, привычка брать в долг, чтобы купить подарок возлюбленным, чтобы произвести благоприятное впечатление. Бессонница, нервозность, недостаток настойчивости, слабость воли, недостаток самоконтроля, неверие в себя, дурной характер.

СТРАХ СТАРОСТИ

У человека есть основания опасаться старости. Во-первых, он опасается, что старость может принести с собой бедность. Это связано с недоверием к людям, которые могут отнять все, чем владеет человек. Возможность ухудшения здоровья, связанная с пожилым возрастом, также вносит свой вклад в страх старости. Причиной являются также эротические страхи: никому не нравится мысль об уменьшении своей эротической привлекательности.

Но наиболее распространенная причина страха старости связана со страхом бедности. «Дом престарелых» — не самое приятное словосочетание. Всякого, кому грозит участь прожить свои последние годы в таком заведении, бросает от этой мысли в холод.

Еще одна причина — страх утраты независимости и свободы, поскольку старость может принести с собой утрату и экономической и физической свободы.

СИМПТОМЫ СТРАХА СТАРОСТИ

Самые распространенные симптомы этого страха таковы. Тенденция к замедлению темпа жизни и появление комплекса неполноценности в возрасте умственной зрелости, примерно около сорока лет, — вызывает неправильное представление о том, что человек начинает «уступать» из-за возраста. (Правда заключается в том, что наиболее полезный возраст человека — умственно и духовно — как раз между сорока и шестьюдесятью годами.)

Привычка виноватым тоном говорить о своей «старости» просто потому, что человеку исполнилось сорок или пятьдесят лет, вместо того чтобы выражать благодарность за то, что достиг возраста мудрости и понимания.

Привычка отказываться от инициативы, воображения и веры в себя на том ложном основании, что ты уже слишком стар, чтобы проявлять эти качества. Привычка мужчин и женщин в сорок лет одеваться так, чтобы казаться моложе, подражать молодым, вызывая тем самым насмешки друзей и незнакомых людей.

СТРАХ СМЕРТИ

Для некоторых это самый сильный и жестокий из основных страхов. Причина очевидна. Страх, связанный с мыслями о смерти, может быть возведен к религиозному фанатизму. Так называемые «язычники» меньше боятся смерти, чем «цивилизованные» люди. Тысячи лет люди ставят перед собой вопросы, не находя на них ответа: «Откуда?» и «Куда?» Откуда я пришел и куда уйду?

В темные века самые хитрые и коварные тут же научились предлагать ответ на эти вопросы — за плату.

«Приходи в мой шатер, прими мою веру, признай мои догмы, и я дам тебе билет, который приведет тебя после смерти прямиком на небо», — восклицает глава секты. «Не придешь ко мне в шатер, — говорит тот же глава, — и дьявол заберет тебя, и ты будешь гореть вечно».

Мысль о вечном наказании убивает интерес к жизни и делает невозможным счастье. Конечно, религиозный лидер не может обеспечить благополучное попадание на небо или обречь несчастного на падение в ад, но сама мысль об этом кажется такой ужасной и настолько захватывает воображение зримыми картинами, что парализует разум и вызывает страх смерти.

Сейчас страх смерти распространен не так, как в те времена, когда не было колледжей и университетов. Молодых людей, которые учатся в колледжах и университетах, не так-то легко запугать огнем и серой. Страх темных веков, охватывавший сознание людей, во многом рассеян с помощью биологии, астрономии, геологии и других наук.

Мир состоит всего из двух элементов: материи и энергии. Из начального курса физики мы узнаем, что ни материя, ни энергия (единственные реальности, известные человеку) не возникают и не исчезают. И материя и энергия могут трансформироваться, но не могут быть уничтожены.

Жизнь — это энергия. Если ни материя, ни энергия не могут быть уничтожены, не может быть уничтожена и жизнь. Подобно другим формам энергии, жизнь может проходить через множество процессов перехода, или изменения, но она не может просто исчезнуть. Смерть есть просто перемена.

Если же смерть не просто перемена или переход, тогда после смерти наступает вечный

мирный сон, а сна нечего бояться. Так вы можете навсегда избавиться от страха смерти.

СИМПТОМЫ СТРАХА СМЕРТИ

Общие симптомы этого страха таковы. Привычка постоянно думать о смерти, вместо того чтобы пользоваться жизнью, и, как следствие этого, отсутствие цели в жизни и неспособность выбрать себе занятие или профессию. Этот страх больше характерен для пожилых людей, но иногда его жертвами становятся и молодые. Лучшее средство от страха смерти — жгучее желание достижений, подкрепленное стремлением быть полезным другим. У занятого человека нет времени думать о смерти. Иногда страх смерти тесно связан со страхом бедности, когда смерть одного приносит бедность другим. В других случаях страх смерти вызван болезнью и снижением сопротивляемости организма. Самые распространенные причины страха смерти таковы: плохое здоровье, бедность, отсутствие подходящего занятия, разочарование в любви, безумие, религиозный фанатизм.

ДРЕВНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ТРЕВОГИ

Тревога есть состояние сознания, основанное на страхе. Она действует медленно, но настойчиво. Она хитра и коварна. Шаг за шагом внедряется она в сознание и парализует мыслительные способности человека, уничтожает его инициативность и уверенность в себе. Тревога есть форма постоянного страха, вызванного нерешительностью; следовательно, это состояние сознания можно контролировать.

Встревоженное сознание беспомощно. Нерешительность приводит к расстройству сознания. Большинству не хватает силы воли, чтобы принимать быстрые решения и придерживаться их, когда они приняты.

Нас не тревожат условия, если мы приняли решение предпринять совершенно определенные действия. Я однажды интервьюировал человека, которого через два часа должны были казнить на электрическом стуле. В камере с ним находились восемь человек; осужденный на смерть был самым спокойным из них. Его спокойствие побудило меня спросить, что он чувствует, зная, что через короткое время перейдет в вечность. С уверенной улыбкой он ответил: «Это приятно. Только подумай, братец, все мои беды скоро кончатся. За всю жизнь у меня не было ничего, кроме неприятностей. Трудно было добывать еду и одежду. Но скоро мне ничего этого не будет нужно. С тех пор как узнал, что мне предстоит умереть, я себя хорошо чувствую. Я принял решение встретить свою судьбу в хорошем настроении».

Говоря это, он поглощал обед, способный накормить шестерых; он съел все, что ему принесли, и явно наслаждался пищей, как будто его не ждала смерть. Решение помогло этому человеку смириться со своей судьбой. Решение способно также предотвратить принятие нежелаемых обстоятельств.

Через нерешительность шесть основных страхов перерастают в состояние тревоги. Навсегда освободитесь от страха смерти с помощью решения принимать смерть как необходимость! Уничтожьте страх бедности решением удовлетвориться теми средствами, которые вы в состоянии добывать без тревог и волнений. Поставьте ногу на шею страха критики, приняв решение не тревожиться о том, что подумают или скажут другие. Устраните страх старости решением принять ее не как недостаток, а как благословение, которое несет с собой мудрость, способность контролировать себя и проницательность, неизвестные молодости. Боритесь со страхом плохого здоровья, приняв решение не думать о симптомах. Победите страх утраты любви решением жить без любви, если это будет необходимо.

Убейте привычку тревожиться во всех ее формах, приняв общее решение, что ничего из того, что может принести жизнь, недостойно тревоги. С этим решением придут выдержка, душевное спокойствие и способность хладнокровно мыслить, — а значит и счастье.

Человек, сознание которого полно страха, не только уничтожает собственные возможности разумных действий, но передает эту деструктивность всем, кто вступает с ним в контакт, уничтожая и их возможности.

Даже собака или лошадь чувствуют, когда хозяину не хватает мужества; больше того, собака или лошадь улавливают волны страха, распространяемые хозяином, и ведут себя соответственно.

КАТАСТРОФА ДЕСТРУКТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ

Волны страха переходят от одного сознания к другому так же быстро и уверенно, как звук человеческого голоса попадает из передающей радиостанции в принимающую.

Тот, кто вслух выражает негативные или деструктивные мысли, неизбежно ощутит разрушительную «отдачу» своих слов. Но и деструктивные мысли, не облеченные в слова, вызывают «отдачу». Прежде всего — и об этом следует помнить в первую очередь, — человек, порождающий деструктивные мысли, разрушает собственное творческое воображение. Во-вторых, присутствие в сознании отрицательных эмоций портит характер, и это отталкивает окружающих и часто превращает их во врагов. Главная же беда в том, что такие мысли разрушительны не только для окружающих, они глубоко внедряются в подсознание человека, который их породил.

Очевидно, ваша цель в жизни — достичь успеха. Для достижения успеха нужно душевное спокойствие, удовлетворение материальных потребностей и главное — счастье. Все эти элементы успеха возникают сначала в форме мыслительных импульсов.

Вы можете контролировать свое сознание, у вас есть способность посылать в него те мысленные импульсы, какие сочтете нужным. Вы способны овладеть своим земным предназначением так же уверенно, как способны контролировать собственные мысли. Вы способны влиять на свое окружение, руководить им и со временем подчинить своему контролю, можете превратить свою жизнь в то, во что захотите. Или можете пренебречь этими возможностями, не пожелав приводить свою жизнь в порядок, и тем самым попадете в безбрежное море «обстоятельств», и вас будет швырять туда и сюда, как щепку на волнах океана.

МАСТЕРСКАЯ ДЬЯВОЛА

«Вдобавок» к шести основным страхам есть еще одно зло, от которого страдают люди. Оно представляет собой плодородную почву, на которой буйно прорастают семена неудач. Оно настолько коварно, что его часто не замечают. Это бедствие нельзя полностью отнести к страхам. Оно внедряется гораздо глубже и часто гораздо опаснее страхов. За недостатком лучшего термина назовем его *восприимчивостью к негативным влияниям.*

Те, кто хочет преуспеть в любом деле, должны подготовиться к сопротивлению этому злу. Если вы изучаете эту философию с целью стать богатым, вы должны тщательно проанализировать себя, чтобы определить, восприимчивы ли вы к дурным влияниям. Если вы не займетесь таким самоанализом, — это будет равносильно отказу от осуществления своих желаний.

Пусть ваш поиск будет аналитическим. Прочитав вопросы, подготовьтесь к самоанализу и будьте очень точны в ответах. Отнеситесь к делу ответственно, занимайтесь поисками настойчиво, как будто ищете врага, поджидающего вас в засаде; относитесь к своим недостаткам, как отнеслись бы к более осязаемому неприятелю.

Вы можете легко защититься от грабителей с большой дороги, потому что закон приходит вам на помощь, но с этим «седьмым основным злом» справиться гораздо труднее: оно нападает, когда вы не подозреваете о его присутствии, нападает во сне и наяву. Больше того, его оружие неощутимо, потому что состоит всего лишь — из состояния сознания. Это зло опасно также потому, что обрушивается во множестве форм. Иногда оно проникает в сознание с помощью слов родственников, которые хотели только добра. В других случаях оно проникает в ваше сознание благодаря вашему собственному настроению. Но всегда оно смертельно опасно, опасно, как смертносный яд, хотя убивает не так быстро.

КАК ЗАЩИТИТЬСЯ

ОТ НЕГАТИВНЫХ ВЛИЯНИЙ

Чтобы защититься от негативных влияний — собственного произюдства или исходящих от окружающих, — вы должны использовать свое главное оружие — силу воли, и пусть она окружит вас стеной иммунитета против отрицательных влияний.

Признайте тот факт, что вы, как и любой другой человек, по природе ленивы, равнодушны и восприимчивы ко всему, что совпадает с вашими слабостями.

Признайте, что вы по природе восприимчивы ко всем шести основным страхам и выработайте привычку противостоять им.

Признайте, что негативные влияния часто действуют на вас через подсознание, поэтому их трудно обнаружить, — и захлопывайте дверь в свое сознание перед теми, кто вызывает у вас состояние депрессии или расхолаживает вас.

Произведите чистку в своей аптечке, выбросьте все пилюли и перестаньте потворствовать простудам, болям и воображаемым болезням.

Ищите общества людей, которые побуждают вас думать и действовать ради самого себя.

Не ожидайте неприятностей: у них есть привычка оправдывать ожидания.

Вне всякого сомнения, самая распространенная слабость всех людей — привычка раскрывать сознание перед отрицательными влияниями других. Слабость эта особенно вредна, потому что большинство не сознает, что подвержено ей, не признает и не искореняет зло, пока оно не становится неотъемлемой частью повседневных привычек.

Чтобы помочь тем, кто хочет увидеть себя такими, каковы они на самом деле, мы приготовили нижеследующий перечень вопросов. Прочтите эти вопросы и отвечайте на них вслух, чтобы вы могли слышать свой голос. Так вам будет легче отвечать правдиво.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОАНАЛИЗА

1. Часто ли вы жалуетесь на «плохое самочувствие», и если да, то в чем причина?

2. Находите ли вы недостатки в других людях при малейшей возможности?

3. Часто ли ошибаетесь в своей работе, и если да, то почему?

4. Бываете ли саркастичны в разговорах? Ведете ли себя оскорбительно?

5. Избегаете ли вы сознательно кого-нибудь, и если да, то почему?

6. Часто ли страдаете от несварения желудка? Если да, то по какой причине?

7. Кажется ли вам жизнь бесцельной, а будущее безнадежным?

8. Нравится ли вам ваша профессия? Если нет, то почему?

9. Часто ли вы жалеете себя, и если да, то почему?

10. Завидуете ли вы тем, кто вас превосходит?

11. Чему вы посвящаете больше всего времени, — думам об успехе или неудаче?

12. Приобретаете ли вы с возрастом уверенность в себе или теряете ее?

13. Извлекаете ли вы уроки из ошибок?

14. Позволяете ли вы родственникам или знакомым вызывать у вас чувство тревоги? Если да, то почему?

15. «Парить в облаках» и «падать духом» — бывают ли у вас эти состояния и часто ли они меняются местами?

16. Кто оказал на вас наибольшее влияние? В чем причина этого?

17. Миритесь ли вы с отрицательными или расхолаживающими влияниями, если этого можно избежать?

18. Следите ли вы за своей внешностью? Если да, то когда и как?

19. Умеете ли вы «топить» свои тревоги, так загружая себя работой, чтобы было уже не до них?

20. Назвали бы вы себя «бесхребетным слабаком», если бы позволили другим думать за себя?

21. Пренебрегаете ли вы очищением организма, пока запор не делает вас раздражительным и злым?

22. Как часто вас «колышат» волнения, которых можно избежать, и почему вы с ними миритесь?

23. Обращаетесь ли вы к алкоголю, наркотикам или сигаретам, чтобы «успокоить нервы»? Если да, то почему не воспользуетесь вместо этих средств силой воли?

24. «Придирается» ли к вам кто-нибудь? Если да, то по какой причине?

25. Есть ли у вас главная цель, и если есть, то какова она и каков ваш план достижения ее?

26. Страдаете ли вы от страхов? Если да, то от каких именно?

27. Есть ли у вас метод защиты от негативных влияний окружающих?

28. Используете ли вы самовнушение, чтобы добиться позитивного состояния сознания?

29. Что вы цените больше: обладание материальными ценностями или способность контролировать собственные мысли?

30. Легко ли вы поддаетесь постороннему влиянию вопреки своим суждениям?

31. Добавили ли вы сегодня что-нибудь к своим знаниям или состояниям сознания?

32. Встречаете ли вы неудачные обстоятельства лицом к лицу или стараетесь уклониться от ответственности?

33. Анализируете ли вы свои ошибки и неудачи, чтобы извлечь из них урок, или считаете, что не должны это делать?

34. Можете ли вы назвать три своих главных слабости? Что вы делаете, чтобы избавиться от них?

35. Ощущаете ли вы в себе готовность к сочувствию тем, кто делится с вами своими тревогами?

36. Что из вашего повседневного опыта помогает вам в достижении личных целей?

37. Оказывает ли ваше присутствие, как правило, отрицательное воздействие на других?

38. Какие привычки других людей больше всего вас раздражают?

39. Всегда ли составляете вы собственное мнение или позволяете себе попадать под влияние других?

40. Научились ли вы приводить сознание в такое состояние, которое позволяет защититься от негативных воздействий и влияний?

41. Внушает ли вам ваша профессия веру и надежду?

42. Считаете ли вы себя способным сохранить сознание свободным от всех форм страха?

43. Помогает ли вам религия сохранять позитивное состояние сознания?

44. Считаете ли вы своим долгом разделять тревоги других? Если да, то почему?

45. Если вы согласны с тем, что «рыбак рыбака видит издалека», — что вы узнали о себе, изучая своих друзей?

46. Видите ли вы связь между людьми, с которыми постоянно общаетесь, и своими неприятностями?

47. Возможно ли, что человек, которого вы считаете другом, на самом деле ваш злейший враг из-за его негативного воздействия на ваше сознание?

48. По каким признакам и критериям решаете вы, кто вам полезен, а кто вреден?

49. Окружающие вас люди выше или ниже вас в умственном отношении?

50. Сколько времени из 24 часов суток вы отдаете:

а) своей работе,

б) сну,

в) отдыху и развлечениям,

г) приобретению полезных знаний,

д) безделью?

51. Кто из ваших знакомых:

а) вдохновляет,

б) настораживает,

в) обескураживает?

52. Каково ваше самое сильное беспокойство? Почему вы его испытываете?

53. Когда вам дают бесплатный совет, принимаете ли вы его без вопросов или анализируете его мотивы?

54. Чего вы больше всего хотите? Намерены ли вы осуществить свое желание? Готовы ли подчинить все остальные желания этому? Сколько времени ежедневно вы уделяете осуществлению этого желания?

55. Часто ли вы меняете свои намерения? Если да, то почему?

56. Всегда ли вы заканчиваете начатое?

57. Влияют ли на вас успехи других людей, их титулы, дипломы колледжей или богатства?

58. Влияет ли на вас то, что люди думают или говорят о вас?

59. Угождаете ли вы людям из-за их социального или финансового статуса?

60. Кого вы считаете величайшим из живущих? В каком отношении этот человек превосходит вас?

Сколько времени вы уделили изучению этих вопросов и ответам на них? (Для анализа всех вопросов и ответа на них нужно не меньше дня.)

Если вы правдиво ответили на все эти вопросы, вы знаете о себе больше, чем большинство людей. Изучите эти вопросы внимательно, возвращайтесь к ним еженедельно в течение нескольких месяцев, и вы поразитесь объему очень важных для вас знаний о самом себе, которое вы получите, просто правдиво отвечая на эти вопросы. Если вы не уверены в своих ответах на отдельные вопросы, попросите совета у тех, кто вас хорошо знает, особенно тех, у кого нет оснований льстить вам, и попробуйте увидеть себя их глазами. Впечатление будет поразительное.

ЕДИНСТВЕННОЕ, ЧТО ВЫ ПОЛНОСТЬЮ КОНТРОЛИРУЕТЕ

Вы обладаете контролем над единственным — над своими мыслями. Это самый значительный и вдохновляющий из всех фактов, известных людям! Он отражает божественную природу человека. Эта божественная прерогатива — единственное средство, с помощью которого вы можете управлять своей судьбой. Если вы не сумеете контролировать свое сознание, можете быть уверены, что вы вообще ничего не сможете контролировать. Если вы беззаботно относитесь к своему имуществу, пусть это касается только материального. *Сознание — ваш духовный капитал*! Берегите его и используйте бережно, как подобает его божественному величию. Для этого вам дана сила воли.

К сожалению, закон не защищает нас от тех, кто сознательно или по незнанию отравляет сознание других людей отрицательными мыслями. Эта форма деструктивной деятельности должна влечь за собой суровые наказания, потому что может помешать и часто мешает добиваться материального благосостояния, разрешенного законом.

Люди с негативными мыслями пытались убедить Томаса *А.* Эдисона, что он не сможет создать устройство, записывающее и воспроизводящее человеческий голос, «потому что, — говорили они, — это невозможно». Эдисон им не поверил. Он знал, что можно создать все, что возникло в мозгу, и именно это знание возвысило великого Эдисона над окружающими.

Люди с негативными мыслями говорили Вулворту, что он разорится, продавая в своем магазине все товары по пять и десять центов. Он им не поверил. Он знал, что сможет сделать все в пределах разумного, если подкрепит свои действия верой. Он реализовал свой замысел и стал обладателем состояния более чем в сто миллионов долларов!

Фомы Неверующие презрительно насмехались над Генри Фордом, когда его первый примитивный автомобиль появился на улицах Детройта. Некоторые говорили, что такое средство передвижения никогда не будет практичным. Другие утверждали, что никто не станет покупать такую машину. Форд заявил: «Я смогу опоясать всю Землю автомобилями» и так и сделал! Тем, кто стремится стать богатым, полезно помнить, что между Генри Фордом и большинством его рабочих фактически была лишь единственная разница: у Форда было сознание, и он умел его контролировать; у остальных тоже было сознание, но они им не управляли.

Контроль над сознанием есть результат самодисциплины и привычки. Либо вы контролируете свое сознание, либо оно контролирует вас. Здесь компромисс невозможен. Наиболее практичный способ контролировать сознание — постоянно ставить перед ним определенную цель, подкрепленную конкретным планом. Без такого контроля успех невозможен.

ОПРАВДАНИЯ СТАРИКА - ПЯТЬДЕСЯТ ПЯТЬ «ЕСЛИ БЫ»

Людей, не добившихся успеха, объединяет одна общая черта. Они знают все причины своих

неудач. У них всегда наготове надежное, как они сами считают, объяснение, почему они ничего не достигли.

Некоторые из этих оправданий очевидны и даже подкреплены фактами. Но оправданиями не заменишь деньги. Мир хочет знать только одно: добились ли вы успеха?

Известный психолог составил приводимый ниже «список оправданий». Читая его, вы, наверно, найдете немало оправданий из собственного «репертуара». Помните, однако, что для тех, кто решил следовать советам, изложенным в данной книге, все эти оправдания станут ненужными, потеряют смысл.

Если бы у меня не было жены и семьи…

Если бы у меня были «связи»…

Если бы у меня были деньги…

Если бы я получил хорошее образование…

Если бы я нашел работу…

Если бы у меня было здоровье…

Если бы у меня было время…

Если бы настали лучшие времена…

Если бы другие поняли меня…

Если бы окружающие условия были другими…

Если бы я смог прожить жизнь заново…

Если бы я не боялся того, что скажут «они»…

Если бы мне в свое время дали шанс…

Если бы у меня сейчас был шанс…

Если бы другие ничего не имели против меня…

Если бы ничего меня не останавливало…

Если бы я был моложе…

Если бы я мог делать, что хочу…

Если бы я родился богатым…

Если бы я встретил «правильных» людей…

Если бы у меня были способности, как у некоторых…

Если бы я был настойчив…

Если бы я воспользовался былыми возможностями…

Если бы мне никто не действовал на нервы…

Если бы мне не приходилось вести домашнее хозяйство и присматривать за детьми…

Если бы я смог сэкономить немного денег…

Если бы босс меня оценил…

Если бы кто-нибудь мне помог…

Если бы семья меня понимала…

Если бы я жил в большом городе…

Если бы я только что начинал…

Если бы я был свободен…

Если бы у меня были качества других…

Если бы я не был таким толстым…

Если бы мои способности стали известны…

Если бы мне повезло…

Если бы я смог расплатиться с долгами…

Если бы не та неудача…

Если бы я только знал как…

Если бы никто мне не мешал…

Если бы меня не одолевало столько тревог

Если бы я удачно женился…

Если бы люди не были так глупы…

Если бы моя семья не была такой экстравагант-ной…

Если бы я был уверен в себе…

Если бы счастье от меня не отвернулось…

Если бы я не родился под несчастливой звездой…

Если бы не эта жизнь, в которой «что суждено, то и будет»…

Если бы мне не нужно было столько работать…

Если бы я не потерял свои деньги…

Если бы я жил в другом районе…

Если бы у меня не было моего «прошлого»…

Если бы у меня было свое дело…

Если бы другие прислушались ко мне…

Если бы — и это главнейшая из всех отговорок — если бы у меня была смелость увидеть себя таким, каков я есть, *я бы понял, что со мной неладно, и исправил бы это.* Тогда у меня была бы возможность извлечь пользу из своих ошибок и усвоить полезное из опыта других, зная, что что-то со мной неладно. Если бы я знал, что именно, я больше времени тратил бы на анализ своих слабостей, а не на поиски оправданий.

Поиски объяснений личных неудач — наше национальное развлечение. Привычка эта так же стара, как само человечество, и *смертоносна для успеха*}. Почему люди цепляются за свои любимые оправдания? Ответ очевиден. Они защищают свои оправдания, потому что сами их создают! Оправдание — дитя воображения. А в природе человека защищать создания своего разума.

Поиски оправданий — глубоко укоренившаяся привычка. От привычек нелегко отказаться, особенно если они оправдывают то, что мы делаем. Платон справедливо говорил: «Первая и самая главная победа — победа над собой. Быть побежденным своим *я* низко и позорно».

Другой философ имел в виду то же самое, когда сказал: «Я очень удивился, когда обнаружил, что все плохое, что я вижу в окружающих, есть отражение моей собственной натуры».

«Мне всегда казалось загадочным, — говорил Элберт Хаббард, — почему люди тратят столько времени, сознательно обманывая себя и выдумывая оправдания своих слабостей. Если бы это время использовалось по-другому, его хватило бы, чтобы избавиться от слабостей, и тогда никакие оправдания не понадобились бы».

Расставаясь, я хочу напомнить вам: жизнь — шахматная доска, а игрок, сидящий против вас, — время. Если вы не решаетесь сделать ход, не делаете его быстро, ваши фигуры смахнет с доски время. Вы играете с противником, который не терпит нерешительности.

Раньше вы могли подыскивать объяснения, почему вам не удалось заставить жизнь дать то, что вам нужно, но теперь все оправдания излишни, потому что вы обладаете Главным Ключом, открывающим двери к богатству.

Главный Ключ неосязаем, но могуществен! За пользование этим Ключом вам не грозит никакое наказание, но если вы им не воспользуетесь, вам придется за это заплатить. Цена эта — неудача. Однако если вы используете Ключ, вас ждет щедрая награда. Наградой этой будет удовлетворение, которое приходит ко всем, кто *победил себя и заставил жизнь дать то, что он хочет.*

Награда стоит ваших усилий. Хотите начать и убедиться?

«Если мы связаны друг с другом, — сказал бессмертный Эмерсон, — мы обязательно встретимся». Позволю в заключение заимствовать его мысль и сказать: «Если мы связаны, то на этих страницах мы уже встретились».