



ПЛЮС <sup>1</sup> ПОБЕДА

НАПОЛЕОН ХИЛЛ  
**ДУМАЙ  
И БОГАТЕЙ**

ЗОЛОТЫЕ ПРАВИЛА УСПЕХА

ПРОДАНО  
**70 000 000**  
ЭКЗЕМПЛЯРОВ

Психология. Плюс 1 победа

Наполеон Хилл

**Думай и богатей:  
золотые правила успеха**

«ЭКСМО»

УДК 159.9  
ББК 88.52

**Хилл Н.**

Думай и богатей: золотые правила успеха / Н. Хилл — «Эксмо»,  
— (Психология. Плюс 1 победа)

ISBN 978-5-699-92767-8

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

УДК 159.9  
ББК 88.52

ISBN 978-5-699-92767-8

© Хилл Н.  
© Эксмо

## Содержание

|                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------|----|
| ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА                                 | 6  |
| Предисловие автора к оригинальному изданию                           | 8  |
| Предисловие к настоящему изданию                                     | 11 |
| Мысли материальны                                                    | 13 |
| Человек, который «придумал» способ стать партнером Томаса А. Эдисона | 13 |
| В трех шагах от золота                                               | 15 |
| Урок настойчивости ценой в пятьдесят центов                          | 17 |
| Сначала было «нет»                                                   | 18 |
| «Я хочу – и я получу!»                                               | 20 |
| «Властелин своей судьбы, капитан своей души»                         | 22 |
| 13 шагов к богатству                                                 | 25 |
| I. Желание                                                           | 25 |
| Он сжег свои корабли                                                 | 26 |
| Шесть шагов, которые превратят идею в деньги                         | 27 |
| Большие мечты превращаются в богатство                               | 28 |
| Мечты превращаются в жгучее желание реализовать их                   | 29 |
| Желание может перехитрить мать-природу                               | 33 |
| Мы нашли выход                                                       | 34 |
| Его было уже не остановить                                           | 34 |
| Прорыв                                                               | 35 |
| II. Вера                                                             | 39 |
| Вера ждет того момента, когда вы ее обретете                         | 39 |
| Вера наделяет мысль силой                                            | 40 |
| Господствующие мысли                                                 | 41 |
| Формула уверенности в себе                                           | 42 |
| Закон самовнушения                                                   | 43 |
| Великая сила любви                                                   | 44 |
| Как аукнется, так и откликнется                                      | 45 |
| Речь на миллиард долларов                                            | 45 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                                    | 47 |

# **Наполеон Хилл**

## **Думай и богатей: золотые правила успеха**

Napoleon Hill

Think and Grow Rich

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

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

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

\* \* \*



## ПОЛЕЗНЫЕ КНИГИ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА



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

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

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

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

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

Станислав Тихонов прошел путь от офисного работника до крупного инвестора и на своем опыте доказал, что для создания капитала не нужны миллионы на счете. В его книге вы найдёте принципы эффективного управления деньгами, а также информацию о высокодоходных финансовых инструментах и инвестиционных стратегиях.

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

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

## Предисловие автора к оригинальному изданию

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

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

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

Эта книга раскроет вам секрет, прошедший испытание практикой. Его проверяли тысячи людей – и делали это во всех сферах жизни. Мистер Карнеги предложил, чтобы магическая формула, принесшая ему колоссальное состояние, стала достоянием людей, у которых нет времени размышлять, как другие зарабатывают деньги. Он надеялся, что я смогу проверить и показать действенность этой формулы на опыте мужчин и женщин, трудящихся в самых разных областях. Он считал, что этой формуле следует обучать во всех публичных школах и колледжах. Он полагал, что правильное преподавание произведет настоящую революцию в образовательной системе и тогда время, проводимое в школе, можно будет сократить вдвое.

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

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

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

В главе о вере вы прочтете поразительную историю создания гигантской сталелитейной корпорации, узнаете, как этот план был задуман и осуществлен одним из тех молодых людей, которым мистер Карнеги доказал, что его формула работает для всех, кто готов ею воспользоваться. Чарльз М. Шваб воспользовался секретом мистера Карнеги и получил немало денег – и *возможностей*. Применение формулы Карнеги принесло ему шестьсот миллионов долларов.

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

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

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



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

Когда я работал над этой книгой, мой сын, который как раз заканчивал колледж, взял рукопись второй главы, прочел ее и открыл этот секрет для себя. Он использовал полученную информацию настолько эффективно, что нашел себе первую работу с заработком, значительно превышающим средний уровень. Я вкратце рассказал об этом во второй главе. Когда вы ее прочтете, то, возможно, избавитесь от ощущения, которое могло возникнуть в начале книги – не думайте, что я обещаю слишком много!

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

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

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

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

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

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

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

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

Я двадцать лет проводил исследования, начатые по просьбе мистера Карнеги. Я проанализировал жизнь и достижения сотен известных людей, и многие признавались, что сделали свои огромные состояния именно с помощью секрета Карнеги. Среди этих людей были:

*Генри Форд*, основатель автомобильной компании Ford

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

*Уильям Ригли*, производитель жевательной резинки Wrigley's

*Джон Уонамейкер*, изобретатель супермаркетов и фиксированных цен

*Джеймс Дж. Хилл*, глава крупнейшей железнодорожной компании

США

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

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

*Уильям Говард Тафт*, президент США

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

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

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

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

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

*Кларенс Дарроу*, знаменитый американский адвокат

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

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

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

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

Когда вы будете читать эту книгу, секрет, о котором я говорю, просто спрыгнет со страницы и встанет прямо перед вами – *если вы к нему готовы!* И когда он появится, вы узнаете его. Получите ли вы этот знак во время чтения первой или последней главы, при его появлении остановитесь на минуту и поднимите бокал за событие, которое станет главной поворотной точкой вашей жизни.

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

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

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

Все достижения, все богатства на земле начинались с идеи!

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

*Наполеон Хилл, 1937*

## Предисловие к настоящему изданию

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

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

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

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

В возрасте 13 лет он начал писательскую карьеру. Сначала Хилл писал для небольших городских газет – он рассказывал о том, что происходило вокруг, за несколько пенни за строчку. Поскольку ему самому пришлось бороться с нищетой, более всего его занимала мысль о том, почему некоторым людям никак не удается добиться финансового успеха и счастья в жизни. Чтобы заработать на жизнь, он выбрал юриспруденцию и журналистику. Репортерская работа помогла ему собрать средства для учебы на юридическом факультете. Но звездный час его наступил, когда ему поручили написать серию статей о знаменитых и успешных людях.

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

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

За это время Эндрю Карнеги стал наставником Хилла. Он помог ему, опираясь на мысли и опыт успешных людей, сформулировать философию успеха.

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

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

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

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

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

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

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

*Артур Р. Пелл*

## Мысли материальны

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Если человек действительно *желает* чего-то так страстно, что готов поставить на кон все свое будущее, лишь бы заполучить желаемое, он обязательно выиграет.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Мистер Эдисон только что изобрел новое офисное устройство, которое в то время называли Эдисоновым диктофоном (позднее его стали называть эдифоном). Те, кто занимался продажами, не пришли в восторг от новой машины. Они не верили, что ее будет легко продать. Барнс увидел свой шанс. Возможность подкралась незаметно, приняв вид странного вида устройства, которое не интересовало никого, кроме Барнса и самого изобретателя.

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

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

У него не было денег. У него почти не было образования. У него не было влияния. Но у него была инициатива, вера и воля к победе. Эти нематериальные силы сделали его полезнейшим человеком для величайшего изобретателя из всех живущих на Земле.

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

## В трех шагах от золота

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Более пятисот самых успешных людей нашей страны рассказывали автору этой книги о том, что величайший успех поджидал их всего в шаге от жестокого поражения. Неудача – это



трикстер<sup>1</sup>, хитрый и обладающий извращенным чувством юмора. Он радуется, когда удается обмануть человека, находящегося буквально в шаге от успеха.

---

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

## Урок настойчивости ценой в пятьдесят центов

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

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

Дядя поднял глаза, увидел ребенка и грубо рявкнул:

– Чего тебе нужно?

– Мама сказала дать ей пятьдесят центов.

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

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

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

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

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

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

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

– МОЕЙ МАМОЧКЕ ОЧЕНЬ НУЖНЫ ЭТИ ПЯТЬДЕСЯТ ЦЕНТОВ!!!

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

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

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

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

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

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

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

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

## Сначала было «нет»

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

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

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

Не раз всплывал в его памяти и случай, когда он остановился всего в трех шагах от золота.

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

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

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

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

Для ответов на них мы должны узнать тринадцать важных принципов. Но не забывайте, что при чтении книги ответы на вопросы, которые заставили вас задуматься о странности жизни, могут сами появиться в вашем разуме. И ответами этими будут идеи, планы или цели, которые возникнут сами собой – в процессе чтения.

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

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

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

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

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

Вы и любой другой человек должны заинтересоваться тем, как же достичь такого *состояния разума, которое привлекает богатство*. Я двадцать пять лет занимался исследованиями. Я проанализировал опыт более двадцати пяти тысяч человек. И делал я это потому, что тоже хотел понять, «как богатые люди стали богатыми». Без этих исследований моя книга никогда не была бы написана.

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

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

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

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

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

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

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

## «Я хочу – и я получу!»

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

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

– Все равно делайте, – приказал Форд.

– Но это невозможно! – возразили инженеры.

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

Инженеры начали работать. Им просто ничего не оставалось, если они хотели и дальше работать у Форда. Прошло полгода – и никакого результата. Прошло еще полгода – но результата все еще не было. Инженеры перепробовали все возможные варианты выполнения поставленной задачи, но ответ оставался прежним – невозможно!

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## «Властелин своей судьбы, капитан своей души»

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

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

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

Он должен был сказать нам,

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

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

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

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

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

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

То, как Спилберг появился на студии *Universal Studios*, настоящая легенда киноиндустрии. Он приехал на обычную экскурсию. Тысячи людей приезжают на такие экскурсии, чтобы узнать, как снимается кино. По студии туристов возят на трамвайчике. Стивен прыгнул с трамвайчика, спрятался между декорациями и стал ждать, когда экскурсии закончатся. В конце дня он вышел со студии, перемолвившись парой слов с охранником.

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

и работа эта произвела такое впечатление, что Спилберг тут же получил контракт со студией.

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

Звездный час Спилберга настал годом позже, когда ему в руки попала книга «Челюсти». Студия уже приняла решение об экранизации и предложила эту работу известному режиссеру. Спилберг безумно хотел делать этот фильм. Несмотря на финансовый провал «Шугарлендского экспресса», он сохранил уверенность в себе. И он сумел убедить продюсеров изменить решение и отдать картину ему.

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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



### **Подводя итоги:**

- **Поставьте перед собой четкую цель и стремитесь к ней.** Цель – вот критерий любого достижения, большого или маленького.
- **Чем дальше вы идете в правильном направлении, тем ближе успех.** Очень многие капитулируют в двух шагах от успеха, когда он становится достоянием другого.
- **Что бы вы ни задумали, верьте в то, что этого можно достичь.** Вы можете заразить своей верой и настойчивостью других и добиться «невозможного».

## 13 шагов к богатству

### I. Желание

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

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

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

*Как реализовать ваши мечты и получить желаемое?*

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

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

Желание Барнса было не простой надеждой.

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

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

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

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

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

Прошло пять лет, прежде чем ему представился реальный шанс достичь своей цели. За все эти годы перед Барнсом не блеснул ни один луч надежды. Казалось, ничто не предвещало, что его *желание* исполнится. Для всех он был всего лишь винтиком в огромной машине бизнеса Эдисона. Только он сам знал, что это не так. В представлении Барнса *он уже был партнером Эдисона – каждую минуту* с того самого дня, когда впервые ступил на порог его лаборатории.

Это прекрасная иллюстрация силы *конкретного желания*.

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

И он сжег за собой все мосты.

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

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

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

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

## Он сжег свои корабли

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

Так должен поступать каждый, кто стремится к успеху.

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

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

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

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

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

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

## Шесть шагов, которые превратят идею в деньги

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Тем, кто еще не изучил основные принципы действия человеческого разума, эти советы могут показаться непрактичными. Всем, кто не видит пользы в этих шести шагах, следует узнать, что информация, в них содержащаяся, была получена от Эндрю Карнеги – человека, который начинал свою жизнь простым рабочим на сталелитейном заводе, но, несмотря на весьма скромный старт, сумел использовать эти принципы и составить колоссальное состояние – более ста миллионов долларов.

Полезно будет узнать также, что эти шесть шагов были тщательно проанализированы Томасом А. Эдисоном. И Эдисон одобрил их! Они важны не только для накопления денег, но и для достижения любой конкретной цели. Эти шаги не призывают вас к «тяжелому труду». Они не требуют жертв. Их выполнение не сделает вас смехотворным или легковверным. Нет,

успешное выполнение этих шести шагов потребует всего лишь яркого воображения, способного увидеть и понять, что накопление денег нельзя доверять случайности или удаче.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **Большие мечты превращаются в богатство**

Бедный и необразованный Генри Форд мечтал о безлошадной повозке. Он работал, а не ждал, когда появится благоприятная возможность. Сегодня же воплощение его мечты завое-

вало всю землю. Форд привел в действие больше колес, чем любой из живущих, и это удалось ему, потому что он не боялся собственных желаний.

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

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

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

Маркони мечтал укротить нематериальные силы эфира. Каждый радиоприемник, телевизор и мобильный телефон подтверждает обоснованность его мечтаний. Более того, мечта Маркони сближает скромнейшую хижину и самый величественный дворец. Она делает соседями все народы и всех людей мира. Его мечта создала средство, с помощью которого любое известие или произведение искусства можно мгновенно распространить по всему миру. Возможно, вам будет интересно узнать, что «друзья» Маркони отправили его в психиатрическую больницу, когда он объявил, что открыл способ передачи информации по воздуху, без проводов и других физических средств связи.

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

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

Крок быстро понял, что ему предоставляется прекрасная возможность: если открыть сеть таких ресторанов, каждый из которых будет столь же эффективным и прибыльным, как этот, то деньги рекой потекут. Он предложил эту идею братьям Макдоналд и согласился осуществлять ее вместе с ними. За несколько лет компания «Макдоналдс» не только стала самой успешной в своей отрасли, но еще и породила целую индустрию фастфуда. Позже Крок выкупил долю братьев Макдоналд и превратил свою компанию в международный феномен. Это сделало его одним из богатейших людей своего времени.

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

Мир полон *возможностей*, о которых не знали мечтатели прошлого. *Жгучее желание действовать* – вот отправная точка для любого мечтателя. Мечты не рождаются из безразличия, лени или отсутствия честолюбия. Мир более не презирает мечтателей и не называет их непрактичными. Смелость, необходимая для такого опыта, – это духовный металл, из которого созданы мы все. И смелость эта – ни с чем не сравнимая драгоценность. Помните, что все, кто добился в жизни успеха, начинали с фальстарта и проходили через огромные трудности,

прежде чем «прибыть» в точку назначения. Поворотный момент в жизни успешных людей обычно происходил после неких кризисов, во время которых они открывали свое иное «я».

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

В 2003 году жители штата Калифорния объявили импичмент своему губернатору, и Шварценеггер решил участвовать в выборах. Одержав победу, он стал губернатором одного из крупнейших штатов США.

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

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

Прежде чем перейти к следующей главе, вы должны разжечь в себе огонь надежды, веры, смелости и терпимости. Если это вам удастся и вы изучите описанные в этой книге принципы,



то все остальное придет к вам, когда вы будете к этому *готовы*. Эмерсон так сказал об этом: «Каждая притча, каждая книга, каждая поговорка, которые сулят помощь и поддержку, обязательно придут в дом путем прямым или извилистым. Каждый друг, не обладающий фантастической волей, но великой и нежной душой, должен принять их в свои объятия».

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

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

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

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

*Я торговался с ней за грош – и получал на грош.  
А попроси я миллион – возьми и огорошь?  
Она хоть жила, эта жизнь, – но 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 равна  
И жалуется сполна того, кто требует сполна.*

Основательница компании *Mary Kay Cosmetics*, Мэри Кэй Аш считает себя обязанной своим успехом уверенности в себе и *вере* в себя и во всех, кто трудится в ее огромной организации, которая сегодня насчитывает более 250 000 самостоятельных консультантов-косметологов во всем мире.

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

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

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

**Представляйте себя успешным.** Всегда представляйте себя успешным. Перед вашим мысленным взором должен постоянно стоять тот, кем вы хотите стать. Каждый день выбирайте время, чтобы побыть в одиночестве

там, где вам никто не мешает. Устройтесь поудобнее и расслабьтесь. Закройте глаза. Сосредоточьтесь на своих желаниях и целях. Вы должны мысленно увидеть себя в новой среде. Вы должны увидеть себя уверенным, успешным человеком.

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

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

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

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

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

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

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

Когда-то много лет назад я написал:

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

Впервые в жизни я задумался, справедливы ли эти слова. Передо мной в кровати лежал мой новорожденный сын, не имевший ушей. Даже если он научится слышать и говорить, он все равно останется изуродованным на всю жизнь. И это будет ограничением, которое поселится отнюдь не в разуме моего сына. Что я мог сделать? Мне нужно было найти способ пересадить в разум ребенка мое собственное *жгучее желание* найти способы и средства донесения звуков до его мозга без помощи ушей.

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

даже чуть-чуть, то слух можно будет развить. А потом произошло нечто такое, что дало мне надежду. И надежда эта пришла с самой неожиданной стороны.

## Мы нашли выход

Мы купили фонограф. Когда ребенок впервые услышал музыку, он пришел в неописуемый восторг и мгновенно завладел аппаратом. Мы заметили, что он предпочитает определенные записи, в том числе и марш «Долгий путь до Типперери». Как-то раз он ставил эту пластинку раз за разом почти два часа. Он стоял перед фонографом, сжав зубами край звуковой трубы. Мы не понимали, в чем смысл этой странной привычки, пока спустя несколько лет не узнали о принципе «звуковой проводимости костей».

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

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

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

Несмотря на то что вся знакомая мне философия утверждала, *что каждое препятствие несет в себе зерно столь же мощного преимущества*, должен признаться, что сам я не имел ни малейшего представления, как такую особенность можно сделать достоинством. Однако я продолжал сочинять для сына сказки, основанные на этой философии. Я надеялся, что в свое время мой сын придумает план по превращению физического недостатка в достоинство, направленное на достижение некоей полезной цели.

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

## Его было уже не остановить

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

Например, школьные учителя увидят, что у него нет ушей, и станут уделять ему особое внимание и относиться к нему с особой добротой. Они так всегда и поступали. Моя жена заметила это, когда ходила в школу, чтобы поговорить с учителями и попросить их более внимательно относиться к мальчику. Я внушил ему идею, что когда он станет старше и сможет продавать газеты (его старший брат уже занимался этим делом), то у него появится преимущество над братом: люди будут платить ему больше, потому что увидят в нем яркого, предприимчивого мальчика, несмотря на то что у него нет ушей.

Мы замечали, что слух сына постепенно улучшался. Более того, он вовсе не становился замкнутым из-за своего физического недостатка. Когда ему было около семи лет, он впервые показал нам, что наш метод внушения приносит плоды. Несколько месяцев он умолял нас

разрешить ему продавать газеты, но моя жена никак не соглашалась. Она боялась, что из-за глухоты ему будет небезопасно ходить по улицам в одиночку.

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

Ну надо же! Как можно плакать из-за первой победы, одержанной нашим сыном! Моя реакция была обратной – я расхохотался от всей души. Я понял, что мне удалось зародить в сыне веру в свои способности. Я понял, что он сможет добиться успеха. В первом успешном бизнес-проекте сына мать увидела лишь маленького мальчика, который, рискуя жизнью, отправился на улицу, чтобы заработать деньги. Я же увидел нечто совсем другое: он самостоятельно занялся бизнесом и одержал победу. Я был счастлив, ведь мой сын доказал, что обладает настоящей силой и деловой хваткой, которые останутся с ним на всю жизнь.

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

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

## Прорыв

Глухой мальчик окончил школу и поступил в колледж. А ведь он не мог слышать своих учителей – он слышал их только тогда, когда они говорили очень громко и прямо ему на ухо. Он учился в обычной школе, а не в школе для глухих детей. Мы не позволяли ему учить язык жестов. Мы твердо решили, что наш сын будет вести нормальную жизнь и общаться с нормальными детьми. И мы придерживались принятого решения, как бы ни возражало против этого школьное руководство.

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

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

Пути Господни неисповедимы, и чудесам Его несть числа.

Слуховой аппарат полностью изменил жизнь нашего мальчика. Вне себя от радости, он бросился к телефону, чтобы позвонить матери. И он прекрасно услышал ее слова. На следующий день он так же хорошо слышал голоса преподавателей – впервые в жизни! Раньше он слышал их, только когда они кричали ему на ухо. Он услышал радио. Он услышал голоса актеров в кино. Впервые в жизни он мог свободно беседовать с другими людьми, не прося их говорить громче. Его мир изменился навсегда. Мы отказывались признавать ошибку природы, и наше

*настойчивое желание* заставило природу исправить эту ошибку посредством чисто практических средств.

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

Суть этого мысленного импульса была следующей. Мой сын понял, что он мог бы помочь миллионам глухих, которые жили без этого замечательного слухового аппарата. Для этого нужно было лишь рассказать им свою историю, рассказать, как изменился его собственный мир. И он принял решение посвятить себя изобретению новых средств, которые облегчили бы жизнь людям, лишенным слуха.

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

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

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

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

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

Когда я вселил в его разум *желание* слышать, говорить и жить как нормальный человек, возник импульс, который оказал некое странное влияние на природу. Он заставил природу построить мост над пропастью молчания, разделившего мозг Блэра и внешний мир. И даже лучшие врачи не смогли объяснить, как это произошло. С моей стороны было бы кощунством

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

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

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

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

По своему опыту общения с людьми, имеющими личные проблемы, могу сказать, что никогда еще не сталкивался со случаем, столь убедительно доказывающим силу *желания*. Авторы порой совершают ошибку, рассказывая о вещах, о которых они имеют поверхностное, неглубокое представление. Мне посчастливилось на личном опыте убедиться в *силе желания* – через этот опыт прошел мой собственный сын. Возможно, само провидение провело меня по этому пути. Никто лучше моего сына не может служить примером того, что происходит, когда *желание* вступает в бой. Если даже сама мать-природа склоняется перед силой желания, то разве не логично предположить, что *для жгучего желания не существует преград*?

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

Образ действий, который привел к достижению этого замечательного результата, нетрудно описать. Он состоит из трех этапов. Сначала я *соединил веру с желанием* нормального слуха – и передал это сочетание своему сыну. Затем я стал доносить свое желание до сына всеми доступными для меня средствами. На протяжении нескольких лет я упорно и неустанно прикладывал к этому все усилия. И потом *он поверил мне*!

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

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

самые тяжкие поражения и неудачи. Я видел, как она вернула моего сына к нормальной, счастливой и успешной жизни, несмотря на то что природа лишила его ушей.

Как же человек может укротить и использовать силу *желания*? Ответ на этот вопрос вы найдете в следующих главах этой книги.

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

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

### Подводя итоги:

- **Ваше желание должно быть огромным, непреодолимым и страстным.** Эта сила поможет вам превзойти самого себя.
- **Исключите возможность поражения.** Все преуспевшие люди в начале своего пути сталкивались со многими трудностями и преодолевали разнообразные преграды, прежде чем достигли цели.
- **Подкрепите ваше желание верой – и у вас все получится!** Наш разум не имеет пределов, за исключением тех, которые мы сами ему ставим.

## II. Вера

*Вера – это состояние ума, которое при желании можно развить.  
Именно она наделяет каждую мысль силой.  
Как обрести веру и научиться управлять эмоциями?*

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

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

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

### Вера ждет того момента, когда вы ее обретете

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

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

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

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

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



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

Эмоции, то есть «чувственный» аспект мыслей, являются тем самым фактором, который придает мыслям жизненную силу и импульс. Эмоции *веры, любви и секса* в сочетании с мысленным импульсом обладают гораздо большей силой, чем каждая из них в отдельности. Мысленные импульсы могут сочетаться не только с верой, но и с любыми другими позитивными или негативными эмоциями. И тогда их воздействие на подсознание возрастает.

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

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

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

Чтобы «обман» был более реалистичным, вы должны убедить себя, что вы *уже обладаете тем материальным богатством, которого просите*, обращаясь к подсознанию. Подсознание превращает желание в материальный эквивалент с помощью самых прямых и практических из всех доступных средств. Для этого нужно лишь отдавать ему приказы в состоянии *убеждения*, или *веры*.

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

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

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

## **Вера наделяет мысль силой**

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

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

Верь в себя; вера – в бесконечном.

Прежде чем мы приступим, хотим напомнить вам следующее.

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

Вера – отправная точка накопления богатств!

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

Вера – единственный известный антидот для неудачи!

Вера – такой элемент, «химикат», который в сочетании с молитвой позволяет человеку вступить в прямой контакт с Высшим разумом.

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

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

## Господствующие мысли

Каждое из этих утверждений можно доказать!

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

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

Мы – это то, что мы думаем чаще всего.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## Формула уверенности в себе

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

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

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

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

**Пятое.** Я точно знаю, что невозможно сохранить богатство или высокое положение, если они не опираются на истину и справедливость. Я не совершу никаких поступков, которые не пойдут на пользу тем, кого они могут коснуться. Я добьюсь успеха, притягивая к себе силы, которые хочу использовать, и людей, которые смогут мне помочь. Своей готовностью служить другим я вселю в сердца людей желание служить мне. Я буду уничтожать ненависть, зависть, ревность, эгоизм и цинизм, развивая в себе любовь ко всему человечеству, потому что я точно знаю, что негативное

отношение к другим людям никогда не принесет мне успеха. Другие люди поверят в меня, потому что я буду верить в них и в себя.

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

## **Закон самовнушения**

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

В этих словах содержится глубокая истина.

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

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

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

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

Электричество движет промышленные механизмы. При конструктивном использовании – это мощная и полезная сила. Но при использовании неправильном то же электричество может лишить жизни.

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

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

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

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

*Если вам показалось: проигран бой,*

*Значит, так оно, в общем, и есть.  
Если кто не уверен в самом себе,  
Синяков ему не перечестъ.  
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 чудака на вопрос: «Я смогу?»  
Отвечает уверенно: «Да!»*

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

## **Великая сила любви**

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

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

Авраам Линкольн терпел неудачу за неудачей – до сорока лет. Он был мистером Никто из Ниоткуда, пока в его жизни не произошло удивительное событие. Это событие разбудило гений, дремлющий в его сердце и разуме. И мир получил воистину великого человека. Это событие было окрашено эмоциями скорби и *любви*. Оно связано с Анной Ратледж – единственной женщиной, которую Линкольн по-настоящему любил.

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

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

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

*Он обрел силу, постигнув принцип веры.* И он сумел вселить эту веру в разумы двухсот миллионов человек.

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

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

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

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

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

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

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

Если вы принадлежите к числу людей, которые задумываются над тем, как делаются огромные состояния, то история создания этой сталелитейной корпорации станет для вас откровением. Если у вас еще остались какие-то сомнения в том, что люди могут *думать и богатеть*, эта история окончательно их развеет, потому что в ней вы увидите пример использования большей части из тех тринадцати принципов, которые описаны в этой книге.

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

### **Речь на миллиард долларов**

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

Дж. Эдвард Симмонс и Чарльз Стюарт Смит, испытывая глубочайшую благодарность к Чарльзу М. Швабу, гостеприимно принимавшему их во время недавней поездки в Питтсбург, устроили этот ужин, чтобы познакомить тридцативосьмилетнего металлурга со сливками банковского сообщества. Но они не рассчитывали, что тот устроит настоящую конференцию. Они предупреждали Шваба, что нью-йоркские банкиры не слишком любят слушать речи. Если

он не хочет наскучить Стиллменам, Гарриманам и Вандербильтам, то следует ограничиться короткой речью на пятнадцать-двадцать минут.

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

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

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

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.