

ДУМАЙ И БОГАТЕЙ!

Олег
Серапионов

ШКОЛА Наполеона ХИЛЛА

13

шагов
к богатству



Олег Серапионов
Школа Наполеона Хилла. 13 шагов к богатству
Серия «Думай и богатей»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6037804

Олег Серапионов. Школа Наполеона Хилла. 13 шагов к богатству: АСТ; Москва; 2011

ISBN 978-5-17-068948-4, 978-5-226-02926-4

Аннотация

Наша книга адресована всем тем, кто собирается в ближайшее время реально разбогатеть, следуя советам выдающегося специалиста современности Наполеона Хилла. Книги доктора Хилла по могли миллионам читателей преодолеть бедность и обрести благосостояние, заложить основы успешного бизнеса, счастливого финансового будущего. Наша книга наполнит мудрость теории Наполеона Хилла современной практикой – упражнениями, медитациями, аффирмациями, психологическими техниками – и, таким образом, поможет вам сделать уверенные шаги вперед на пути к настоящему богатству. Возможно, у вас нет времени или средств, чтобы купить и прочесть все работы Наполеона Хилла, но у вас теперь есть эта книга – она раскроет для вас главные секреты персонального успеха, счастья и благополучия.

Содержание

Введение	5
На чем основан этот практикум	6
Первый шаг к Богатству: Желание	7
Ваше желание может и должно стать реальностью!	10
Пусть ваше желание станет жгучим!	12
Энергия мысли: наполняйте себя созидательными мыслями и избавляйтесь от разрушительных	14
Определите точную сумму, сроки и план ее получения. Деньги любят определенность и осознанность!	16
Вернитесь к детской Мечте	19
Второй шаг к Богатству: Вера	20
Как действует вера?	21
Убедите свое подсознание в мощи веры	23
То, о чем мы мечтаем, уже существует	24
Соедините веру с чувством	25
Формула Уверенности в себе от Наполеона Хилла	26
Третий шаг к Богатству: Самовнушение	28
Заключите договор с самим собой	29
Какие мысли владеют вами?	30
Очистите ваш сад от сорняков	33
Как научиться контролировать мысли	34
Отдайте приказ подсознанию	36
Правила составления аффирмаций	37
Как правильно читать утверждение	39
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Олег Серапионов

Школа Наполеона Хилла

13 шагов к богатству

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Введение

Наполеон Хилл всю свою жизнь посвятил тому, чтобы раскрыть «тайну богатства». Он тщательно исследовал истории жизней сотен успешных людей и раскрыл тайну их замечательных достижений. На основании их историй Наполеон Хилл попытался вывести общий закон, позволяющий людям добиваться финансового благополучия. И этот закон был открыт, и лег в основу «философии успеха», которую исповедовал Хилл и его последователи.

Всякий, кто впервые берет в руки книги Хилла, переживает «внутренний скачок»: сознание начинает работать на другом уровне. Мысль, что добиться успеха может абсолютно любой человек, – мощнейший стимул для начала новой, богатой и свободной жизни. Многие и начинают... но дальше чтения мотивационной литературы дело, как правило, не идет. Люди скупают книги – того же Хилла – изучают их, как будто ищут «секретный компонент», который является ключом ко всей этой системе. Ищут – но не находят. И тогда человека, решившего начать свой путь к богатству, постигает разочарование: выходит, «философия успеха» не работает? И нельзя просто «думать и богатеть»? Быть может, на этом можно было бы и остановиться, если бы не одно «но». Слишком многие известные люди уверяют, что именно книга Наполеона Хилла «Думай и богатей!» помогла им добиться жизненных высот. Свидетельству такого количества знаменитостей нельзя не поверить. Значит, помимо философии успеха они использовали еще кое-что. А именно: практическое применение принципов «Думай и богатей!».

Практика – вот тот «секретный компонент», которого не хватает в книге Наполеона Хилла. Сложно сказать, почему доктор Хилл не дополнил свою книгу практическими упражнениями. Быть может, он просто не хотел увеличивать объем: вместе с практикумом книга «потолстела» бы вдвое. А может быть (и скорее всего), это было вроде домашнего задания читателю: сумеет ли он самостоятельно найти пути к воплощению философии успеха в жизнь?

Многие нашли, и сразу же начали на этом зарабатывать. Появилась развитая система бизнес-тренингов по системе Наполеона Хилла, где каждый желающий может освоить 13 шагов к богатству на практике. Но как выбрать правильный тренинг? Как не ошибиться, не прогадать – ведь профессиональных тренеров на самом деле крайне мало. Да и стоит это весьма недешево, и времени отнимает массу. А ведь Наполеон Хилл мечтал сделать свою философию максимально доступной!

Данное пособие и призвано решить эту задачу. Эта книга – для тех, кто решил строить свой путь к успеху на основании философии «Думай и богатей!», но не знает, с чего начать, и как это воплотить практически. Эта книга для тех, кто хочет пройти все 13 шагов к богатству самостоятельно.

Можете рассматривать данный практикум как приложение к книге Наполеона Хилла. Это действительно практикум: в книге содержатся 105 практических упражнений, которые помогут вам самостоятельно освоить 13 шагов к богатству.

На чем основан этот практикум

Основой своей философии Наполеон Хилл считал работу с сознанием при помощи самовнушения. Ни один шаг философии «Думай и богатей!» не обходится без самовнушения. Поэтому данный практикум содержит так много упражнений на самовнушение. Самовнушение, или аутотренинг – это повторение определенных мыслей-утверждений (иначе – аффирмаций), которые проговариваются вслух в определенном состоянии духа. Здесь вы найдете множество положительных аффирмаций, направленных на развитие необходимых внутренних качеств: решимости, уверенности в себе, веры и т. д. Кроме того, практикум включает в себя интеллектуальный и физический тренинг, охватывая, таким образом, все аспекты человеческого существа.

Эта книга шаг за шагом будет вести вас к богатству и процветанию. Она написана специально для того, чтобы вы могли отработать идеи Наполеона Хилла на практике и получить ключ к финансовой свободе.

**ЕДИНСТВЕННЫЕ РЕАЛЬНО СУЩЕСТВУЮЩИЕ ГРАНИЦЫ –
ТЕ, КОТОРЫЕ ЧЕЛОВЕК УСТАНАВЛИВАЕТ СЕБЕ САМ.**

Первый шаг к Богатству: Желание

Наполеон Хилл сравнивал желание с тем отправным пунктом, из которого начинается наше путешествие к заветной цели. Действительно, все, чего мы достигаем в жизни, приходит к нам лишь после того, как мы это пожелали. Между желанием и его осуществлением может пролегать немалый путь, но исходной точкой этого пути всегда будет ЖЕЛАНИЕ.

Каждый человек рано или поздно задает себе вопрос: «Почему в мире так мало богатых и так много бедных?» Каковы же самые распространенные ответы? «Потому что богатств на всех не хватает», «потому что богатым надо родиться», «потому что в мире нет справедливости: одни работают, а другие наслаждаются плодами их труда», «потому что это выгодно политическим силам», «потому что таков закон экономики». Но все это не более чем заблуждения! Единственно правильный ответ не связан ни с политикой, ни с экономикой, ни с тем, где, когда и в какой семье вы родились и в какой среде выросли. Для того чтобы стать богатым, вовсе необязательно иметь наследство или связи. Все, что необходимо – это ЖЕЛАНИЕ разбогатеть!

Возможно, многие сейчас усмехнулись: кто же не хочет разбогатеть? Но представьте себе, что действительно ХОТЯТ разбогатеть – единицы. А вот большинство людей НЕ ХОТЯТ быть богатыми. И первый признак НЕЖЕЛАНИЯ быть богатым – когда на вопрос, почему он до сих пор не разбогател, человек отвечает одним из вышеприведенных заблуждений.

ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ ДОБИТЬСЯ СВОЕГО является стартовой площадкой для взлета вашей мечты. Мечты, которая никогда не родится из равнодушия, лени и отсутствия амбиций.

Что же это за ЖЕЛАНИЕ, благодаря которому можно стать богатым? Наполеон Хилл характеризует это чувство как жгучее желание, то есть такое, которое сжигает человека изнутри. Внутреннее горение, которое одновременно служит и стимулом для достижения цели, и «топливом», дающим нам силы продолжать путь.

Увы, но такого рода желания довольно редки. Можно сказать, что за всю свою жизнь человек испытывает лишь пару-тройку подобных желаний. В основном же человечество занято бесплотными (и, как результат – бесплодными) мечтаниями. Заметьте: не желаниями, а мечтами. Когда человек начинает не мечтать, а хотеть, внутри него созревает эмоционально страстный образ желания, такой образ, который очень легко «воспламеняется» и становится тем самым жгучим желанием, которое способно сдвигать горы.

Человек Желающий твердо верит в то, что на свете возможно все. Человек Мечтающий даже не думает об осуществлении своей мечты, потому что его сознание отравлено убеждением, что мечта – это сказка, которая не имеет к реальности никакого отношения.

Одна из самых трагических ошибок человечества – дружба со словом «невозможно». Людям известны все законы, согласно которым что-то не будет работать. Им известны все вещи, которые НЕВОЗМОЖНО сделать. Эта книга написана для тех, кто ищет закон, согласно которому ВСЕ ВОЗМОЖНО.

Таким образом, прежде чем научиться желать, надо разобраться с мечтаниями. Мечта – это прекрасно. Мечта развивает воображение, мечта формирует наши духовные потребности... В конце концов, мечта – это необходимая часть нашего развития, она дает пищу воображению, учит нас раздвигать рамки повседневности. Но если вы действительно хотите,

чтобы мечта стала реальностью – желайте! Мечта подчинится вашей энергии желания! Помните, нет ничего невозможного. Надо только перестать мечтать и начать хотеть.

Много лет назад я купил замечательный словарь. И первое, что я сделал, открыв его, – аккуратно удалил страничку со словом «невозможно». Это кажется глупым? Тем не менее, я считаю, что и вам стоит сделать то же самое.

Это просто лишь на первый взгляд. В действительности, когда начнете наблюдать за своими мыслями, поймете, что желаний у вас по-прежнему мало. Вместо того, чтобы начать желать, вы то и дело возвращаетесь к привычным для вас мечтаниям. Чтобы вам было легче избавиться от них, каждый день выполняйте следующее упражнение.

Упражнение 1 **Лист Желаний**

На чистом листе бумаги в столбик запишите все, о чем вы любите пометчать. Не нужно описывать ваши мечтания подробно, достаточно одной фразы, например: «Я мечтаю о загородном доме с зимним садом и бассейном». Хорошенько подумайте, что это – Желание или мечтание? Если затрудняетесь с ответом, попробуйте представить свою жизнь – при сохранении тех же условий, в которых вы находитесь сейчас —

- 1) Через год.
- 2) Через пять лет.
- 3) Через десять лет.

На каком из этих этапов у вас может появиться дом с зимним садом и бассейном? Если ваш ответ – «ни на каком», это – мечтание. Поставьте пометку «–» (минус) напротив фразы, в которой оно выражено.

Если же вы почувствуете, что, допустим, лет через пять сможете приобрести участок под дом, а через десять лет строительство уже будет подходить к концу – значит, речь идет о желании, которое очень скоро может начать воплощаться в жизнь. Поставьте пометку «+» напротив него.

Вот как будет выглядеть ваш «лист мечтаний»:

1.	Я	мечтаю	о
			– (–).
2.	Я	мечтаю	о
			– (–).
3.	Я	мечтаю	о
			– (+).
4.	Я	мечтаю	о
			– (–).
5.	Я	мечтаю	о
			– (+).

Теперь перепишите этот список, только выкиньте из него все пометки с минусами. Оставьте лишь плюсы. Это – те желания, с которыми вы уже можете начинать работать.

Еще одно отличие желания от мечты заключается в том, что мечты отнимают силы, а Желание – придает. Как только вы отбросите мечтания и станете думать о Желании, сразу

почувствуете, что у вас есть силы для его осуществления. И с каждым днем эти силы будут прибавляться.

Ваше желание может и должно стать реальностью!

Признак любого желания – чувство того, что оно может стать реальностью. И это чувство отнюдь не иллюзорно. Оно появляется у нас оттого, что в окружающей нас реальной жизни мы видим возможности, из которых это желание может вырасти. Наполеон Хилл писал: «Желание – семя реальности», имея в виду, что вся существующая реальность появилась благодаря чьим-то желаниям.

Но с такой же уверенностью можно утверждать, что в уже существующей реальности есть семена желания. Нужно лишь уметь их замечать. А чтобы замечать эти «семена», надо быть очень внимательным к действительности. Самые успешные люди на земле – это люди, сильнейшим образом укорененные в реальной жизни, полностью погруженные в нее. Только не путайте реальность с бытом! Бедняк, чьи мысли заняты лишь тем, как прокормить семью, вовсе не погружен в реальность. Он просто замучен бытом, и единственное его желание – как можно дальше бежать от реальности.

Быть погруженным в реальность означает, прежде всего, любить жизнь во всех ее проявлениях. Это значит – жаждать познать все ее секреты, малые и большие, это значит – наслаждаться каждым моментом бытия. Разве тот, кто едва сводит концы с концами, наслаждается этим? Никогда в жизни! Невозможно получать удовольствие от быта: от него можно лишь спастись бегством. И это бегство – увы! – чаще всего выражается в банальном алкоголизме и отсутствии каких бы то ни было желаний.

Человек желания любит, а значит, знает о реальности то, что не знает человек без желания!

Великий тезка Наполеона Хилла – Наполеон Бонапарт – был человеком, который знал, что реальность открывает свои возможности тем, кто страстно хочет добиться своего. Он желал завоевать весь мир – но при этом знал в лицо каждого из своих солдат и был прекрасно осведомлен о семейном положении, образовании, вкусах и предпочтениях своих подчиненных. Он был в курсе всех тонкостей европейской политики, видел слабые и сильные стороны противника. Великолепное знание реальности давало ему надежду и силы для осуществления своих поистине фантастических планов. А что же погубило Наполеона? – незнание реальности! В начале русской кампании Наполеон не учитывал ни природно-климатических условий России, ни действительного состояния русской армии, ни, тем более, того особого духа бесстрашия и самоотверженности, который присущ русскому человеку.

Теперь вы понимаете, насколько это важно – быть в тесной связи с реальной жизнью? И если вы взяли в руки эту книгу (что говорит о том, что ваше финансовое положение оставляет желать лучшего), значит, вы не очень-то интересуетесь тем, что происходит вокруг вас. Человеку, укорененному в реальности, не нужны руководства: сама жизнь подсказывает ему, как надо действовать, чтобы добиться желаемого.

Упражнение 2

Укоренение в реальности

Для выполнения этой практики вам не нужно совершать никаких специальных усилий. Все, что вам необходимо – быть внимательным к той обстановке, в которой вы сейчас нахо-

дитесь, и к тому, что вы в данный момент делаете. В эзотерических традициях это называется «быть здесь и сейчас».

Практика эта и проста, и сложна одновременно. Простота ее состоит в том, что она не требует никаких дополнительных затрат сил и времени. Вы просто делаете то, что делаете – но с максимальным вниманием и старательностью. Сложность в том, что для того, чтобы удерживать внимание и стараться сделать дело как можно лучше, нужно постоянное усилие. Но лишь в самом начале! Эту практику можно сравнить с катанием на велосипеде. Когда велосипедист только раскатывается, ему приходится прилагать усилия, чтобы крутить педали и выстраивать дыхание в соответствии с ритмом движений ног. Когда же появляется накат, то все получается автоматически, и велосипедисту уже не надо прикладывать никаких специальных усилий.

Чтобы вам было понятно, как выполнять эту практику, понаблюдайте за собой прямо сейчас. В данный момент вы заняты тем, что читаете эту книгу. Как вы это делаете, в какой позе? Вы сидите или лежите? (Если лежите, то сядьте: это важно. Лежа можно читать лишь художественную литературу. Мотивационные книги, тем более, практикумы, нужно читать в такой позе, из которой вы можете моментально начать действовать.) Как вы сидите? Опираетесь на спинку стула, сутулитесь? Если да, то выпрямитесь, опустите плечи, приподнимите подбородок! Почувствовали, как тело начало отвечать на эти движения? Как появилась энергия к действию? А теперь постарайтесь как можно дольше удерживать эту позу и одновременно с этим читать и вникать в прочитанное. Возьмите карандаш и отмечайте те места в тексте, на которых ваша поза изменится, осанка ослабнет, и вам захочется устроиться поудобнее. Выпрямитесь и снова следите за собой. Будьте уверены: надолго вас не хватит. В первый раз на это уйдет уйма сил. Как только почувствуете себя обессиленным – отложите книгу и отдохните. Можете заняться чем-либо другим (например, помыть посуду или погулять), или же просто немного полежать. Но даже отдыхая, нужно наблюдать за собой и окружающим пространством! В положении лежа постарайтесь ощутить все точки, которыми ваше тело соприкасается с диваном. Услышьте все звуки, которые звучат в окружающем пространстве. Следите за ритмом дыхания, постарайтесь уловить биение сердца. Наблюдайте за собой до тех пор, пока практика укоренения в реальности не станет неотъемлемой частью вашей жизни. Вы увидите, как все ваши дела начнут делаться будто сами собой.

В практике укоренения в реальности очень важен самоконтроль. Карандашные отметки на полях книги – и есть такой самоконтроль (при чтении). Если вы занимаетесь чем-либо другим, и вдруг заметили, что ваши мысли унеслись далеко, а свое дело вы делаете спустя рукава, – ущипните себя побольнее. Пусть щипки выполняют роль «заметок на полях»! Поначалу вам придется щипать себя довольно часто, но со временем частота щипков будет сокращаться.

Пусть ваше желание станет жгучим!

Лишь мечта, которая стала навязчивой идеей, иными словами, которая стала ЖЕЛАНИЕМ – может воплотиться в жизнь. ЖЕЛАТЬ – означает держать в уме определенную цель, планировать действия по ее достижению, и стоять на своем до тех пор, пока ЖЕЛАНИЕ не станет РЕАЛЬНОСТЬЮ.

Только теперь, когда вы научились отбрасывать мечтания и стали погружаться в реальность, можно начинать разговор о ЖЕЛАНИИ. Если вы умеете ЖЕЛАТЬ, то можете смело отложить эту книгу: вы своего добьетесь и без нее.

Но большинство людей ЖЕЛАТЬ не умеют. Для них желание это нечто, чего хотелось бы, но, в принципе, можно прожить и без этого «нечто».

ЖЕЛАТЬ по-настоящему означает – не мыслить себе жизни без того, что вы желаете.

Человек – удивительное существо. Он способен выживать в любых условиях. Для поддержания жизни ему требуется невероятно мало. Индийские йогины способны годами обходиться без еды и питья. И хотя для рядового человека это невозможно, все же в человеческой природе заложена эта способность жить на минимуме. Эта способность дает отличные шансы на выживание, но она же и тормозит развитие, охлаждая наши желания. Желая чего-либо, человек может (сознательно или бессознательно) отказываться от реализации желания именно потому, что он «и так проживет». И часто единственная возможность осуществить это желание – отрезать себе всяческие пути к отступлению.

Некий полководец оказался перед необходимостью принятия решения – но такого, которое гарантировало бы успех в предстоящем сражении. От этой битвы зависел исход войны, и проиграть ее было никак нельзя. Ситуацию осложняло то, что на стороне противника стояла армия, вдвое превышающая его собственную. Тогда полководец сделал следующее. Он приказал своим солдатам погрузиться на корабли и после заката переправил всю армию на противоположный берег, где находился стан противника. Затем он велел собрать все суда в одном месте и поджечь. Когда огонь охватил их, военачальник обратился к своей армии со словами: «У нас больше нет кораблей: их поглотил огонь. Это значит: если мы проиграем, то не уйдем отсюда живыми, потому что нам не на чем отступать. Победа или смерть – другого выбора у нас нет». Они победили.

Тот, кто хочет уметь побеждать, должен научиться сжигать свои корабли и отрезать все пути к отступлению. Только таким образом можно достичь того состояния, которое называется ВОЛЕЙ К ПОБЕДЕ. Теперь вам должно быть понятно, о каком ЖЕЛАНИИ идет речь – о том, что сродни инстинкту выживания. Именно такое ЖЕЛАНИЕ и есть основа любого успеха.

Как это осуществить практически?

Например, вы мечтаете о другой работе. Более высокооплачиваемой или более интересной. И, в принципе, могли бы эту работу получить.... Но ваша нынешняя работа – это гарантированный кусок хлеба, а чтобы получить работу вашей мечты, надо предпринять множество шагов, да и то не факт, что вы ее получите. В общем, рисковать вы готовы, но зачем – ведь вы «проживете и так». «Может быть, когда-нибудь...» – говорите вы себе, в глубине души прекрасно понимая, что это «когда-нибудь» не наступит никогда.

Не ждите подходящего момента —

он может никогда не наступить!

Если вы действительно хотите изменить свою жизнь и получить работу, о которой мечтаете, – вам нужно, подобно тому древнему полководцу, сжечь свои корабли и отрезать все возможные пути к отступлению. Например, написать заявление об уходе! А пока вы будете отрабатывать положенный по законодательству двухнедельный срок – ищите работу, связанную с вашей мечтой. Любую! Даже самую низкооплачиваемую и не престижную. На данном этапе это даже хорошо, потому, что неудовлетворенность тем местом, которое вы занимаете, – мощнейший стимул для движения вперед.

Вам этот способ кажется довольно жестким? Пусть так; но именно это и означает «сжигать корабли». Поймите, что добиться своего вы сможете лишь при таких условиях, в которых у вас просто не будет иного выбора, кроме как начать реализовывать свою мечту.

Упражнение 3

Отрезаем пути к отступлению

Лишь немногие способны принимать решения, которые круто изменяют их жизнь. Такие люди уже обладают волей к победе. Если вы не входите в их число, эта практика поможет вам «накачать мускулы воли». Смысл ее заключается в том, что вам надо будет «отрезать пути к отступлению» там, где не нужно обладать огромной смелостью и решительностью. Например: вы давно мечтаете сменить обстановку в доме, но все как-то не собраться с силами и средствами... Выкиньте старую мебель, в идеале – не оставляйте дома ничего, даже стульев. Вы будете поражены тем, насколько это вас «встряхнет» и заставит сразу собраться с силами. А средства на новую обстановку появятся сами собой.

Начинать можно необязательно с мебели. Это может быть любой предмет, о котором вы мечтали, но до сих пор не могли позволить себе: новые кроссовки (срочно выбрасывайте старые!), породистая собака (встаньте в клубе в очередь на щенка и внесите залог!), новый автомобиль (дайте объявление о продаже того, который у вас есть сейчас)... Подумайте над тем, чего вам хочется, и сами себе создайте ситуацию, когда у вас не будет иного выхода, кроме как добиться желаемого.

«Накачав» таким образом «мускулы воли», вы очень скоро будете готовы к осуществлению самых грандиозных планов.

Энергия мысли: наполняйте себя созидательными мыслями и избавляйтесь от разрушительных

Энергия, которой наполнена Вселенная, одинаково подвластна как разрушительным, так и созидательным мыслям. И потому все наши мысли о бедности и страданиях на самом деле будут притягивать бедность и страдание, а мысли об успехе и богатстве принесут нам и успех, и богатство.

Вы уже научились отбрасывать мечтания и уделять внимание Мечте. Теперь вам нужно научиться отбрасывать мысли о бедности и уделять внимание мыслям о богатстве. Как и все методики Наполеона Хилла, эта практика очень проста, но все же в ней есть свои подводные камни.

Думать о богатстве можно по-разному. Кто из бедняков не думает о богатстве? Но при этом мало кто из них действительно становится богатым. Вопрос в том, как думать. Если вы думаете о чужих миллионах, то на самом деле вы думаете о том, что у вас их нет. И, разумеется, у вас их никогда и не будет – потому что вы сами себе надумали это.

Думать о богатстве, значит сосредоточиться на том, ЧТО У ВАС ЕСТЬ. Даже если есть совсем немного. Но думать об этом нужно не в негативном, а в позитивном ключе. Поможет вам в этом следующая практика.

Упражнение 4

Мыслить позитивно

Если вы купили эту книгу, значит, все-таки какой-то доход у вас есть. Подумайте об этих своих средствах. Только не раздражайтесь и не расстраивайтесь, не начинайте, как всегда, думать, что вам их постоянно не хватает, что цены растут, а доходы падают... Подумайте о своих деньгах с теплотой и благодарностью. Возьмите их в руки, погладьте. Любую сумму, какой располагаете в данный момент. Посмотрите на заработанные вами деньги. Они у вас есть – и вы сыты, одеты, обуты, у вас есть крыша над головой и возможность мечтать о большем. Действительно, если бы у вас не было этих денег, что тогда? Вам бы пришлось думать не о великих свершениях, а о ежедневном куске хлеба. Поблагодарите Вселенную за то, что Она дала вам возможность заработать эти деньги.

Когда вместо чувства досады у вас появится хотя бы намек на благодарность, представляйте себе, что к этим деньгам прибавилось еще немного. Пожелайте этого от всей души. Скажите вслух:

Я способен (способна) заработать больше, намного больше, чем то, что у меня есть сейчас. И я благодарен(на) Вселенной за эту возможность. Я обязательно реализую эту возможность.

Повторяйте эту практику каждый день.

Вселенная, в которой совершает свой путь наша маленькая планета, является самостоятельной формой энергии. И эта энергия ПРИСПОСАБЛИВАЕТСЯ к природе тех мыслей, которые мы держим в головах. Мы действительно МОЖЕМ ВЛИЯТЬ на происходящие вокруг нас физические процессы и претворять наши мысли в материю.

Когда вы начнете думать о богатстве позитивно, деньги сами начнут приходить к вам. И это не имеет никакого отношения к магии или волшебству. Это – объективный закон Вселенной. Закон, согласно которому подобное тянется к подобному. Если вы будете думать о СВОИХ ДЕНЬГАХ, сколько бы их ни было – их станет больше.

Вселенная дает людям то, о чем они думают. Миллионы бедняков помогают богатеть кучке богатых – но вовсе не тем, что работают на них. А тем, что думают о ЧУЖОМ БОГАТСТВЕ! Миллионы мыслей о том, как хорошо живется КОМУ-ТО ДРУГОМУ, складываясь в огромную волну энергии, делают так, что КТО-ТО ДРУГОЙ действительно живет все ЛУЧШЕ и ЛУЧШЕ!

Теперь, когда вы об этом знаете, неужели вы позволите себе думать о том, как богаты другие и как бедны вы?

...прежде чем мы сможем скопить богатство, мы должны «намагнитить» свой ум мыслями о богатстве, а эти мысли никогда не придут без ЖЕЛАНИЯ. Мы должны сознательно ЖЕЛАТЬ богатства, и тогда это ЖЕЛАНИЕ заставит нас рождать идеи и строить планы относительно того, как получить то, что мы хотим.

Определите точную сумму, сроки и план ее получения. Деньги любят определенность и осознанность!

Желание – отправная точка к заветной цели. Это тот порт, из которого отправляется корабль вашей мечты. Но чтобы достичь нужной пристани, необходимо знать, куда вы плывете, какие острова и гавани вам нужно пройти, прежде чем вы доберетесь до места назначения. Иными словами, вам нужна «карта плавания». Как составить эту «карту»? В своей книге Наполеон Хилл предлагает шесть практических шагов, каждый из которых мы подробно разберем в нашем практикуме.

***Первое.* Определите для себя точную сумму денег, которую вы бы хотели иметь. Недостаточно просто сказать себе: «Я хочу много денег». Деньги любят счет – и это не слова, а реальность. Вы должны знать точную цифру, вплоть до цента.**

Многие люди совершают ошибку, придумывая для себя нереальную сумму. Причем нереальная не означает большая. Она может быть совсем небольшой и вполне достижимой, но она будет не реальной, то есть не привязанной к реальной жизни. Написав число, спросите себя – почему именно эта сумма? Только потому, что она вам нравится? Но в таком случае, она так и останется для вас чем-то призрачным и недостижимым. Реальная сумма – та, которая вам **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НУЖНА**. Например, вам необходимо заплатить долг по кредиту, оплатить учебу, снять квартиру и т. д. Если речь идет не о единовременной сумме, а о периодической – то есть такой, которую вы хотели бы получать в неделю или месяц, то вы должны знать, на что потратите ее, а какую часть положите в банк.

Деньги любят осознанность. Представьте себе, что у вас неожиданно оказалась в руках большая сумма денег – именно такая, которую вы всегда мечтали иметь. Так вот: если вы точно не будете знать, как ее потратить, эти деньги уйдут по мелочам, вы даже не успеете заметить, как из кошелька исчезнет последний цент.

Вот и ваши воображаемые деньги должны быть четко распределены: на что конкретно какая сумма пойдет.

***Второе.* Решите для себя, какую цену (время, труд и т. д.) вы готовы заплатить за ту сумму денег, которую хотите иметь. (Помните: нет такой вещи, как «кое-что неизвестно для чего».)**

Решите для себя, что вы можете дать взамен этих денег. Это может быть необязательно работа: учеба также может стать той ценой, которую вы заплатите за желаемое количество денег. Допустим, вы всю жизнь мечтали стать продюсером, а выучились на инженера. Так начинайте переучиваться! Выделите время для учебы, и, к примеру 4 часа в день, посвящайте изучению продюсерского мастерства. Читайте книги, интервью, посещайте концерты и кинопоказы – но не для развлечения, а для того, чтобы увидеть и проанализировать продюсерскую работу.

Ваша «цена» необязательно должна быть из той области, откуда вы ожидаете прихода денег. Вы можете, например, стать волонтером и в свободное время работать в благотворительной организации, или же ухаживать за деревьями в общественном саду. Главное – отдавать. Вы ожидаете получить кое-что от мира, так отдайте этому миру свои силы и время!

***Третье.* Определите сроки с точностью до одного дня. Сколько времени вы даете себе на то, чтобы заработать желаемое количество денег?**

Это очень важный пункт. Если вы не установите себе срок для получения желаемой суммы, эти деньги могут никогда к вам не прийти. Как выбрать дату? Лучше всего, если на этот день придется какое-нибудь важное событие или праздник – например, ваша свадьба, Новый год, день рождения. Срок платежа кредита или последний день, когда можно внести плату за учебу – тоже отличный выбор. Это будет дополнительным стимулом для того, чтобы вы не предавались бесплодным мечтаниям, а работали над достижением желаемого.

Четвертое. Составьте четкий план по достижению своей цели, и, как только будете готовы, начинайте выполнять его шаг за шагом.

План действий нужно обязательно записать. Заведите себе бумажный дневник (непреренно бумажный, а не электронный, чтобы его можно было носить с собой), и постоянно сверяйтесь с тем, как выполняется ваш план. Он должен выглядеть так:

Мой план действия по достижению _____

1. _____
2. _____
3. _____...

Этот план может включать в себя: учебу, встречи с нужными людьми, выполнение поручений, работу с документами, консультации и т. д.

Напротив каждого пункта непременно должны быть указаны сроки. План без сроков – пустое прожектерство. Как только какой-то пункт плана будет выполнен, ставьте напротив него пометку «сделано», и дату. Укладываетесь ли вы в план? Если нет, то почему? Анализируйте каждый шаг и корректируйте свой план.

Пятое. Все вышеизложенные пункты должны быть выражены одной фразой, записанной на бумаге. В этой фразе должны быть: 1) цифра – количество денег, которое вы хотите иметь, 2) срок, который вы даете себе для их получения, 3) план, благодаря которому вы намереваетесь достичь этого.

Если вы выполнили предыдущие четыре пункта, то справиться с пятым вам не составит труда. Допустим, вы мечтаете о карьере продюсера. В этом случае ваше утверждение будет звучать примерно так:

Я намерен заработать 100 тысяч долларов к 1 января 2012 года; взамен этих денег я буду посвящать 4 часа ежедневно овладению продюсерским мастерством и непрестанно следовать плану действия, который заключается в следующих пунктах:

1. _____
2. _____
3. _____

Шестое. Прочитывайте эту фразу вслух дважды в день: когда встаете с постели утром, и когда ложитесь спать вечером. ЧИТАЯ, ВЫ ДОЛЖНЫ ПРЕДСТАВЛЯТЬ, ЧУВСТВОВАТЬ И ВЕРИТЬ, ЧТО ВЫ УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ ЭТИМИ ДЕНЬГАМИ.

Этот шаг может показаться самым сложным из всех, но на самом деле он проще остальных. Многим из вас может казаться невозможным «ощутить себя богатым человеком» прежде, чем это случится в реальности. Однако если вы будете постоянно наблюдать

за собой и окружающим миром (то есть выполнять практику укоренения в реальности), вы будете буквально излучать уверенность в том, что ваша мечта уже у вас в руках.

Природа использует свой, неведомый нам, странный и мощный метод «ментальной химии», превращающий мечту в действительность. Для этого ей требуется только импульс СИЛЬНОГО ЖЕЛАНИЯ – такого, для которого не существует слова «невозможно», такого, которое не верит в реальность и бесповоротность любого несчастья.

Вернитесь к детской Мечте

В начале главы мы с вами говорили о том, что мечты взрослого человека, как правило, бесплодны, потому что в них нет импульса Желания. Но вспомните свои детские мечты – они были не таковы. Они были наполнены желанием и верой в то, что любая мечта осуществима. В детстве все люди мечтают именно таким образом, но, повзрослев, многие перестают мечтать так, как они это делали в детстве: мечтать и хотеть, чтобы мечта сбылась. Это происходит из-за страха перед Желанием. У кого-то этот страх вызван тем, что Мечта может не сбыться, а кто-то, наоборот, боится осуществления своей Мечты. Так или иначе, но страх детской Мечты возводит высокую стену между нами и Успехом. Чтобы победить этот страх, вам нужно вспомнить, с какой смелостью вы мечтали в детстве. Для этого предлагаем вам следующую практику.

Упражнение 5

Приготовьте свой дневник и ручку. Сядьте поудобнее, расслабьтесь. Закройте глаза. Дышите ровно. Представьте себе, что вы вновь перенеслись в детство. Вспомните, как вы мечтали – не думая о том, как, когда и где может осуществиться ваша мечта. Постарайтесь вновь ощутить то состояние свободы, с какой дети мечтают о самых невероятных вещах. Вспомните три свои детские мечты, о которых вы никогда никому не рассказывали. Откройте глаза и запишите их в дневник.

В детстве я мечтал о:

1. _____
2. _____
3. _____

А теперь, не теряя этого ощущения свободы мечты, помечтайте о чем-нибудь невозможным, чего бы вам хотелось теперь, во взрослом состоянии. Пусть это будет совсем немыслимая, волшебная мечта (например, вы можете помечтать научиться читать мысли или менять цвет глаз по своему настроению). Не нужно оценивать эти мечты, не нужно прикидывать, возможно это, или нет. В мире возможно все! Вам важно – открыть в себе дыхание мечты, разбудить свою детскую смелость и даже безрассудность. Придумайте три невероятные мечты и запишите их.

Сейчас я мечтаю о:

1. _____
2. _____
3. _____

Повторяйте эту практику каждое утро.

Второй шаг к Богатству: Вера Средство влияния на подсознательное

Основным фактором, определяющим нашу жизнь, Наполеон Хилл считал ВЕРУ. Он писал:

Вера – главный инженер человеческой души, главный химик сознания. Когда она смешивается с вибрацией мысли, в подсознании тут же начинаются процессы, которые передают энергию ВЕРЫ и мысли на уровень духа, а оттуда этот импульс уходит к высшим сферам, в область Божественного Провидения – точно так, как это происходит в случае молитвы.

Говорят, что у каждого человека есть свой «потолок» достижений. Так и есть, если принять во внимание тот факт, что этот «потолок» человек устанавливает себе сам. Этот «потолок» – то, во что он верит. Люди большой (или положительной) веры добиваются в жизни больших высот, люди малой (или отрицательной) веры всю жизнь довольствуются малым.

Миллионы людей во всем мире ВЕРЯТ в то, что они обречены на то, чтобы владеть жалкое существование, и не знать ничего, кроме нищеты, безработицы, болезней и лишений. Они ПОЛАГАЮТ, что у них нет никакой власти над судьбой. Они – создатели своих собственных неудач из-за той отрицательной ВЕРЫ, которая аккумулируется в их подсознании и воплощается в реальность.

Главная задача человека, желающего достичь успеха, заключается в том, чтобы поверить в этот успех. Однако поверить оказывается не так-то просто. Сказать себе «верю» – недостаточно. Вера – это особое состояние сознания (а вернее, подсознания), которое нельзя вызвать в себе мгновенно, одним усилием воли. Но это состояние можно создать, посылая в подсознание определенные сигналы.

Вера есть такое состояние сознания, которое может быть вызвано или создано при помощи положительных утверждений и повторения команд, адресованных подсознанию, иными словами – при помощи самовнушения. Повторение, самовнушение, подтверждение ваших намерений, адресованное вашему подсознанию – единственный метод достижения состояния Веры.

Как действует вера?

Упражнение 6

Часто в самом начале работы по методу «13 шагов» люди сталкиваются с непониманием, что такое вера. И это неудивительно: в наш прагматичный, скептический век мы настолько привыкли строить свою жизнь на том, что можно проверить, пощупать, подержать в руках, что само слово «вера» кажется нам детским и наивным. Многие люди всерьез утверждают, что они не верят ни во что. Тем не менее, вера – это основа существования любого человека. Хотите доказательств?

Даже если вы считаете себя убежденным атеистом, вы все равно во что-то верите, и прежде всего – в собственное безверие. Мир зиждется на вере. Без веры вы не смогли бы выжить. Когда-то давно вам сказали, что огонь обжигает. Разве для того, чтобы проверить это, вы сунули руку в огонь? Даже если так и произошло, в следующий раз, когда вас о чем-либо предостерегали, вы уже верили безоговорочно. Когда вы начинаете какое-нибудь дело, разве вы не верите в то, что сумеете закончить его? Хлебопек, замешивая тесто, верит, что из него выйдет хлеб. Строитель, закладывая фундамент, верит, что дом будет построен. Художник, нанося первый мазок на холст, верит, что картина получится. Даже всезнающий и всемогущий Бог, создавая человека, верил, что из Его творения получится что-то путное. Без такой веры на свете не было бы ничего: ни хлеба, ни домов, ни произведений искусства.

Все законы, все правила жизни заключены в какую-либо систему веры. Когда рушится эта система – рушатся и правила. Монархия была главенствующим политическим устройством в мире до тех пор, пока люди в нее верили. Как только вера в монархию дала трещину – запыхали костры революций.

Каждый из нас верит в тысячу разных вещей, которые нельзя проверить сию минуту. Ложась спать, мы верим, что проснемся утром. Вставая утром, мы верим, что доживем до вечера. Надевая обручальное кольцо своей избраннице, мы верим, что брак будет удачным (а иначе – зачем вообще жениться?). И, в конце концов, —

...каждый человек верит в то, что говорит он сам. При этом совершенно неважно, являются ли его слова правдой или ложью. Если мы будем повторять ложь достаточно долго, то, в конце концов, сами поверим в это. Мы не просто убедим себя в этом – мы действительно будем СЧИТАТЬ, что это правда. Мы то, что мы ДУМАЕМ. Мы состоим из МЫСЛЕЙ, которыми занят наш ум. Мыслей, которые мы преднамеренно помещаем в наше собственное сознание, и которые вызывают у нас те или иные чувства. Все это создает мотивацию, которая направляет нас и управляет любым нашим словом и делом.

Вера подобна цементу, скрепляющему всю нашу жизнь. Если наши доводы вас не убедили, можете проверить это с помощью следующего упражнения.

Выберите одно простое дело, которое вы совершаете ежедневно, и попытайтесь изменить его качество при помощи веры. Это делается очень легко. Например, вы просыпаетесь в 7:30, со звонком будильника. Ложась спать, говорите себе, что откроете глаза ровно за 5 минут до звонка. Проваливаясь в сон, держите в уме это время – 7:25, представляйте себе стрелки часов, рассвет, пение птиц за окном или шум утренних машин. В первое утро это может не сработать, но к концу недели вы будете просыпаться точно в 7:25. Если будете продолжать эту практику, будильник вам очень скоро станет не нужен. Кстати, к этому методу, сознательно или бессознательно, прибегают все люди, чья жизнь буквально расписана по минутам (а к такому типу людей принадлежат все, кто добился в жизни значимых высот).

Фраза-утверждение «Я проснусь ровно в 7:25» будет вашей аффирмацией. Аффирмации – это осознанные мысли, к которым человек возвращается вновь и вновь, чтобы заменить свои старые, негативные убеждения на новые и позитивные. Аффирмации действуют по принципу замещения. Когда вы повторяете их постоянно, они вытесняют из подсознания прежние убеждения и населяют его новыми мыслями.

Убедите свое подсознание в мощи веры

Упражнение 7

Если вам трудно избавиться от скепсиса по поводу самой идеи веры, вы можете убедить свое подсознание с помощью следующего упражнения. Оно рассчитано на неделю.

Прочитайте следующие ниже утверждения и используйте их в качестве аффирмаций. Выпишите эти утверждения себе в дневник. Ежедневно утром перечитывайте их и выбирайте одно, которое станет вашим девизом на текущий день. Чтобы выбранная вами фраза не была пустыми словами, в течение дня, когда выдастся свободная минутка, постарайтесь найти подтверждение этой фразе. Например, вы выбрали фразу № 1: *«Вера – стартовая площадка для накопления богатства!»*. Вспомните известные вам примеры того, как люди добивались богатства. Перечитайте историю Эдварда Барнса в книге Наполеона Хилла «Думай и богатей!». Поразмышляйте о ней, хорошенько представьте себе всех лиц – участников этой истории. Поставьте себя на место главного героя.

На следующий день точно так же «проработайте» другое утверждение. Эта практика займет у вас шесть дней. На седьмой день перечитайте все утверждения. Вы почувствуете, как каждое слово отзывается в вас уверенностью в том, что все это – истинная правда. Вы убедили свое подсознание в мощи веры. Теперь настала пора действовать!

УТВЕРЖДЕНИЯ-АФФИРМАЦИИ

ВЕРА – стартовая площадка для накопления богатства!

ВЕРА – основа всех «чудес» и всех тайн, которые не может объяснить никакая наука!

ВЕРА – единственное известное противоядие от НЕСЧАСТЬЯ!

ВЕРА – тот тайный элемент, волшебное «вещество», которое в соединении с молитвой позволяет человеку напрямую общаться с Богом.

ВЕРА – элемент, который «сгущает» вибрацию мысли и превращает ее в ее духовный, а затем и в физический эквивалент.

ВЕРА – единственный посредник, благодаря которому Высшая Сила помогает и действует на благо человека.

То, о чем мы мечтаем, уже существует

Упражнение 8

...представляйте себе, что вы УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ ВСЕМ ТЕМ, О ЧЕМ МЕЧТАЕТЕ. Подсознание всегда воплощает мысли в их физический эквивалент самыми прямыми и доступными путями. Любой приказ, который вы пошлете в подсознание, находясь в состоянии ВЕРЫ, будет выполнен незамедлительно.

Теперь вам нужно поверить в то, что ваши мечты уже существуют где-то во Вселенной! Ваша задача – убедить в этом свое подсознание, а оно покажет самый короткий путь к ним.

Запишите короткое утверждение, в котором будет говориться о том, что у вас уже есть то, о чем вы мечтаете. Например, ваша мечта – открыть собственную фирму по дизайну интерьеров. В этом случае ваше утверждение будет примерно таким:

Я владею фирмой по дизайну интерьеров.

Обратите внимание, как составлена эта фраза. В ней сказано не «я – владелец», а «я владею». Существительное «владелец» – пассивно, и для аффирмации не годится. А вот глагол «владею» – это активная форма, в которой уже заложено действие. Следите, чтобы ваши аффирмации были наполнены глаголами: «я строю», «я имею», «я разрабатываю», «я консультирую» и т. д.

Это утверждение – тот «скелет», на который вы теперь, при помощи воображения, будете «наращивать мясо». Недостаточно повторять это утверждение как мантру, нужно очень хорошо представлять себе, каково это – быть владельцем дизайнерской фирмы. Во-первых, придумайте название. Какой должна быть вывеска – большой и броской, дорогой, экстравагантной, стильной? Вообразите себе интерьер офиса, рабочие места, сотрудников, даже клиентов (что немаловажно). Продумайте все до мелочей. Каждое утро, отправляясь на свою обычную работу, представляйте себе, что вы едете в собственную фирму. Думайте о тех делах, которые вам предстоит «сделать» – быть может, попался трудный заказчик? или нужно отсмотреть образцы деревянных панелей? предстоит собеседование с новым дизайнером? Не ограничивайте свою фантазию: в своем воображении проводите переговоры, консультируйте, придумывайте интерьеры, руководите работой. Когда вы ПОВЕРИТЕ в то, что у вас есть своя фирма, подсознание само создаст благоприятные условия для того, чтобы вы смогли открыть свое дело.

Соедините веру с чувством

**СОЕДИНЯЯСЬ С ЛЮБЫМ ИЗ ЧУВСТВ, НАШИ МЫСЛИ
ОБРАЗУЮТ «МАГНИТНОЕ ПОЛЕ», КОТОРОЕ ПРИТЯГИВАЕТ
ПОДОБНЫЕ МЫСЛИ, ПРЕДМЕТЫ И ЯВЛЕНИЯ.**

Упражнение 9

Аффирмации действуют особенно эффективно, когда мы повторяем их в положительном эмоциональном состоянии. Нельзя повторять аффирмации, если вы подавлены, охвачены тоской, печалью, сомнением. Сначала нужно прогнать негативные эмоции, а вернее – заменить их на положительные. На первый взгляд, это может показаться сложным, но это совсем не так. Вызвать в себе позитивное чувство можно с помощью нескольких простых способов. Первый способ, который всегда с вами, – это воспоминания. Легче всего изменить настроение, погрузившись в воспоминания о приятных моментах. Также можно повысить состояние духа с помощью книги, кинофильма, музыки. Или же можно позвонить человеку, с которым вам всегда приятно общаться. Душевный разговор – прекрасное средство от тоски и сомнений.

Когда почувствуете, что ваше настроение поднялось, можете приступить к повторению аффирмаций.

Формула Уверенности в себе от Наполеона Хилла

Упражнение 10

Используйте эти утверждения в качестве аффирмаций, и тщательно проработайте каждое из них.

Первое. Я знаю, что способен достичь Главной Цели моей жизни, поэтому я буду **ТРЕБОВАТЬ** от себя постоянного, непрерывного выполнения плана по ее достижению, и я начинаю действовать прямо сейчас.

Разберите это утверждение следующим образом:

Главная Цель моей жизни заключается в _____

Мой долгосрочный план по достижению этой Цели состоит из:

1. _____
2. _____
3. _____

Мой долгосрочный план включает в себя ежедневный план, состоящий из:

1. _____
2. _____
3. _____

Я немедленно приступаю к выполнению ежедневного плана, и прямо сейчас я выполняю пункт №....

Второе. Я понимаю, что мысли, преобладающие в моем сознании, в конечном итоге воплотятся в физическую реальность посредством действий, которые я буду производить из-за того, что меня побуждают действовать эти самые мысли. Поэтому я буду тратить 30 минут ежедневно на размышления о человеке, которым я намереваюсь стать. Я буду представлять себе того человека, насыщая мыслеобраз энергией **ЖЕЛАНИЯ И ВЕРЫ**.

В течение десяти минут читайте это утверждение, несколько раз повторяя каждую фразу. Эти слова должны стать вашими, вы должны их внутренне принять так, будто они вышли из самых глубин вашего сердца. Чтобы это случилось, отметьте те слова, которые вас особенно «зацепили». Например, вы прочитали фразу, и внутри вас отозвалось слово «воплотятся». Поразмышляйте над тем, как это может произойти. Что такое воплощение? Какие примеры воплощений вы знаете? Если не можете вспомнить сразу, возьмите книгу Наполеона Хилла «Думай и богатей!» и найдите в ней историю Чарльза Шваба (см. главу 2, «Чудесный послеобеденный спич о миллиардах»).

Третье. Я знаю, что принцип самовнушения может способствовать достижению любой цели. Я постоянно буду держать в сознании мое **ЖЕЛАНИЕ**, и это, в конечном итоге, заставит меня искать практические пути для реализации этого желания. Поэтому я обязуюсь ежедневно посвящать десять минут развитию уверенности в себе.

Прочитайте фразу вслух. Вспомните, в чем заключается ваше **ЖЕЛАНИЕ**. Составьте утверждение-аффирмацию, в которой содержится суть вашего **ЖЕЛАНИЯ**. Вставьте аффирмацию в это утверждение Наполеона Хилла. Это будет выглядеть так:

Я постоянно буду держать в сознании мое ЖЕЛАНИЕ – которое заключается в том, что _____ – , и это, в конечном итоге, заставит меня искать практические пути для реализации этого желания.

Теперь попытайтесь представить тот счастливый миг, когда ваше ЖЕЛАНИЕ исполнится. Ощутите его всем своим существом. И в этом состоянии еще раз прочитайте утверждение-аффирмацию.

Четвертое. Я запишу утверждение ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ МОЕЙ ЖИЗНИ, и буду повторять ее вслух до тех пор, пока у меня не появится уверенность в собственных силах, достаточная для достижения этой цели.

Добавьте в это утверждение фразу, в которой выражается ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ ВАШЕЙ ЖИЗНИ, и читайте его в течение десяти минут вслух.

Пятое. Я очень хорошо понимаю, что никакое богатство или положение в обществе не могут быть стабильными и нерушимыми, если не основаны на правде и справедливости, поэтому я не буду принимать участие в делах, которые не приносят пользу всем, кого они касаются, хотя бы отдаленно.

Прочитайте это утверждение вслух. Постарайтесь вспомнить отрицательные и положительные примеры людей, добивавшихся успеха. Отрицательными примерами могут послужить люди, которые двигались к вершинам «по головам», используя других людей как средство. Положительные примеры – те, что рассказывают об успешных людях, сотрудничая с которыми, другие люди получали возможность добиваться успеха. И те и другие примеры вы сможете найти в книге Наполеона Хилла.

Шестое. Я придумаю свое собственное утверждение этой формулы, выучу его, и стану повторять вслух один раз в день, с полной ВЕРОЙ – такой, которая постепенно начнет влиять на мои МЫСЛИ и ДЕЙСТВИЯ, так что я, в конце концов, стану уверенным в себе и очень успешным человеком.

Прочитайте эту аффирмацию вслух и сейчас же, немедленно приступайте к работе над составлением собственной формулы-утверждения. Эта работа может занять немалое время. Пусть это вас не смущает. Чем больше вы будете размышлять над ней, стараться найти верные слова, тем больше она будет входить в вас и влиять на ваше подсознание.

Третий шаг к Богатству: Самовнушение

Если вы уже приступили к работе по первым двум шагам методики Наполеона Хилла, то вы наверняка убедились в том, какую силу имеет САМОВНУШЕНИЕ. Сам Хилл считал самовнушение ключевой практикой, которая сопровождает все 13 шагов к богатству.

САМОВНУШЕНИЕ – это универсальная энергия, которая питает все наши побуждения и желания. Оно регулирует и направляет все пять человеческих чувств. Иными словами, самовнушение – это самоубеждение, договор с самим собой, условия которого вы выполняете для достижения той или иной цели.

Заключите договор с самим собой

Упражнение 11

Возьмите чистый лист бумаги, разделите его на две колонки. В правой колонке запишите все ваши промежуточные и конечные цели, к которым стремитесь. В левой колонке напишите те действия, которые вы должны выполнить для достижения каждой из целей.

Теперь, на основе записанного, составьте договор. Он должен быть составлен по всем правилам, с одним лишь исключением: в нем будет фигурировать лишь одно лицо – вы. И подпись будет только ваша.

Предметом договора должно быть получение всего, чего вы желаете и к чему стремитесь. Не забудьте указать сроки: это очень важно. Взамен всех получаемых благ вы обязуетесь совершить все те действия, которые были записаны в левой колонке.

У кого-то из вас это может вызвать улыбку, однако не спешите смеяться. Этот договор – очень серьезная вещь, и значит он куда больше, чем все остальные контракты, заключаемые людьми. По сути, это сделка с жизнью. Предмет договора – то, что жизнь должна предоставить вам. Но и вы должны дать кое-что взамен. Это кое-что – ваши силы, идеи, воображение, время.

Спрячьте этот договор и никому не показывайте. Время от времени перечитывайте его, и, если нужно, вносите поправки.

Но самое главное – неукоснительно соблюдайте ту часть договора, которая зависит от вас.

Какие мысли владеют вами?

Большинство людей находятся в заблуждении относительно своих мыслительных способностей. Они думают, что владеют своими мыслями. На самом деле, это мысли владеют людьми. Если не верите – включите телевизор и посмотрите любую новостную программу. Выберите один сюжет. Какие эмоции он у вас вызвал? Какие мысли пришли вам на ум по поводу показанного? Запишите их, и затем прочитайте вслух. Эти эмоции и эти мысли будут полностью созвучны тому, как показан и прокомментирован сюжет. Задача телевидения – вызывать определенные эмоции и мысли, то есть – формировать стереотипы. Но стереотипы формируются не только намеренно. Окружающий мир – мощнейшая среда, под влиянием которой вырабатывается наш образ мышления, а следовательно, и образ жизни.

Мысли, доминирующие в сознании (неважно, отрицательные или положительные) рано или поздно проникнут в подсознание и начнут влиять на него. Так действует Закон Самовнушения.

Тот, кто тщательно следит за своими мыслями, не позволяет окружающей среде влиять на строй своего мышления, а значит, на свое сознание (и, что важнее – на подсознание). И вам нужно выработать такую же привычку. Но прежде всего, вам необходимо выявить ваши собственные стереотипы. Ведь именно в них заключаются причины ваших неудач.

Стереотипы – это мысли, которые владеют нашей жизнью, мысли, которые мы несем с собой из одного дня в другой. Выявить эти стереотипы вам помогут два нижеследующих упражнения.

Упражнение 12

Найдите уединенное, тихое место. Приготовьте дневник и ручку. Сядьте поудобнее, расслабьтесь. Закройте глаза. Ритмично и глубоко подышите. Посмотрите внутрь себя. Представьте, что вы – орел, парящий высоко над долиной. В долине расположен город. Этот город символизирует вашу прошедшую и настоящую жизнь. Через город вашей жизни пролегает широкая улица – время. Она начинается на окраине, где прошло ваше детство, и заканчивается на другом конце города. Не смотрите в сторону конца. Обратите свой взор на начало и середину. Постарайтесь увидеть себя – ребенком, подростком, юношей (девушкой), молодым человеком, зрелым человеком... Отстранитесь, смотрите на себя как на чужого, неизвестного вам человека. Как бы вы охарактеризовали его? Какие способности были у него в детстве, юности? Какие мечты? Смог ли он реализовать их? Реализует ли? Если нет, то почему? Несколько раз повторите про себя эти мысли. Зафиксируйте их в сознании. Согласны ли вы с ними? Вызывают ли они внутреннее сопротивление? Если да – подумайте, в чем вы не согласны с этой характеристикой себя. Скорректируйте ее с учетом вашего отношения к самому себе. Теперь откройте глаза и запишите все, что пришло вам на ум. Это должно выглядеть примерно так:

В детстве/юности я мечтал о:

1. _____
2. _____
3. _____

Сбылось:

2. _____

Не сбылось:

1. _____
3. _____

А под всем этим запишите причины, по которым ваши мечты не сбылись.

Например:

У меня была слишком суровая жизнь.

Всякий раз, когда я хотел начать реализовывать мечту, обстоятельства складывались неблагоприятно.

Я – типичный неудачник, такие, как я, не добиваются успеха.

Я упустил момент, а теперь слишком стар, чтобы мечтать.

Это могут быть абсолютно любые мысли. Эти мысли и есть ваши стереотипы. Их вы носите с собой изо дня в день, бережете их, лелеете, вскармливаете. Мало того, эти мысли – постоянный фон вашего сознания. Они прочно укоренились в вашем подсознании, и не собираются его покидать. И они владеют вами и всей вашей жизнью!

Но как же они попали в ваше сознание? Ответ на это дает Наполеон Хилл:

НИ ОДНА МЫСЛЬ, вне зависимости от того, о чем вы думаете – о плохом или хорошем, НЕ МОЖЕТ ПРОНИКНУТЬ В ПОДСОЗНАНИЕ БЕЗ ПОМОЩИ САМОВНУШЕНИЯ.

Вы можете возразить, что никогда не внушали себе мысль, будто вы – неудачник (или любую другую, см. набор ваших стереотипов). Сознательно – да, не внушали. Но от вас и не требовалось сознательности: достаточно было слушать и видеть, что делают, что говорят, как живут ваши родственники, друзья, учителя, знакомые и все те, кто вас окружает. Под влиянием всего этого и формировалось ваше сознание.

Упражнение 13

Вспомните и запишите все те «правила жизни», которым вас учили с самого детства родители, учителя, общество.

Например:

Чтобы добиться чего-либо в жизни, нужно много: 1) учиться; 2) работать.

Выделяться из общей массы – неприлично; стыдно быть «выскочкой».

Нельзя быть слишком обеспокоенным своей карьерой, потому что карьеризм – зло.

Большие деньги честным путем не заработаешь.

Бедняки – честные, богатые – мошенники.

Такая-то профессия – не престижна, не уважаема, не приносит стабильный доход, не востребована в обществе.

Надо уметь довольствоваться тем, что имеешь.

И так далее.

Эти мысли, которыми вас буквально бомбардировали окружающие с самого детства, быть может, когда-нибудь и вызывали у вас сопротивление. Но под давлением среды вы сдались и скоро начали убеждать себя в том, что все это – непреложные истины, которым нужно соответствовать. И эти мысли поселились в вашем подсознании, стали вашими стереотипами, и всякий раз, когда у вас появлялась возможность вырваться вперед, ставили вам

подножку. Например, в юности вы занимались музыкой и подавали большие надежды как исполнитель. Но поступили не в музыкальный колледж, а в учебное заведение совсем иного профиля. Что заставило вас так поступить? Один из вышеперечисленных стереотипов.

Если вам трудно вспомнить все установки, которыми вас «пичкали» в детстве, вспомните свои упущенные возможности, нереализованные мечты, несбывшиеся желания. Почему не сбылось? Назовите причину – она и будет вашим стереотипом.

Очистите ваш сад от сорняков

Подсознание напоминает великолепный сад с плодородной почвой, который может полностью зарости сорняками в том случае, если садовод не станет ухаживать за ним. Ухаживать в нашем случае означает – сеять семена только тех культур, которые полезны. И если в настоящем саду садовник орудует лопатой и граблями, то в «саду подсознания» все эти инструменты с успехом заменяет самовнушение. При помощи самовнушения вы можете сеять в подсознании либо творческие, созидательные мысли, либо мысли разрушительные и негативные. Только вы можете решать, что посадить в богатом саду вашего подсознания.

Упражнение 14

Все стереотипы, которые вы выявили с помощью предыдущего упражнения – это опаснейшие сорняки в саду вашего подсознания. Они забирают все ваши умственные и эмоциональные силы, и не дают возрасть и вызреть плодам успеха и благополучия. Как любой другой, сад вашего подсознания нуждается в прополке и очистке. Этим мы с вами и займемся.

Стереотип, как и любая другая мысль, устроен так, что его нельзя просто взять и выкинуть из головы. Его можно только вытеснить при помощи другого стереотипа.

Выберите три наиболее опасных стереотипа (степень опасности определяется количеством прекрасных возможностей, которые вы упустили из-за этих стереотипов).

Например:

1. *Выделяться из общей массы – неприлично; стыдно быть «выскочкой».*
2. *Нельзя быть слишком обеспокоенным своей карьерой, потому что карьеризм – зло.*
3. *Надо уметь довольствоваться тем, что имеешь.*

Запишите их.

А теперь придумайте и запишите утверждения, прямо противоположные этим стереотипам.

Например:

1. *Прозябать в общей массе – значит зарывать свой талант в землю. Талант дан человеку для того, чтобы его развивать и являть миру!*
2. *Ручей вливается в реку, река стремится к океану; гусеница становится куколкой, а куколка – бабочкой. Ничто в природе не задерживается в одном качестве, но развивается и растет. Человек обязан стремиться вперед и расти – только в этом случае он сможет раскрыться как полноценная личность.*
3. *Кто мало имеет – тот мало и дает, а кто имеет много – тот и дает много. Море не вместится в наперсток: богатство не придет к человеку с сознанием бедняка! Надо открывать новые горизонты и расширять свой диапазон!*

Как научиться контролировать мысли

Природа так устроила человека, что он имеет АБСОЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ над всем, что приходит извне, будь то чувства, ощущения или помыслы. Что вовсе не означает, будто люди всегда ОСУЩЕСТВЛЯЮТ этот контроль. В подавляющем большинстве случаев люди вообще не контролируют свои мысли и эмоции. Этим и объясняется то, почему такое множество людей живет в страданиях и нищете.

Умение контролировать мысли заложено в природе человека. Оно так же естественно, как умение ходить, или говорить. Но если ходить и говорить человек учится с детства, то контролировать мысли он не учится вообще. Вот почему каждый, кто начинает заниматься по методике Наполеона Хилла, испытывает огромные трудности, когда пытается контролировать свои мысли. На самом деле это не так сложно. Проблема в том, что никого из нас не учили этому, и человек, как правило, пытается контролировать все свои мысли сразу. Но ведь младенец не сразу начинает ходить! Сначала он ползает, потом пытается стоять, и только потом делает первый шаг. И учиться контролировать мысли нужно с малого.

Упражнение 15

Это разновидность упражнения № 7 из второй главы. Его отличие заключается лишь в содержании мысли – аффирмации.

К этому упражнению нужно подготовиться с вечера, когда вы планируете распорядок следующего дня. Выберите самое важное дело, которое намереваетесь сделать в этот день. Например, вам нужно провести переговоры с деловыми партнерами. Вы уже знаете, какой результат хотели бы получить от этих переговоров? Запишите его. А в чем заинтересованы ваши партнеры? Допустим, они хотят получить скидку на партию товара, который производит ваша фирма. Но вы, по вполне объективным причинам, не можете дать скидку. С другой стороны, и терять клиентов вам не хочется. Значит, ваша задача – убедить их в том, что ваш товар действительно стоит тех денег, которые вы за него просите. Но чтобы убедить в чем-либо других людей, нужно самому быть убежденным в этом. Составьте и запишите утверждение-аффирмацию, в которой должно говориться о том, что ваш товар соответствует своей цене.

Например:

Мы производим качественную продукцию и даем гарантию на каждый проданный товар. Из всех аналогичных продуктов наш – наиболее современный, удобный, технологичный и качественный. Цена на него полностью оправдана; в ней не заложено ни одного лишнего цента.

Повторите эту мысль несколько раз перед сном. Проснувшись, в течение десяти минут перечитывайте эту фразу. Запомните ее наизусть. Держите ее в сознании, когда будете ехать на работу. Решая текущие задачи, помните о ней, и все время к ней возвращайтесь. Сделайте ее частью своего «я». Перед тем, как идти на переговоры, найдите уединенное место и вслух повторите эту фразу трижды.

Когда настанет время убеждать партнеров в справедливости действующей цены на вашу продукцию, вы увидите, что убеждать их и не требуется. Ваша собственная убежденность сделает все за вас.

Точно таким же образом можно составлять мысли аффирмации, касающиеся любых дел, будь это покупка новой мебели, чтение лекции или высаживание рассады.

Отдайте приказ подсознанию

Наше подсознание принимает любые «заказы», сделанные в духе абсолютной ВЕРЫ. Но эти заказы начинают исполняться только в том случае, если вы повторяете их снова и снова. Тогда подсознание начинает искать пути для их реализации, и среди множества этих путей выбирает кратчайший. Это похоже на уловку, на некую игру ума, но это совершенно соответствует тем законам, по которым существует и работает подсознание. Вы действительно можете убедить себя в том, что вы должны иметь ту сумму, которую вы постоянно представляете себе. Более того – при помощи подсознания вы можете повлиять и на сами деньги. Они будут ждать вас именно на том пути, куда направит вас подсознание. Подсознание само выстроит план и передаст его в сознание. Следуя этому плану, вы начнете совершать те практические шаги, которые и приведут вас к вашим деньгам.

Упражнение 16

Это упражнение является дополнением ко всем практикам, связанным с самовнушением. Выполняйте его всякий раз после работы с аффирмациями.

Для его выполнения вам нужно включить свою фантазию. Персонализируйте свое подсознание, то есть думайте о нем не как о чем-то бесформенном и абстрактном, а как о реальном человеке. То есть представьте, что ваше подсознание – это человек, живущий где-то внутри вашего сознания. Причем не просто человек, а мастер на все руки, универсальный солдат, готовый завоевать для вас любую страну. Каждый раз после работы с аффирмациями вызывайте в сознании образ этого человека и отдавайте ему приказ. Не забудьте указать сроки, в которые этот приказ должен быть выполнен! Или же можете представлять его в виде гениального инженера, способного изобрести и построить любую, самую невероятную вещь. Не бойтесь фантазировать: представляйте себе тот образ, который вам ближе всего.

Пусть вас не пугает эта практика: она не имеет ничего общего с раздвоением личности. Этот чудо-мастер, этот бесстрашный солдат, этот гениальный инженер – вы сами. Вы отдаете приказ самому себе, активизируете свое подсознание и заставляете его действовать.

Правила составления аффирмаций

В шести шагах для достижения желаемого, которые были описаны в первой главе, вам было сказано, что нужно два раза в день читать вслух ПИСЬМЕННОЕ утверждение, где вы заявляете о своем ЖЕЛАНИИ БОГАТСТВА, а также ВИДЕТЬ и ЧУВСТВОВАТЬ себя так, будто вы УЖЕ ОБЛАДАЕТЕ им! Это и есть самовнушение. Поступая так, вы передаете объект вашего ЖЕЛАНИЯ непосредственно в ПОДСОЗНАНИЕ, причем делаете это с абсолютной ВЕРОЙ в то, что это осуществится. Повторяя эту нехитрую процедуру, вы добровольно создаете себе привычки, которые заставляют вас действовать таким образом, чтобы ваше желание превратилось в свой денежно-кредитный эквивалент. (Это касается не только денег и вообще материальных благ. Вы можете использовать этот метод для достижения ЛЮБЫХ ЦЕЛЕЙ. Вы можете получить все, чего так НАСТОЙЧИВО ЖЕЛАЕТЕ.)

Упражнение 17

У многих людей, особенно тех, кто не привык работать с письменным словом, составление утверждения-аффирмации вызывает определенные трудности.

Для того чтобы составить эффективную аффирмацию, нужно записать свое ЖЕЛАНИЕ и НАМЕРЕНИЕ. И то, и другое выражается похожими фразами, только первое начинается со слов «я желаю», а второе – «я намерен». И еще – в намерении указываются сроки.

Например:

Желание:

Я желаю получить пятьсот тысяч долларов.

Намерение:

Я намерен заработать пятьсот тысяч долларов к 1 января 2012 года.

Эти две фразы – основа вашего утверждения аффирмации.

Теперь решите, как вы собираетесь заработать эти деньги. Вы получите их по частям или сразу? (Не отмечайте сразу второй вариант: быть может, вы составите план, включающий в себя такие действия, которые, в конце концов, приведут к заключению полумиллионной сделки.)

Представьте себе эти деньги и эту дату. Несколько раз глубоко и медленно вздохните. Почувствуйте притягательность вашего желания и основательность вашего намерения. Эти деньги просто не могут не прийти к вам, они неотвратимы, как судьба! В вашем утверждении должна быть отражена вера в то, что вы обязательно их получите. Чем тверже будет ваше намерение, тем крепче будет ваша вера.

Теперь запишите, для чего вам нужна эта сумма (допустим, вы хотите построить конюшню и зарабатывать на содержании лошадей, хозяева которых не могут позволить себе иметь собственную конюшню).

Утверждение будет примерно таким:

К 1 января 2012 года я буду иметь пятьсот тысяч долларов (наличными или на банковской карте – решите сами), которые получу за этот период целиком или по частям. Когда эта сумма появится у меня, я построю прекрасную конюшню, где лошади будут ухожены и здоровы. Я абсолютно уверен в том, что эти деньги – пятьсот тысяч долларов

– будут в моем распоряжении к 1 января 2012 года. Эти деньги должны быть у меня к этому сроку: этот приказ я отдаю своему подсознанию, которое должно предоставить мне план по достижению этих денег. Как только этот план созреет в моем подсознании, я немедленно приступлю к действию. Я готов приложить все силы, которые потребуются для выполнения этого плана.

Как правильно читать утверждение

Составленное вами утверждение нужно читать как можно чаще. Но нельзя это делать наспех, автоматически. Наполеон Хилл предупреждает:

...вы должны не просто читать слова, написанные на бумажке. Простое повторение этих слов не будет иметь НИКАКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ. Эффект самовнушения может быть достигнут, только ЕСЛИ вы добавите к этому утверждению свои эмоции, чувства, ощущения и – веру. Ваше подсознание не реагирует на зубрежку. Оно вступает во взаимодействие только с теми мыслями, которые были замешаны на чувстве и вере.

Чтобы вызвать положительные эмоции и поднять настроение, вам поможет упражнение № 9. Но одних приятных эмоций – мало, тем более что они могут быть никак не связаны с тем, что говорится в вашем утверждении. Благодаря упражнению № 9 вы уже находитесь в хорошем расположении духа. Теперь дайте ему крылья, поднимите его в небеса! Как это сделать? Начиная мечтать! Представьте себе, что вы только что получили нужную вам сумму и собираетесь начать собственное дело. Перед вами – широкая дорога, сейчас вы сделаете шаг – и начнется самое захватывающее путешествие в вашей жизни. Вспомните, какие волнующие чувства вызывает начало любого пути. Кстати, можете обратиться к своим реальным воспоминаниям – когда вы находились на пороге новой жизни, например, сразу по окончании школы. Возродите в себе это чувство, отдайтесь ему. Когда оно охватит вас, завладеет вами полностью – лишь только тогда начинайте читать ваше утверждение. Читайте с выражением, четко и ритмично, так, словно читаете поэму. Каждая последующая фраза должна вызывать в вас волну воодушевления.

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.