**Н. Хилл**

**Думай и богатей - 2**

**Успех через позитивное**

**Мышление**

*ПОСВЯЩАЕТСЯ*

*ЭНДРЮ КАРНЕГИ,*

*ЧЬИМ ДЕВИЗОМ БЫЛО*

*≪ВСЕ СТОЯЩЕЕ В ЖИЗНИ*

*СТОИТ, ЧТОБЫ РАДИ НЕГО*

*ПОТРУДИТЬСЯ≫,*

*А ТАКЖЕ САМОЙ ВАЖНОЙ*

*ПЕРСОНЕ ИЗ ВСЕХ ЖИВУЩИХ*

*Вам предлагается великолепная идея, в основу*

*которой положена следующая мысль:*

*≪что разумом охватишь и во что поверишь,*

*того и добьешься≫. Она покажет вам, как*

*проветрить свою голову, начать ясно мыслить*

*и отыскивать в подсознании свежие*

*идеи; как наметить себе четкую цель и*

*двигаться к ней путем тщательного обдумывания*

*своих шагов и позитивных действий.*

*Здесь вы найдете также дельные советы,*

*как получать удовольствие от работы,*

*как повысить работоспособность и освоить*

*технологию ≪взять и сделать≫.*

*С этой книгой, которая изобилует хорошо*

*проверенными правилами и поучительными*

*жизненными историями, вы зашагаете к*

*своему успеху, если будете следовать указанному*

*принципу. Идите к своему успеху*

*в делах, в семейной и общественной жизни*

*не откладывая, прямо сейчас. Путеводитель*

*у вас в руках. Прочтите, что совершили*

*другие, как они этого добились, и знайте,*

*что вы сможете стать такими же.*

***ОТКУДА НАЧИНАЕТСЯ***

***ПУТЬ К УСПЕХАМ***

***Глава первая***

***ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С САМОЙ ВАЖНОЙ***

***ПЕРСОНОЙ ИЗ ВСЕХ ЖИВУЩИХ***

*Познакомьтесь с самой важной персоной из*

*всех живущих!*

*С этим человеком вы обязательно встретитесь*

*на одной из страниц нашей книги, встретитесь*

*нежданно-негаданно да так, что вся ваша жизнь*

*перевернется. Когда вы познакомитесь с ним, узнаете*

*один его секрет. Вы обнаружите, что он*

*постоянно носит с собой невидимый талисман, помеченный*

*с одной стороны буквами ППУ (положительная*

*психологическая установка), а с другой —*

*буквами ОПУ (отрицательная психологическая установка).*

*Невидимый талисман обладает поразительной*

*силой: он может дать богатство, успех, счастье*

*и здоровье, но может также лишить вас всего*

*этого, отнять все, ради чего стоит жить. ППУ —*

*это то, что позволяет человеку подниматься по лестнице*

*жизни и оставаться там наверху. ОПУ — это*

*то, что сбрасывает человека с вершины жизни,*

*держит его на самом дне.*

*Чтобы описать действие талисмана, поведаем*

*вам историю С. Б. Фуллера.*

***≪Мы бедны вовсе не по воле Божьей≫***

*С. Б. Фуллер был одним из семерых детей чернокожего*

*фермера-арендатора из Луизианы. Работать*

*он начал с пяти лет. В девять лет Фуллер*

*самостоятельно водил мула в упряжке. В этом не*

*было ничего необычного: большинство фермерских*

*детей начинают работать с ранних лет. Их семьи*

*воспринимают бедность как свой удел и ничего*

*другого от судьбы не ждут.*

*Юный Фуллер от всех остальных сверстников*

*отличался тем, что у него была замечательная*

*мать. Она никак не хотела примириться с убогим*

*существованием своих детей, хотя никаких путей*

*выхода из нищеты она не видела. Просто ей казалось*

*несправедливым, что ее семья влачит жалкое*

*существование в этом радостном и изоБилль-*

*ном мире. Своему сыну эта замечательная женщина*

*говаривала:*

*— Слушай, почему мы должны быть бедными?*

*И не надо мне говорить, что мы бедны, потому*

*что так угодно Господу. Мы бедны вовсе не по*

*воле Божьей. Мы бедны, потому что у отца никогда*

*не было желания разбогатеть. Никто из нас*

*никогда не думал что-то изменить в этой жизни.*

*Так говорила эта женщина.*

*Ни у кого не было желания стать богатым. Эта*

*мысль крепко засела в голове юного Фуллера, и*

*от этого вся его жизнь круто переменилась. Он*

*захотел стать богатым. Он стал думать над тем,*

*что ему хочется, и выбросил из головы все остальное.*

*Так у него появилась страстная мечта разбогатеть.*

*Скорейший способ заработать деньги, думал*

*он, это начать что-нибудь продавать. Он остановился*

*на торговле мылом. Двенадцать лет он*

*ходил от дома к дому и торговал мылом. Неожиданно*

*он узнал, что фирма, снабжавшая его*

*товаром, продается с аукциона. Цену ей назначили*

***8***

*150 тысяч долларов. За двенадцать лет своего бизнеса,*

*откладывая каждый цент, Фуллер накопил 25*

*тысяч. Он договорился, что покупает компанию,*

*внеся эти 25 тысяч, и в течение десяти дней набирает*

*и вносит остальные 125 тысяч. При оформлении*

*сделки записали такое условие: если он эти*

*деньги полностью не внесет, его первоначальный*

*взнос пропадает.*

*За двенадцать лет торговли мылом С. Б. Фуллер*

*завоевал среди деловых людей авторитет и уважение.*

*К ним он и обратился. Деньгами снабдили*

*друзья, финансовые компании и инвестиционные группы.*

*К исходу десятидневного срока он собрал 115*

*тысяч. Недоставало еще десяти.*

***В поисках света***

*— Я обежал всех известных мне кредиторов,—*

*рассказывает Фуллер.— День кончался, в комнате*

*стало темно. Я стал на колени и начал молиться.*

*Я просил Господа направить меня к человеку, который*

*дал бы мне эти десять тысяч. Я сказал*

*себе: поеду по 61-й улице и буду ехать, пока*

*не увижу в какой-нибудь конторе свет. Я просил*

*Господа, чтобы этот горящий свет был Его знаком.*

*И вот уже одиннадцать часов вечера. Фуллер*

*едет по 61-й улице Чикаго. Он проезжает квартал*

*за кварталом и наконец видит контрактную*

*контору, в окне которой горит свет. Фуллер входит*

*внутрь, видит за столом усталого человека,*

*Фуллер его немного знал. Надо было действовать*

*решительно.*

*— Хотите получить тысячу долларов? — рубанул*

*сплеча Фуллер.*

*Конторщик опешил.*

*— Конечно хочу.*

*— Тогда дайте мне чек на десять тысяч, а когда*

*я вам их верну, вы получите сверх того еще тысячу.*

***9***

*Фуллер назвал имена людей, давших ему взаймы*

*денег, и объяснил суть своего проекта. На том*

*и порешили.*

***Разберемся, в чем был секрет успеха***

*Прежде чем уйти из конторы, Фуллер положил*

*в карман чек на десять тысяч долларов. Теперь*

*он хозяин не только купленной фирмы, у*

*него капиталы еще в семи других: в четырех*

*косметических фирмах, в чулочной и этикеточной*

*компаниях и в одной газете. Когда мы попросили*

*Фуллера поделиться секретом успеха, он ответил*

*словами своей матери, услышанными много лет*

*назад:*

*≪Мы бедны вовсе не по воле Божьей. Мы бедны,*

*потому что у отца никогда не было желания*

*разбогатеть. Никто из нас никогда не думал в*

*этой жизни что-то изменить≫.*

*— Понимаете, — сказал нам Фуллер, — я знал,*

*что мне надо, но не знал, как этого добиться. Я*

*начал читать Библию и другие умные книги, молил*

*Господа наставить меня на правильный путь.*

*Трансформации моего желания в реальность в*

*большой мере содействовали три замечательные*

*книги: Библия, ≪Думай и богатей≫ и ≪Секреты возраста*

*≫. Но больше всего мне дало, конечно, чтение*

*Библии. Когда знаешь, чего тебе хочется, скорее*

*находишь путь к цели. Скажем, при чтении*

*книг сразу бросаются в глаза те варианты, которые*

*могут тебе помочь.*

*С. Б. Фуллер имел при себе тот невидимый талисман*

*с буквами ППУ на одной стороне и ОПУ —*

*на другой. Талисман лежал вверх той стороной,*

*где были буквы ППУ, и происходили настоящие*

*чудеса. Фуллеру удавалось сделать такое, что*

*другим и во сне не могло присниться.*

*Здесь следует заметить, что в начале карьеры*

*у С. Б. Фуллера возможности были куда меньше,*

***10***

*чем те, которыми располагает большинство из*

*нас. Однако он ставил перед собой большую цель*

*и прямиком шел к ней. Конечно, цель выбирает*

*человек сам. В наше время и в нашей стране*

*каждый имеет право сказать себе: ≪Мне нужно*

*то-то и то-то. Я хочу это получить≫. И, если эта*

*цель не противоречит законам Бога и общества,*

*своего можно добиться. Пытаясь сделать это, вы*

*ничего не теряете, а получить можете много.*

*Успеха добивается тот, кто не устает пытаться.*

*Чего вы хотите добиться, выбирать вам. Не всякий*

*пожелает стать Фуллером, заправляющим производственным*

*концерном. Не всякий захочет платить*

*дорогую цену, чтобы стать знаменитым художником.*

*Для многих блага жизни состоят совершенно*

*в ином. Успех — вот что скрашивает повседневную*

*жизнь, делает ее счастливой. Вы можете*

*добиться этого и многих других благ. Выбор*

*за вами.*

*Чем бы ни был для вас успех, будь то богатство,*

*какое создал С. Б. Фуллер, открытие нового*

*химического элемента, сочинение музыкального*

*шедевра, выращивание розы или воспитание ребенка,*

*его вам поможет добиться тот невидимый*

*талисман с инициалами ППУ на одной стороне и*

*ОПУ на другой. ППУ дает вам все хорошее и*

*желанное. ОПУ лишает вас этого.*

*Возьмем к примеру историю Клема Лабайна,*

*самого лучшего подающего в американском бейсболе,*

*обладающего потрясающим броском по кривой,*

*называемым ≪ручка от кувшина≫. Еще мальчиком*

*Клем сломал указательный палец на правой*

*руке. Палец сросся неправильно: первая и вторая*

*фаланги образовали подобие крючка. Это обстоятельство*

*его сильно огорчало, т. к. Клем уже*

*сильно увлекался бейсболом. Ему казалось, что карьера*

*в бейсболе закончилась.*

***11***

***Нет худа без добра***

*Тренер говорил Клему:*

*— Не бери в голову. Порой то, что кажется*

*несчастьем, оборачивается большой удачей. Все зависит*

*от того, как ты сам оценишь свое невезение.*

*Недаром говорят, нет худа без добра.*

*Клем прислушался к совету тренера и продолжал*

*заниматься спортом. Скоро выяснилось, что у*

*него от природы сильная рука подающего, а скрюченный*

*палец оказался очень полезным. Он придавал*

*мячу особое вращение, чего другим подающим*

*сделать не удавалось. Клем воспрянул духом.*

*Год за годом он отрабатывал этот крученый мяч*

*и стал поистине замечательным подающим.*

*Как он добился этого? Конечно, тут сказался*

*природный дар, конечно, он много работал, но главное*

*в его успехе то, что он не пал духом. Клем*

*Лабайн сумел извлечь выгоду из неблагоприятной*

*ситуации, в которой оказался. Он использовал невидимый*

*талисман, повернув его стороной ППУ.*

*Тем самым он добился успеха.*

*. Когда Хенли писал строки: ≪Я — хозяин своей*

*судьбы, я — капитан своей души≫, он как бы говорил*

*нам: мы, хозяева своей судьбы, потому что*

*мы хозяева своего духа, даем себе моральную установку.*

*Наше настроение формирует нашу судьбу.*

*Поэт с большой выразительностью подчеркивает*

*закономерность влияния нашего настроения, которое*

*может быть как созидательным, так и разрушительным.*

*Закономерность состоит в том, что*

*мы воплощаем в жизнь свои задумки и чаяния такими,*

*какими они рождаются у нас в голове. Мы*

*быстро переводим на язык жизни мысли о своей*

*бедности, точно также переводятся мысли о богатстве.*

*Когда мы сами настроены решительно, когда*

*великодушны и сострадательны по отношению к*

*другим, нам обеспечены удача и успех.*

***12***

***Настоящий великий человек***

*Приведем пример из жизни Генри Дж. Кайзера,*

*поистине удачливого человека, потому что он*

*человек твердый и целеустремленный. Его состояние*

*в разных фирмах и компаниях оценивается в*

*миллиард долларов. Благодаря его великодушию и*

*сострадательности, глухонемые учатся изъясняться и*

*говорить, инвалиды возвращаются к нормальной*

*жизни, сотни тысяч больных и немощных получают*

*больничное лечение за самую низкую плату.*

*И все это, как из семени, выросло из поучений*

*его матери.*

*Мэри Кайзер вручила своему сыну Генри бесценный*

*подарок. Кроме того она показала ему*

*самую большую жизненную ценность.*

*1. Бесценный подарок:*

*После своей ежедневной работы Мэри Кайзер*

*одевала халат сестры милосердия и*

*часами помогала обездоленным. Часто она*

*говорила своему сыну:*

*— Генри, без труда ничего не делается. Мне*

*нечего тебе оставить в наследство кроме*

*желания трудиться, я дам тебе бесценный*

*подарок — радость труда.*

*2. Самая большая жизненная ценность:*

*Генри Кайзер говорил:*

*— Самые большие жизненные ценности я узнал*

*от матери. Сюда входит любовь к*

*людям, служение им. ≪Любовь к людям и*

*служение им,— говаривала она,— самая*

*большая жизненная ценность≫.*

*Генри Дж. Кайзер познал силу талисмана ППУ.*

*Он знает, что этот талисман может принести ему*

*и всей стране. Знает он и силу обратной стороны*

*— ОПУ. Во время второй мировой войны он*

*построил 1500 кораблей, причем так быстро, что*

*весь мир ахнул. Когда он сказал, что каждые де-*

***13***

*сять дней может спускать на воду новый корабль*

*типа Либерти, инженеры ему возразили, что этого*

*сделать нельзя, просто невозможно. Но Кайзер*

*сделал. Тот, кто считает, что он не может, не*

*использует положительную силу своего талисмана.*

*Кто говорит, что он может, отбрасывает негативную*

*силу и берет силу положительную.*

*Поэтому обращаться с талисманом следует осторожно.*

*Его сторона со знаком ППУ одарит вас*

*всеми благами жизни. Она поможет вам преодолеть*

*затруднения и придаст свежих сил. Она поможет*

*вам опередить соперников и, как в случае*

*с Кайзером, осуществить то, что другим кажется*

*невозможным.*

*Но сторона талисмана ОПУ тоже сильна. Вместо*

*счастливых неожиданностей и успеха она*

*принесет вам отчаяние и поражения. Как всякое*

*сильное средство талисман может оказаться опасным,*

*если с ним обращаться неумело.*

***Как действует злая сила ОПУ***

*На этот счет есть одна очень интересная история.*

*Она произошла в одном из южных штатов*

*Америки. Там еще сохранилось кое-где печное*

*отопление, и речь пойдет об одном неудачнике-*

*дровосеке. В течение двух лет он снабжал один*

*дом дровами. Дровосек знал, что дрова идут для*

*топки одной небольшой печи и должны быть определенного*

*размера.*

*Однажды старый клиент этого дровосека заказал*

*корд\* дров. Дрова были доставлены, но в*

*тот момент хозяина не было дома. Когда же он*

*вернулся, то увидел, что в дровах есть слишком*

*толстые поленья. Хозяин позвонил дровосеку и по-*

*\* Корд — американская мера колотых дров, равная примерно*

*3,5 кубометра.— Здесь и далее прим. перев.*

***14***

*просил чрезмерно толстые поленья заменить или*

*расколоть.*

*— Я не могу это сделать,— ответил дровосек.—*

*Это мне обойдется дороже всей партии*

*дров.*

*И повесил трубку.*

*Хозяину дома пришлось самому колоть дрова. Он*

*засучил рукава и принялся за дело. В разгар работы*

*ему попалось очень толстое полено с дуплом,*

*вход в которое было чем-то закрыто. Сильный*

*удар топора — и полено развалилось на части.*

*Из него вывалился сверток в черной от времени*

*фольге. Хозяин поднял его и развернул. Каково*

*же было его изумление, когда он увидел, что это*

*были старые пятидесяти- и стодолларовые купюры!*

*В общей сложности там оказалась сумма 2 250*

*долларов. Бумага была ломкой, деньги, по всей*

*видимости, пролежали в дупле много лет. Хозяин*

*дома пользовался положительной стороной талисмана.*

*Первое, что ему пришло в голову, это вернуть*

*деньги их настоящему владельцу. Он снова*

*поднял телефонную трубку, позвонил дровосеку и*

*спросил, где тот заготавливал дрова. И снова у*

*дровосека сработала злая сторона талисмана.*

*— Это никого не должно касаться,— сказал*

*он.— Если я буду разбалтывать свои секреты, другие*

*в два счета меня облапошат.*

*Как ни старался хозяин дома выведать, откуда*

*пришли дрова, и кто спрятал деньги в дупле, так*

*ничего и не узнал.*

*Так вот, соль этой истории вовсе не в комической*

*ситуации. Человек с талисманом ППУ нашел*

*деньги, а человек с талисманом ОПУ их не*

*нашел. Тут дело в другом: в жизни всякого может*

*быть удача. Но тот, кто живет под знаком ОПУ,*

*воспользоваться выпавшим счастьем не может. А*

*человек со знаком ППУ устроен так, что даже*

*невезение обернет себе на пользу.*

***15***

*В рекламном отделе Смешанной страховой компании*

*Америки работал некто по имени Ал Аллеи.*

*Ему хотелось стать самым лучшим рекламным*

*агентом компании. Он старался следовать*

*принципам ППУ, о которых узнал из популярных*

*пособий и журналов. В частности он прочел статью*

*≪Развивайте стимулирующую неудовлетворенность*

*≫ в журнале ≪Сэксесс анлимитед≫. И*

*очень скоро произошел случай, где ему пригодились*

*почерпнутые в журнале знания. У него началась*

*полоса невезения. Вот тут он и решил настроить*

*себя так, чтобы полнее использовать сторону*

*ППУ своего талисмана.*

***Он мобилизовал стимулирующую***

***неудовлетворенность***

*Однажды холодным зимним днем Ал обходил*

*один за другим магазины небольшого городка в*

*штате Висконсин; ходил он наугад, без предупреждения,*

*и пытался кого-нибудь застраховать. Ему*

*не удалось заключить ни одного договора. Естественно,*

*он был недоволен собой. Но благодаря*

*ППУ его недовольство превратилось в стимулирующую*

*неудовлетворенность.*

*Каким образом?*

*Он вспомнил прочитанную журнальную статью.*

*Вспомнил приведенные там правила поведения. На*

*следующий день перед выходом из своей конторы*

*он рассказал коллегам о своей неудаче накануне*

*и объявил во всеуслышание:*

*— Сегодня я иду тем же самым маршрутом, и*

*вы увидите, что я принесу договоров больше, чем*

*вы все вместе взятые!*

*И как это ни удивительно, Ал выполнил обещание.*

*Он отправился в тот же район, снова обошел*

*всех, с кем разговаривал накануне, и принес*

*с собой 66 страховок от несчастных случаев!*

***16***

*История Ала, конечно, из ряда вон выходящая. И*

*началом ее была ≪полоса невезения≫, когда Ал восемь*

*часов прошагал напрасно под дождем и снегом.*

*Ал Аллен оказался способным перенастроить*

*себя. Он сумел преобразовать свое недовольство и*

*разочарование неудачного дня, какое испытывал бы*

*каждый из нас в подобной ситуации, в стимулирующую*

*неудовлетворенность, приведшую его к*

*успеху на следующий день. Способность повернуть*

*свой невидимый талисман хорошей стороной присуща*

*очень многим удачливым героям нашей жизни.*

*Чаще всего мы смотрим на успех, как на*

*удачу, приходящую неведомым и загадочным путем*

*благодаря независящим от нас обстоятельствам. Тут*

*от нашего внимания ускользает то, что лежит на*

*поверхности. У каждого из нас есть своя ППУ, и*

*ничего загадочного в этом нет.*

*Когда Генри Форд\*, добился большого успеха,*

*многие открыто завидовали ему. Считалось, что в*

*основе успеха Форда лежат удачливость, влиятельные*

*друзья, гениальность или какой-то другой*

*≪секрет≫ — ничем другим такой взлет объяснить не*

*могли. Кое-что из перечисленного несомненно сыграло*

*свою роль. Но дело было в другом. Наверное,*

*лишь один из десяти тысяч понимал истинный*

*секрет успеха Форда, но они просто стеснялись*

*этот секрет открывать — настолько он был прост.*

*Достаточно было бросить беглый взгляд на то, как*

*работал Форд, чтобы все стало сразу понятно.*

*В свое время Форд решил перейти на выпуск*

*нового двигателя, ныне известного под маркой У-8.*

*Ему хотелось получить монолитный моторный*

*блок с восемью цилиндрами. Он дал своим кон-*

*\* Г е н р и Форд (1863—1947) — американский промышленник,*

*изобретатель автомобиля и основатель ≪Форд моторе компани≫,*

*которая в 1924 году выпускала миллион автомобилей в день.*

*Известен как один из самых богатых людей Америки.*

*17*

*структорам соответствующее распоряжение. Те, все*

*как один, были уверены, что бензиновый двигатель*

*с восемью цилиндрами в одном блоке изготовить*

*невозможно. На это Форд ответил:*

*— Все равно сделайте.*

*— Но это просто невозможно,— возразили ему.*

*— Приступайте к работе и, пока не закончите,*

*не отрывайтесь, сколько бы времени это ни заняло.*

*И конструкторы взялись за работу. Ничего другого*

*им не оставалось, иначе бы их просто уволили.*

*Прошло шесть месяцев, но у них ничего не*

*получалось. Еще шесть месяцев — результат тот*

*же. Чем дольше работали конструкторы, тем*

*больше убеждались, что выполнить задание невозможно.*

*В конце года Форд пришел посмотреть на работу*

*конструкторов. Они снова стали ему объяснять,*

*что не видят решения поставленной задачи.*

*— Продолжайте работать,— ответил им Форд.—*

*Мне нужен такой двигатель, и я его получу.*

*Что же вышло?*

*Конечно же, двигатель Форда У-8 был создан,*

*новый великолепный автомобиль вышел на дороги*

*Америки, и компания Генри Форда вырвалась далеко*

*вперед своих конкурентов, которым понадобилось*

*много лет, чтобы догнать ее. Форд использовал*

*силу своего ППУ. Но такая же сила*

*имеется и "у вас. Стоит вам прибегнуть к ней,*

*повернуть талисман правильной стороной, как это*

*сделал Генри Форд, и вы сумеете воплотить в*

*жизнь все, что казалось совершенно невероятным.*

*Когда твердо знаешь чего хочешь, всегда найдется*

*средство добиться своей цели.*

*Чтобы уйти на покой в 65 лет, человеку, начиная*

*с 25-летнего возраста, предстоит проработать*

*около 100 000 часов. Сколько из них будут подкреплены*

*могучей силой ППУ? И сколько будут*

*потрачены впустую из-за сковывающей силы ОПУ?*

***18***

*Как сделать так, чтобы в нашей жизни работала*

*позитивная сила ППУ, а не негативная сила*

*ОПУ? Некоторые этот выбор делают инстинктивно.*

*В случае с новой моделью своего автомобильного*

*двигателя Генри Форд поступил именно таким*

*путем. Другим людям приходится учиться. Ал Аллен*

*в своем успехе опирался на знания, полученные из*

*книг и журналов. И вы, конечно, можете научиться*

*использовать силу ППУ.*

*Некоторые люди нередко привлекают свою ППУ,*

*но стоит им столкнуться с каким-то препятствием,*

*вера в эту силу пропадает. Они начинают правильно,*

*но, попав в ≪полосу невезения≫, поворачивают*

*свой талисман плохой стороной, не догадываясь,*

*что успех приходит, когда настойчиво держишься*

*за ППУ. Такие люди напоминают некогда*

*знаменитого скакуна по кличке Джон П. Гриер.*

*Этот конь подавал большие надежды, и его заботливо*

*растили, тренировали и ставили на скачки*

*в надежде, что он сможет победить знаменитого*

*Линкора.*

***Гони от себя мысль,***

***что все потеряно***

*И вот в июле 1920 года эти две лошади*

*встретились на скачках в Акведукте. Внимание*

*всех приковано к стартовым столбам. Начали оба*

*коня ровно. Прямую они прошли бок о бок. Было*

*видно, что Джон П. Гриер стремился к победе*

*изо всех сил. На четверти дистанции идут вровень.*

*Половина дистанции, три четверти — без перемен.*

*Восьмой столб — ноздря в ноздрю. И вот*

*на последней прямой Джон П. Гриер заставляет*

*всех ахнуть. Мало-помалу он выходит вперед.*

*Тогда за дело взялся жокей Линкора. Он решился*

*на исключительный шаг. Изо всех сил*

*он хлестнул коня, впервые за всю его спортивную*

*карьеру. Линкор рванулся, будто ему сунули под*

***19***

*хвост головешку. Он мгновенно вырвался вперед,*

*обошел Джона П. Гриера так, как если бы тот*

*стоял на месте. На финише Линкор на семь корпусов*

*опередил остальных.*

*Однако нас интересует, чем скачки закончились*

*для Джона П. Гриера. Джон П. Гриер был горячим*

*конем, он жаждал победы. Но это поражение*

*его совершенно сломало, и он больше не смог*

*оправиться. На всех остальных скачках он был вял,*

*работал в полсилы и больше ни разу не побеждал.*

*Людей, конечно, нельзя сравнивать с рысаками,*

*но участники этой истории очень напоминают*

*многих предпринимателей далеких двадцатых годов,*

*которые так хорошо начинали. Они добились*

*выдающихся успехов, но когда разразился кризис*

*тридцатых годов, они потерпели крах. Их задор*

*сменился унынием. Талисман повернулся стороной,*

*на которой начертано ОПУ. Для них, как для*

*Джона П. Гриера все было потеряно.*

*Одни все время действуют под знаком ППУ.*

*Другие начинают под этим знаком, но хватает их*

*ненадолго. Третьи, и это большинство, даже не пытаются*

*использовать силы, которые у них есть.*

*Итак, можем ли мы научиться использовать ППУ,*

*как мы учимся другим вещам?*

*Наш многолетний опыт говорит, что научиться*

*этому мы безусловно можем.*

*Этому и посвящена наша книга. В следующих*

*главах мы рассказываем, как этому научиться. Попытаться*

*несомненно стоит, потому что ППУ — это*

*важнейшее слагаемое вашего успеха.*

***Познакомьтесь с самым важным***

***из живущих людей***

*Сегодня, когда вы узнали, что такое ППУ, вы*

*знакомитесь с очень важным человеком. Вы спросите,*

*кто он. Знаете, что касается вас и вашей*

***20***

*жизни, то самый важный из всех людей человек —*

*это вы сами. Взгляните на себя. Разве не вы носите*

*с собой талисман, на одной стороне которого*

*стоит знак ППУ, а на другой — ОПУ? Хотите*

*знать, что это за талисман и в чем его*

*сила? Это ваш разум. ППУ — это положительная*

*психологическая установка.*

*Положительная психологическая установка — это*

*правильный психологический настрой. Что такое*

*правильный психологический настрой? Это все*

*≪положительные≫ эмоции, связанные с такими понятиями,*

*как вера, собранность, надежда, оптимизм,*

*смелость, инициативность, великодушие, терпимость,*

*такт, доброта, здравый смысл.*

*ОПУ — это отрицательная психологическая установка.*

*Ее эмоции обратного свойства.*

*После долгих лет изучения характера преуспевающих*

*людей авторы этой книги пришли к заключению,*

*что секрет их успеха очень прост и*

*заключается он в положительной психологической*

*установке — ППУ.*

*Именно ППУ помогла С. Б. Фуллеру вырваться*

*из тисков бедности. ППУ помогла Клему Лабайну*

*воспользоваться своим изуродованным пальцем, чтобы*

*стать звездой бейсбола. Конечно, положительная*

*психологическая установка позволила Генри Дж.*

*Кайзеру каждые десять дней выпускать корабль*

*Либерти. Именно способность Ала Аллена повернуть*

*талисман хорошей стороной толкнула его на*

*старый маршрут, тот самый, который оказался для*

*него полной неудачей накануне, и дал рекордные*

*результаты на следующий день.*

*Вы знаете, как заставить ваш талисман работать*

*на себя? Возможно, знаете. Может быть, вы*

*уже развили в себе и укрепили силу ППУ, и*

*она помогает вам добиваться желаемого. Возможно,*

*у вас это не получается, или вам нужно освоить*

*технику, которая позволяет освободить заключенные*

***21***

*в ППУ силы, чтобы она озарила вашу жизнь чудесами.*

*Вся наша книга о том, что такое положительная*

*психологическая установка, как ее развивать и как*

*использовать. Это — самый главный принцип в достижении*

*настоящего успеха, а всего их в этой*

*книге названо семнадцать. Путь к успеху лежит*

*через использование ППУ в сочетании с одним*

*или несколькими из остальных шестнадцати правил.*

*Возьмите их на вооружение. Начинайте ими*

*руководствоваться, по мере того как вы знакомитесь*

*с ними, читая книгу. Когда вы освоите все*

*эти правила, вы получите положительную психологическую*

*установку самой большой силы. В*

*итоге получите успех, здоровье, счастье, богатство*

*и все, что только пожелаете. Это будет вашим*

*при условии, что вы не станете нарушать законы*

*Божественного промысла и права других. Такие*

*нарушения — самые отвратительные проявления ОПУ.*

*В следующей главе вы узнаете формулу сохранения*

*положительного настроя. Применяя ее в своей*

*деятельности, вы сможете осуществить все свои*

*желания.*

***Путеводитель 1***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

*1. Познакомьтесь с самым главным из живущих*

*людей! Этот человек — вы сами. Ваш*

*успех, ваше здоровье, счастье, богатство —*

*все зависит от того, как вы обращаетесь*

*со своим невидимым талисманом.*

*2. Ваш талисман — это ваш разум. Знак ППУ*

*(положительная психологическая установка)*

*стоит на одной стороне талисмана, а знак*

*ОПУ (отрицательная психологическая установ-*

***22***

*ка) — на другой. Эти установки обладают*

*великой силой. ППУ — это верный психологический*

*настрой на каждый данный*

*момент. Такой настрой притягивает все*

*доброе и хорошее. ОПУ действует в обратном*

*направлении. Это отрицательная психологическая*

*установка, лишающая вас всего*

*того, ради чего стоит жить.*

*3. Не надо обвинять Господа во всех своих бедах.*

*Вы, как и С. Б. Фуллер, можете обрести*

*заветную мечту добиться большой удачи.*

*Каким путем? Держите в голове то,*

*чего вам страстно хочется добиться, и*

*выбросите из головы все ненужное.*

*4. Следуйте примеру С. Б. Фуллера: читайте*

*Библию и популярные пособия. Просите Господа*

*наставить вас на правильный путь.*

*Ищите свет.*

*5. Нет худа без добра. Бывает, что несчастье*

*оборачивается удачей. Клем Лабайн убедился*

*в этом, когда у него неправильно сросся*

*сломанный палец.*

*6. Примите бесценный подарок — радость труда.*

*Познайте самую большую ценность*

*жизни — любовь к людям и служение им.*

*Подобно Генри Дж. Кайзеру вы заложите*

*прочную основу своего успеха.*

*7. Никогда не забывайте о силе отрицательной*

*психологической установки. Она помешает*

*воспользоваться удачей, даже когда та*

*сама идет к вам в руки.*

*8. Вы получите выгоду из своих огорчений,*

*если с помощью ППУ превратите их в*

*стимулирующую неудовлетворенность, как*

*это сделал Ал Аллен. Перенастройте себя и*

*превратите неудачу одного дня в удачу следующего.*

***23***

*9. Пытайтесь реализовать то, что кажется невероятным.*

*Твердите себе, как говорил Генри*

*Форд своим конструкторам: продолжайте*

*работать!*

*10. Не допускайте мысли, что все потеряно. Когда*

*к вам пришел успех, а потом вдруг*

*разразился кризис или появились другие неприятности,*

*приведшее вас к разорению или*

*провалу, включите свою мотивацию: успех*

*приходит к тому, кто не устает применять*

*свою ППУ. В этом ваше спасение.*

*УСПЕХ ДОСТИГАЕТСЯ*

*И* ***ОСТАЕТСЯ*** *С ТЕМИ,*

*КТО НЕ УСТАЕТ ПРОБОВАТЬ*

*Глава вторая*

***ИЗМЕНИТЕ СВОЕ МИРОВОСПРИЯТИЕ***

*Мы знаем, что ППУ — это положительная психологическая*

*установка. И мы знаем также, что*

*Положительная Психологическая Установка является*

*одним из 17 принципов в достижении успеха.*

*Если вы начали применять ППУ в сочетании с*

*другими принципами в своем деле или для решения*

*стоящих перед вами задач, значит вы уже движетесь*

*к своему успеху. Иначе говоря, вы встали*

*на верный путь и двигаетесь в правильном направлении,*

*чтобы достичь поставленной цели.*

*Независимо от того, каким из принципов достижения*

*успеха вы руководствуетесь, ничего стоящего*

*в жизни без ППУ вам не добиться. Если*

*ППУ служит катализатором, запускающим взаимодействие*

*принципов успешного достижения всякой*

*благой цели, то с ОПУ эти принципы приводят к*

*негативным поступкам и преступлениям. В результате*

*мы получаем печаль, несчастье и трагедию;*

*иными словами — грех, болезнь и смерть.*

***17 принципов успеха***

*В течение многих лет авторы этой книги, руководствуясь*

*принципами успеха, читают лекции,*

***25***

*проводят курсы и ведут обширную переписку.*

*Тема данной работы: ≪ППУ — наука успеха≫. Вот*

*эти принципы:*

*1. Положительная психологическая установка.*

*2. Определенность цели.*

*3. Не бояться лишнего шага.*

*4. Тщательное обдумывание.*

*5. Самодисциплина.*

*6. Холодный рассудок.*

*7. Опора на веру.*

*8. Любезность.*

*9. Инициативность.*

*10. Энтузиазм.*

*11. Сосредоточенность внимания.*

*12. Коллективизм.*

*13. Учиться на ошибках.*

*14. Творческое воображение.*

*15. Планирование времени и расходов.*

*16. Здоровый дух и здоровое тело.*

*17. Опора на космическую силу привычек*

*(универсальный закон).*

*Эти 17 принципов не выдумка авторов. Они*

*выведены из жизненного опыта сотен самых удачливых*

*предпринимателей на протяжении целого*

*столетия.*

*Это означает, что если вы твердо запомните*

*все 17 принципов, то впредь вы всегда сможете*

*проанализировать любой свой успех и любую неудачу.*

*Овладев 17 принципами руководства в*

*жизни, вы сумеете создать и постоянно поддерживать*

*в себе Положительную Психологическую Установку.*

*Другого способа создать себе и поддерживать*

*хороший настрой не существует.*

*Немедленно проанализируйте самого себя и определите,*

*какие из этих принципов вы уже разделяете*

*и какими не руководствуетесь.*

***26***

*Проанализировав с помощью указанных 17*

*принципов как успехи, так и неудачи, вы в скором*

*времени сможете точно определить, что вам*

*больше всего мешает.*

*Если у вас есть ППУ, но нет успехов, то в*

*чем дело? Причина может крыться в том, что вы*

*не учитываете какого-то конкретного принципа,*

*необходимого для достижения данной цели.*

*Вы можете еще раз пройтись по историям*

*С. Б. Фуллера, Клема Лабайна, Генри Дж. Кайзера,*

*дровосека, Ала Аллена, Генри Форда и посмотреть,*

*какие принципы использовались, а какие —*

*нет. Можно проанализировать другие известные*

*вам из жизни истории. В историях, с которыми*

*вы ознакомитесь в следующих главах, советуем*

*тоже искать ответ на вопрос: какие из 17 принципов*

*работают и как, в каждом конкретном случае?*

*Поначалу эта задача может показаться не такой*

*простой. Но по мере чтения нашей книги эти*

*принципы станут для вас все яснее и яснее. Когда*

*дойдете до двадцатой главы, все 17 принципов*

*станут вам понятны. Там вы найдете таблицу самоанализа*

*под названием ≪Анализ коэффициента*

*успеха≫.*

***Судьба к вам несправедлива?***

*Те, кто посещает наши курсы ≪Наука успеха≫,*

*часто считают себя неудачниками в той или иной*

*сфере жизни. Первое, что мы обычно спрашиваем*

*у каждого нашего слушателя, почему он пришел*

*к нам на курсы, чем не устраивает его судьба.*

*В ответ мы слышим драматичные истории о череде*

*неудач:*

*— У меня никогда не было шанса выбиться в*

*люди. Понимаете, мой отец алкоголик.*

*Или:*

*— Я вырос в трущобах, а это такая трясина, из*

*которой никогда не выберешься.*

***27***

*Или:*

*— Я закончил всего несколько классов школы...*

*Все они уверены, что судьба с ними обходится*

*несправедливо. Во всех своих неудачах они винят*

*кого угодно и что угодно, только не себя. Эти*

*люди обвиняют либо семью, либо окружение. Они*

*начинают с отрицательной психологической установки.*

*С таким настроением они сами ставят себя*

*в невыгодное положение. Им мешают не какие-то*

*внешние препятствия, а их собственная ОПУ.*

***Урок, который преподал***

***маленький мальчик***

*Вот прекрасная история об одном священнике, которому*

*нужно было выступить с ''проповедью, но*

*ему никак не удавалось спокойно посидеть и подумать.*

*Жена ушла за покупками, на улице лил*

*дождь, и маленький сынишка все время крутился*

*под ногами и мешал сосредоточится. Чтобы*

*унять маленького непоседу, священник взял старый*

*журнал, вырвал из него большую цветную картинку,*

*разорвал ее на множество мелких кусочков*

*и разбросал по полу.*

*— Вот, Джони, если правильно соберешь из*

*этого то, что было изображено на картинке, получишь*

*на мороженое,— сказал он сынишке.*

*На журнальной странице была карта Земли, и*

*священнику было ясно, что ребенку с такой задачей*

*справиться будет не легко. Но через десять минут*

*малыш уже стоял перед ним и держал на*

*листе бумаги аккуратно и точно сложенную карту*

*мира, о которой у него, казалось, и понятия никакого*

*не было.*

*— Сынок, как тебе удалось так быстро собрать*

*эту картинку? — удивился священник.*

*— Очень просто. На ее оборотной стороне был*

*человек. Я перевернул твою картинку на эту сто-*

***28***

*рону правильно собрал человека, а с другой стороны*

*получилось то, что ты просил.*

*Священник рассмеялся:*

*— Ты заслужил свое мороженое, а у меня теперь*

*есть проповедь на завтра: Если человек ладит*

*с самим собой, то и со всем миром он*

*будет ладить.*

*В этих словах заключен глубокий смысл. Если*

*вам кажется, что мир устроен не так, и хочется*

*его переделать, то начинать надо с себя. Если вы*

*себе понравитесь, то и все вокруг вам будет*

*нравиться. В этом заключена сущность ППУ. Когда*

*у вас Положительная Психологическая Установка,*

*все жизненные проблемы решаются сами собой.*

***Вы рождены победителем***

*Вам не приходило в голову, что вы еще до*

*рождения оказались победителем? Генетик Эймрам*

*Шейнфельд как-то сказал:*

*— Остановитесь и задумайтесь. За всю историю*

*человечества еще не рождалось такого человека,*

*как вы, и во всем бесконечном мире такого*

*уже никогда не будет.*

*Вы совершенно особенный. А сколько произошло*

*разных событий, чтобы вам появиться на свет!*

*Только подумайте: десятки миллионов сперматозоидов*

*участвовали в гонке за выживание, а победил*

*один ваш! Это была борьба за одно-единственное*

*место в крошечной яйцеклетке. Цель, к которой*

*стремятся сперматозоиды, исключительно мала. Чтобы*

*увидеть ее, требуется увеличение в несколько*

*тысяч раз. На таком микроскопическом уровне*

*происходила самая решающая для вас борьба.*

*В головке каждого из этих миллионов сперматозоидов*

*заключен важный груз из 24 хромосом*

*и точно такие же 24 хромосомы заключены в яйцеклетке.*

*Каждая хромосома состоит из тесно*

***29***

*скрепленных желеобразных бусинок. Каждая бусинка*

*содержит сотни генов, которые, по мнению*

*ученых, передают наследственные признаки.*

*Хромосомы сперматозоида несут с собой весь*

*наследственный материал и тенденции развития,*

*выработанные вашим отцом и его предками; а материнская*

*яйцеклетка — черты матери и ее предков.*

*Ваши отец и мать сами по себе являют кульминацию*

*борьбы за существование, которая велась два*

*миллиарда лет. В результате всего один наиболее*

*быстрый и здоровый сперматозоид слился с ожидавшей*

*его яйцеклеткой, чтобы сформировать зачаток*

*живого организма.*

*Это было началом самого важного из живущих*

*людей. Вы стали победителем в борьбе, масштабы*

*которой даже трудно себе представить. Для практических*

*нужд достижения своих целей из огромного*

*резервуара прошлого вы унаследовали все*

*потенциальные . возможности и способности.*

*Вы рождены чемпионом. Сколь велики бы ни*

*были препятствия и трудности на вашем пути, они*

*не составляют и десятой доли того, что вам уже*

*пришлось преодолеть в момент вашего зачатия.*

*Возьмите к примеру самого знаменитого американского*

*судью Ирвинга Бена Купера. Его положение*

*и авторитет на такой высоте, о какой он не мог*

*и помыслить в свои молодые годы.*

***Как появилась ППУ у пугливого мальчика***

*Бен рос в полутрущобном квартале Сент-Джо-*

*зефа, штат Миссури. Его отец был бедным эмигрантом-*

*портным. В их доме часто не было еды.*

*Чтобы натопить маленький дом, Бен брал ведерко*

*и шел к железнодорожному полотну, где подбирал*

*кусочки угля. Бен стеснялся своего занятия. Чтобы*

*не встретить ребят из школы, он пробирался*

*на свой промысел задворками.*

***30***

*Но часто он попадался им на глаза. И одна*

*компания мальчишек любила подкараулить его, когда*

*он шел со своим ведерком, и хорошенько поколотить.*

*Они рассыпали его уголь по земле, и*

*бедняга шел домой в слезах. Маленький Бен жил*

*в постоянном страхе, испытывая к себе презрение.*

*Как это часто бывает, когда нам необходимо*

*переломить неблагоприятный ход событий, произошло*

*чудо. Но чудо происходит только тогда, когда*

*мы к нему готовы. В то время Бен читал книгу*

*≪Борьба Роберта Ковердейла≫ X. Элджера. В ней*

*рассказывалась история такого же мальчика, как*

*Бен, сумевшего благодаря своей храбрости и моральной*

*силе преодолеть большие трудности. Бену*

*очень хотелось походить на него. Он прочитал*

*все книги Элджера, какие сумел раздобыть. Читая*

*их, он жил жизнью героев. Всю зиму Бен просидел*

*в холодной кухне, читая повести о храбрых*

*и преуспевающих молодцах, и бессознательно вырабатывал*

*в себе Положительную Психологическую*

*Установку.*

*И вот Бен снова отправляется в поход за углем*

*на железную дорогу. Вдали он заметил три фигуры,*

*юркнувшие за угол дома. В первый миг*

*ему захотелось повернуться и убежать. Но тут он*

*вспомнил о мужестве своих любимых героев и*

*вместо того, чтобы повернуть назад, крепче сжал*

*в руках свое ведерко и решительно двинулся вперед,*

*как это сделали бы герои Элджера.*

*Драка была ожесточенной. Трое мальчишек ра-*

*з о м кинулись на Бена. Он отбросил ведерко и*

*стал молотить руками направо и налево так, что*

*нападавшие опешили. Одному мальчишке Бен врезал*

*правым кулаком в зубы, а левым — под дых.*

*Мальчишка сразу отступил и обратился в бегство.*

*Но двое других стали осыпать Бена ударами и*

*пинками. Бен оттолкнул одного, свалил другого,*

*придавил его коленом и, как сумасшедший, стал*

***31***

*молотить его. Другой, это был заводила, прыгнул*

*на Бена сверху, но Бен как-то изловчился и вскочил*

*на ноги. Секунду они смотрели друг другу*

*прямо в глаза, затем противник потихоньку начал*

*пятиться и побежал прочь. Разъяренный Бен схватил*

*свое ведро и запустил вслед убегавшему.*

*Только тут Бен почувствовал, что нос у него*

*разбит в кровь, а тело все в синяках и ссадинах.*

*Но его победа стоила того! Это был великий*

*день в жизни Бена. Он поборол свой страх.*

*В этот день Бен не был сильнее, чем год назад.*

*Его обидчики тоже не стали слабее. Изменился*

*настрой Бена. Он пошел навстречу опасности вопреки*

*своему страху. Он решил, что больше не позволит*

*хулиганам издеваться над собой. С этого момента*

*он решил стать другим. И он стал им.*

***Найдите для себя***

***образ человека удачи***

*Мальчик вошел в образ. Когда он дрался с*

*тремя уличными хулиганами, он не был пугливым*

*Беном Купером. Он бился, как Роберт Ковердейл,*

*как другие отважные и смелые герои из книжек*

*X. Элджера.*

*Отождествление себя с человеком удачи и успеха*

*помогает избавиться от привычной нерешительности*

*и ожидания поражения, которые годами складываются*

*в характере человека под влиянием ОПУ.*

*Столь же важно иметь перед собой пример, который*

*бы толкал вас на принятие правильных решений.*

*Это может быть образ, девиз, любой другой*

*символ, имеющий для вас глубокий смысл.*

***Что вам скажет этот образ?***

*Президент одной национальной компании заехал*

*в офис своего представительства в Сан-Франциско.*

*В кабинете руководительницы офиса Дороти*

***32***

*Джоунс он увидел на стене свой большой портрет*

*и спросил хозяйку кабинета:*

*— Дотти, не кажется тебе, что портрет великоват*

*для этой комнаты?*

*На что Джоунс ему ответила:*

*— Знаете, что я делаю, когда возникает проблема?*

*И не дожидаясь его ответа, она обратилась задумчивым*

*лицом к портрету, помолчала и спросила*

*у портрета:*

*— Босс, как бы вы, черт вас побери, решили*

*эту головоломку?*

*Слова служащей звучат шутливо, но в них*

*скрыт поразительно глубокий смысл. Может быть,*

*и на вашем рабочем месте, дома или в бумажнике*

*имеется нечто, дающее подсказку правильного*

*ответа на мучающий вас вопрос. Это может быть*

*карточка вашего отца, матери, жены, мужа или*

*портрет Бенджамина Франклина, Авраама Линкольна\*...*

*А может быть, иконка святого.*

*Что этот образ способен подсказать вам? Есть*

*один способ узнать это. Когда перед вами станет*

*какой-то сложный вопрос, задайте его этому портрету*

*или картинке и выслушайте ответ.*

*Другим важным компонентом осуществления поворота*

*в жизни служит еще один из 17 принципов*

*успеха — определенность цели.*

***Определенность цели —***

***стартовая площадка***

***всякого серьезного достижения***

*Ясность цели в сочетании с ППУ составляет*

*исходный пункт всякого стоящего предприятия. По-*

*\* Бенджамин Франклин (1706—1790)—американский политик,*

*дипломат, ученый и писатель. Его ≪Автобиография≫ и ≪Альманах*

*бедного Ричарда≫ относятся к классике воспитательной литературы.*

*Авраам Линкольн (1809—1865) — 16-й президент США, служит*

*символом революционных традиций американского народа.*

***33***

***2-1647***

*мните, вокруг вас все время что-то происходит и*

*меняется независимо от вашей воли. Но у вас есть*

*возможность менять направление происходящего.*

*Вы сами определяете себе цели. Когда вы с помощью*

*ППУ ставите перед собой генеральную задачу,*

*вы автоматически следуете семи из 17 принципов*

*успеха:*

*1. Инициативность.*

*2. Самодисциплина.*

*3. Творческое воображение.*

*4. Тщательное обдумывание.*

*5. Сосредоточенность (сконцентрированность).*

*6. Планирование времени и средств.*

*7. Энтузиазм.*

*У Роберта Кристофера, имеющего ППУ, появилась*

*совершенно четкая цель.*

*И вот вам история о том, как проявляют себя*

*эти дополнительные принципы на пути к успеху.*

*Тут надо заметить, что подобно многим мальчишкам*

*воображение Роберта питали воспоминания*

*о прочитанной увлекательной книге Жюля Верна*

*≪80 дней вокруг света≫. Роберт рассказал нам:*

*—Я был неисправимым мечтателем, но когда*

*вырос, прочел две поучительные книги —≪Думай*

*и богатей≫ и ≪Волшебство веры≫. Объехать мир*

*за 80 дней. А что если объехать мир за 80 долларов?*

*Я знал, что можно добиться любой цели,*

*если твердо верить, что цель достижима. Другими*

*словами, нужно начать с того места, где ты есть,*

*и двигаться туда, где хочешь быть. Я думал: ≪Некоторые*

*нанимаются на грузовые пароходы и тем*

*самым отрабатывают кругосветные путешествия.*

*Почему бы не попробовать и мне?≫*

*Роберт извлек из кармана свою авторучку и*

*на листе бумаги написал перечень задач, которые*

*ему предстоит решить. Попутно он пометил, как*

*по его мнению это лучше сделать. К тому вре-*

***34***

*мени Роберт был уже профессиональным фотографом*

*и обзавелся хорошей фотокамерой.*

*Приняв такое решение, он приступил к действию:*

*— связался с лабораторией компании ≪Чарльз*

*Пфайзер≫ и предложил ей собрать образцы почвы*

*в разных странах, которые наметил посетить;*

*— получил международные водительские права*

*и комплект карт в обмен на обещание собрать*

*сведения о состоянии дорог на Среднем Востоке;*

*— подготовил документы для оформления на работу*

*в качестве моряка;*

*— взял в управлении нью-йоркской полиции справку,*

*что за ним не водится криминальных дел;*

*— вступил в члены Ассоциации молодежных*

*общежитий;*

*— заключил договор с компанией грузовых авиаперевозок,*

*в соответствии с которым его должны*

*переправить через Атлантику, а он за это сделает*

*фотоснимки для компании в рекламных целях.*

*Сделав все это, двадцатишестилетний молодой*

*человек с 80 долларами в кармане вылетел из*

*Нью-Йорка. Его план заключался в том, чтобы*

*обогнуть земной шар за 80 долларов. И вот*

*несколько примеров, каким образом он реализовал*

*свой план:*

*Завтрак в Гандере на Ньюфаундленде. Как*

*он расплатился? Сфотографировал поваров в*

*кухне. Те остались очень довольны.*

*В ирландском аэропорту Шаннон купил четыре*

*блока американских сигарет, что обошлось*

*ему в четыре доллара восемьдесят*

*центов. В то время сигареты были подобны*

*деньгам: на них во многих странах можно*

*было выменять что угодно.*

*Париж — Вена, один блок сигарет водителю*

*грузовика.*

***35***

***2≫***

*За четыре пачки сигарет проводник поезда*

*провез его через Альпы из Вены в Швейцарию.*

*До Дамаска ехал на автобусе. Это устроил*

*ему полицейский в благодарность за фотоснимки.*

*Сделал снимки руководства Иракской железнодорожной*

*компании. Этим заработал себе*

*проезд из Багдада в Тегеран.*

*В сиамском Бангкоке его по-царски кормил*

*владелец ресторана. Роберт расплатился информацией,*

*нужной владельцу ресторана:*

*точным описанием одной местности с приложением*

*карты.*

*Из Японии до Сан-Франциско добрался в качестве*

*члена команды парохода ≪Флайинг*

*Спрей≫.*

*Вокруг мира за 80 дней? Нет, Роберт Кристофер*

*объехал мир за 84 дня. Но цели своей он*

*добился. Он сделал это за 80 долларов. Поскольку*

*определенность цели у него сочеталась с ППУ,*

*выполнение его очень нелегкого плана автоматически*

*мотивировали 13 из 17 принципов успеха.*

***Отправной пункт***

***большого успеха***

*Давайте повторим: отправным пунктом большого*

*успеха являются определенность цели и ППУ. Будем*

*помнить это положение и всегда спрашивать*

*себя: какова моя цель? Чего я хочу добиться?*

*Основываясь на своих наблюдениях во время курсов*

*≪Наука успеха≫, мы пришли к такому заключению:*

*98 процентов людей, недовольных своей*

*судьбой, живут без ясного представления о том,*

*как бы им хотелось жить.*

*Подумайте об этом! Подумайте о людях, бесцельно*

*плывущих по течению жизни, вынужден-*

***36***

*ных все время с чем-то бороться, но не знающих*

*ради чего. Сможете вы сейчас сказать, чего вам*

*хочется добиться? Наметить себе цель не так просто.*

*Бывает, что для этого требуется болезненный*

*самоанализ. Но дело стоит таких усилий, потому*

*что когда вы поставите перед собой цель, вы*

*сразу же будете иметь ряд преимуществ.*

*1. Во-первых, в вашем подсознании срабатывает*

*всеобщий закон: что человек усвоил и*

*во что поверил, того он может добиться.*

*Стоит вам ясно представить себе цель, она*

*начнет притягивать к себе ваше подсознание.*

*Оно начнет работать в этом направлении*

*и поможет достичь цели.*

*2. Определив цель, вы начинаете искать пути*

*ее достижения и двигаетесь в определенном*

*направлении. Вы приступаете к действию.*

*3. Теперь работа для вас — в радость. Вам не*

*жаль своих усилий. Работает формула:*

*≪Время—деньги≫. Вы изучаете предмет, думаете*

*и планируете свои действия. Чем*

*больше вы задумываетесь над своими целями,*

*тем с большим энтузиазмом вы беретесь*

*за работу. Ваше устремление превращается*

*в жгучее желание.*

*4. Теперь в повседневной жизни вы чутко*

*улавливаете любую возможность, способную*

*вам помочь в достижении цели. Хорошо*

*осознавая цель, распознать такие возможности*

*совсем не трудно.*

*Проиллюстрируем эти четыре преимущества.*

*Расскажем, что произошло на первом этапе с человеком,*

*в дальнейшем ставшим главным редактором*

*самого популярного в США женского журнала.*

*Эдуард Бок приехал в Америку с родителями*

*из Нидерландов. Его увлекла идея заняться изданием*

***37***

*журнала. С этой мечтой в сердце он сумел воспользоваться*

*случаем, который для всех нас прошел*

*бы незамеченным.*

*Однажды он увидел человека, вскрывающего*

*пачку сигарет. Мужчина вынул из пачки и бросил*

*на пол какую-то бумажку. Бок остановился и*

*поднял ее. Это был вкладыш с портретом известной*

*актрисы. Внизу было напечатано обращение*

*к курильщикам собрать полный комплект таких*

*вкладышей. Бок перевернул бумажку и увидел,*

*что оборотная сторона совершенно пуста. Эдуард*

*Бок, нацеленный на воплощение своей идеи, интуитивно*

*почувствовал, что ему дается шанс проявить*

*себя. Он сообразил, что клочок бумаги станет*

*куда интереснее, если на оборотной стороне*

*поместить сведения о жизни представленного человека.*

*Он направился в типографию, печатавшую*

*эти вкладыши, и объяснил там свою идею. Хозяин*

*типографии тут же сказал Боку:*

*— Напиши мне биографию из ста слов для ста*

*знаменитых американцев, и я заплачу тебе по десять*

*долларов за каждого из них. Составь и пришли*

*мне список их по группам, скажем так —*

*президенты, прославленные военные, актеры, писатели*

*и так далее.*

*Так Эдуард Бок получил свой первый литературный*

*заказ. Уложить каждую биографию в сто*

*слов было делом очень непростым, и Бок предложил*

*своему брату пять долларов за каждый такой*

*текст. Очень скоро над этими биографиями для*

*Бока работали пять журналистов. А Бок их редактировал.*

***Вы рождены для успеха***

*Обратите внимание, что никому из тех, о ком*

*у нас шла речь, успех не был поднесен на тарелочке*

*с голубой каемочкой. Поначалу судьба*

*совсем не улыбалась ни Эдуарду Боку, ни судье*

***38***

*Куперу. Но тем не менее все они буквально на*

*пустом месте сделали себе великолепную карьеру.*

*И сделали это только благодаря своим собственным*

*способностям.*

***Каждый обладает необходимыми***

***способностями для преодоления***

***своих трудностей***

*Интересно отметить, что, оказавшись в трудном*

*положении, мы всегда имеем выход из него.*

*Если жизнь подбрасывает нам проблему, она подскажет*

*и способ ее разрешения. Все мы можем*

*по-разному воспользоваться подсказкой в меру своих*

*способностей. И даже со слабым здоровьем человек*

*способен вести полнокровную и счастливую*

*жизнь.*

*Кое-кто может сказать, что тяжелый недуг —*

*это такое препятствие в жизни, через которое сам*

*никак не перепрыгнешь. Если у вас подобная ситуация,*

*пусть вас вдохновит то, что произошло с*

*Мило Джонсом. Будучи в добром здравии, Мило*

*не позаботился о своем благосостоянии. А вот, когда*

*серьезно заболел, на него навалились житейские*

*заботы.*

*Послушайте, как все было.*

*Мило Джонс был крепким малым и очень*

*много работал. Он хозяйствовал на небольшой*

*ферме в Форте Аткинсон, штат Висконсин. Но*

*как много он ни работал, доходов от фермы хватало*

*только на жизнь, и ничего сверх того. Так*

*он и жил год за годом. И тут на него обрушилось*

*несчастье. У Джонса случился тяжелый паралич,*

*приковавший его к постели. На склоне лет*

*пожилой человек стал полным инвалидом. Он*

*едва мог шевелиться. Его семья была уверена, что*

*он навсегда останется беспомощным калекой. Все*

*так и было бы, не случись еще одно событие.*

*А случилось это уже по воле Джонса, в резуль-*

***39***

*тате чего к нему пришли успех и финансовое*

*благополучие.*

*Что же сделал Джонс для такой перемены? Он*

*пошевелил мозгами. Тело его было недвижимо.*

*Но голова работала хорошо. Он мог думать и*

*придумал. Однажды, обдумывая свое положение и*

*решая, как жить дальше, он встретился с самым*

*важным из всех живущих людей с ППУ на одной*

*стороне, ОПУ на другой. Он ясно увидел себя*

*как разум при неподвижном теле. Вот тут к*

*нему пришло решение.*

***ППУ ведет к богатству***

*Мило Джонс решил, что ему нужна положительная*

*психологическая установка. Он не будет вешать*

*носа, посмотрит на жизнь с оптимизмом и*

*надеждой, начнет незамедлительно соображать,*

*что и как надо сделать на практике. Ему хотелось*

*приносить пользу. Ему захотелось снова*

*стать опорой семьи и не быть для нее обузой.*

*Но как ему обратить свою ущербность в преимущество?*

*Казалось, проблема не разрешима, но это*

*его не остановило. И он нашел ее решение.*

*Прежде всего Джонс прикинул, чем он располагает.*

*Обнаружилось, что ему собственно не на*

*что жаловаться. Это навело его на мысль добавить*

*к своему состоянию что-нибудь еще. Поскольку, помимо*

*всего прочего, в своих поисках Джонс обдумывал,*

*каким путем можно добиться того или иного,*

*у него созрел законченный и совершенный план.*

*План есть, можно начать действовать, пока*

*только головой. Джон рассказал о своем плане*

*близким:*

*— Я больше не способен работать руками,—*

*начал он,— теперь буду работать головой. А каждый*

*из вас, если нет возражений, будет моим*

*телом, моими руками, ногами. Давайте каждый*

*поддающийся обработке акр нашей земли засеем*

***40***

*кукурузой. Будем разводить свиней, кукуруза будет*

*для них основным кормом. Резать их будем*

*еще молодыми, когда мясо нежное, и перерабатывать*

*в сосиски, упаковывать их и продавать под*

*фирменной маркой. Мы предложим их оптовикам*

*по всей стране.*

*Тут он хохотнул и добавил:*

*— Они разлетятся как горячие пирожки.*

*Его сосиски действительно стали ≪горячими пирожками*

*≫. Через несколько лет ≪Сосиски из молодой*

*свинины Джонса≫ стали притчей во языцех*

*в каждом доме. От этих четырех слов по всей*

*Америке у детей и взрослых потекли слюнки.*

*А Мило Джонс дожил до того дня, когда проснулся*

*миллионером. Он повернул свой талисман*

*на сторону ППУ, и с его помощью добился больше,*

*чем предполагал вначале. Он стал счастливым*

*человеком, хотя физически оставался совершенно*

*немощным.*

*Счастье для него состояло в том, что он был*

*полезен людям.*

***Формула для переделки***

***самого себя***

*К счастью, не у всех людей возникают подобные*

*трудности. Но у каждого имеются свои проблемы.*

*И все мы реагируем на побудительные*

*символы. Самый лучший тип символов — это идея,*

*выраженная девизом, расхожим выражением, пословицей*

*и тому подобное. Мы называем это автомотиватором.*

***СЛАБО!***

*Что это за формула, способная переделать характер*

*человека? Поймите, запомните и почаще*

*себе повторяйте: ≪Что человек усвоил и во что*

*поверил, того он может добиться≫. Это форма са-*

***41***

*мовнушения. Это автомотиватор на успех. Когда*

*такая формула становится частью вашего Я, вам по*

*плечу будут самые высокие цели.*

*Билл был болезненным деревенским мальчиком,*

*жил он на юго-востоке штата Миссури. Хороший*

*педагог, учитель начальной школы побудил*

*Билла (его полное имя было Уильям Дэнфорт) перестать*

*болеть. Учитель сделал это таким вызовом:*

*тебе слабо!*

*— Слабо тебе стать самым здоровым мальчиком*

*в школе!*

*И слово ≪Слабо!≫ стало для Уильяма Дэнфорта*

*автомотиватором на всю жизнь.*

*Он стал самым здоровым и сильным в школе.*

*Он прожил 85 лет и помог тысячам других молодых*

*людей поправить свое здоровье, и не только*

*здоровье. Он научил их выбирать благородные*

*цели, дерзать и смиренно служить. За всю свою*

*долгую жизнь он ни на день не прерывал своей*

*работы по причине болезни.*

*≪Слабо!≫ подвигло его на создание одной из*

*крупнейших американских корпораций — ≪Ралстон*

*Пурина Компани≫. ≪Слабо!≫ подтолкнуло его к*

*творческому мышлению и обратило слабости в*

*живой капитал. ≪Слабо!≫ побудило его организовать*

*Американскую ассоциацию молодежи, цель*

*которой состояла в развитии у юношей и девушек*

*христианских идеалов и воспитании у них чувства*

*ответственности к жизни.*

*≪Слабо!≫ заставило Уильяма Дэнфорта написать*

*книгу, озаглавленную ≪Слабо!≫. Книга вдохновляет*

*мальчиков и девочек, мужчин и женщин, побуждает*

*их сделать свою жизнь лучше, а окружающий*

*мир—более приспособленным для жизни.*

*Неплохое свидетельство силы автомотиватора —*

*развить в человеке положительную психологическую*

*установку, не так ли?!*

***42***

*А у вас не было желания сваливать вину в*

*своих неудачах на других? Если такое с вами*

*случалось, остановитесь и хорошенько подумайте.*

*Может быть, дело в вашем характере? А ну-ка,*

*повторите свой автомотиватор! А ну, возьмитесь-*

*ка за 17 принципов успеха! Возьмите их себе на*

*вооружение с полной уверенностью, что они у*

*вас заработают должным образом, как они работают*

*каждый день у сотен и сотен других.*

***Путеводитель 2***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

*1. Вы можете себя переделать! Чтобы добиться*

*чего-то стоящего в этой жизни, используйте*

*сторону ППУ своего невидимого талисмана.*

*2. Твердо запомните 17 принципов успеха.*

*3. Полагаете, что в ваших неудачах виноват*

*внешний мир? Если так, запомните автомотиватор:*

*если человек ладит с самим собой,*

*то и со всем миром он будет ладить.*

*4. Вы рождены победителем. У вас есть для*

*этого все: из огромного резервуара прошлого*

*вы унаследовали все потенциальные*

*способности и силы, чтобы добиться своей*

*цели.*

*5. Вообразите себя на месте любимого героя,*

*как это сделал Ирвинг Бен Купер.*

*6. Что подсказывает вам творческая фантазия?*

*Прислушайтесь к ней.*

*7. Определенность цели в сочетании с ППУ —*

*стартовая площадка для любых достижений.*

*Вы определили для себя конкретную цель?*

***43***

*8. Когда перед вами стоит ясная цель, автоматически*

*включаются в работу дополнительные*

*принципы успеха.*

*9. Каждый человек обладает талантами и умением*

*разрешать свои проблемы. Каким полезным*

*свойством обладаете вы?*

*10. Вот формула, которая помогла многим переделать*

*себя: ≪Что человек усвоил и во что*

*поверил, того он может добиться≫. Запомнили*

*эту формулу?*

*ЧТО ЧЕЛОВЕК УСВОИЛ*

*И ВО ЧТО ПОВЕРИЛ,*

*ТОГО ОН МОЖЕТ ДОБИТЬСЯ!*

***Глава третья***

***ПРОЧИСТИТЕ СЕБЕ МОЗГИ***

*Человек суть его мысли. Так как же вы мыслите?*

*В порядке ли ваш мыслительный процесс?*

*Насколько верны ваши мысли?*

*И еще, насколько ясны ваши мысли?*

*Иногда нечто, словно тенёта, опутывает мозги*

*и затуманивает мышление даже у самых блестящих*

*умов. Это — негативные чувства, эмоции,*

*страсти и связанные с ними привычки, поверья и*

*предрассудки. Все это мешает ясно думать.*

*Порой у нас появляются нехорошие привычки, от*

*которых хочется избавиться. А временами нас просто*

*тянет на дурной поступок. Тогда мы стараемся*

*освободиться от этого наваждения и бьемся как*

*муха в паутине. Наше сознание вступает в конфликт*

*с воображением и подсознанием. Чем сильнее*

*мы бьемся в этих тенётах, тем пуще запутываемся.*

*Некоторые в подобной ситуации сдаются, испытывая*

*от этого душевные терзания. Другие учатся,*

*как совладать с подсознанием. Они выходят победителями*

*в этой борьбе.*

***45***

*Мухе, возможно, трудно избежать попадания в*

*паучьи сети, а запутавшись в них, выбраться она*

*уже не в силах. В отличие от мухи человек обладает*

*абсолютной и врожденной способностью*

*управлять собой, и эта способность называется психологической*

*установкой. Ум человека способен избежать*

*таких тенёт. Он может избавиться от них.*

*Нельзя позволять им появляться. Мы может выбраться,*

*когда случится в них попасть. Мы можем в*

*них не попадать.*

*Вы, читатель, способны избежать паутины благодаря*

*мышлению с ППУ. Тщательное обдумывание —*

*это один из 17 принципов успеха ППУ, о которых*

*говорится в этой книге. Для тщательного обдумывания*

*нужно научиться мыслить логически.*

***В своих действиях мы руководствуемся***

***не только логикой***

*Одна из причин, почему мы порой оказываемся*

*в таких тенётах, состоит в нашем убеждении, что*

*мы поступаем исключительно логически, хотя на*

*самом деле всякий сознательный поступок диктуется*

*нашим желанием. Принимая решение, как поступить,*

*мы можем поддаваться влиянию внутреннего*

*голоса нашего подсознания. Такое явление наблюдается*

*у всех, даже у самых великих мыслителей*

*и философов.*

*Один древнегреческий философ, живший на берегах*

*Эгейского моря, решил однажды отправиться*

*в Карфаген. Философ занимался логикой и поэтому*

*стал рассматривать доводы в пользу такой поездки*

*и против нее. И на каждый довод в пользу*

*того, что ему следует ехать, обнаружилось*

*много доводов против. Доводы против поездки*

*были следующие:*

*— он обязательно будет страдать от морской*

*болезни;*

***46***

*— корабль был такой маленький, что в случае*

*шторма его жизни будет угрожать опасность;*

*— у берегов Триполи прячутся морские пираты,*

*грабящие купеческие корабли на своих быстроходных*

*парусниках. Если они его захватят, то все*

*отберут, а самого продадут в рабство. .*

*Благоразумие подсказывало, что плыть туда не*

*стоит.*

*Но он все-таки отправился. Почему? Ему хотелось.*

*Чаще всего в жизни эмоции и доводы рассудка*

*пребывают в состоянии равновесия. Так не бывает,*

*чтобы мы всегда делали только то, что*

*надо. Порой мы поступаем так, как хочется, а*

*не так, как подсказывает здравый смысл, и это*

*совершенно нормально. Что касается нашего философа,*

*его поездка оказалась очень приятной, и он*

*благополучно вернулся домой.*

*Это был великий афинский философ Сократ,*

*живший в 470—399 гг. до нашей эры. Он вошел*

*в историю как величайший мыслитель. Хотя и*

*мудр был Сократ, ум его тоже не был свободен*

*от тенёт.*

*В юном возрасте Сократ влюбился в Ксантиппу.*

*Она была очень хороша собой. О Сократе этого*

*сказать было нельзя, но он умел убеждать. Такие*

*люди обладают способностью добиваться своего. И*

*Сократу удалось убедить Ксантиппу выйти за*

*него замуж.*

***Вы замечаете соринку***

***только в глазу других?***

*Но после медового месяца атмосфера в доме*

*Сократа стала накаляться. Жена Сократа стала замечать*

*у мужа недостатки. Он казался ей эгоистом,*

*себялюбцем, и она начала его ≪пилить≫. Рассказывают,*

*что Сократ оправдывался:*

***47***

*— Моя цель со всеми людьми жить дружно. Я*

*избрал Ксантиппу, полагая, что если я уживусь с*

*ней, то смогу ужиться с кем угодно.*

*Говорил он так, но его поступки свидетельствовали*

*о другом. В том, что он пытался жить*

*дружно со всеми, можно сильно усомниться. Когда*

*вы всякому встречному-поперечному пытаетесь доказать,*

*что он не прав, вы не привлекаете к*

*себе людей, а отталкиваете. А Сократ поступал*

*именно так.*

*Вместе с тем он утверждал, что терпеливо*

*сносит ворчание Ксантиппы ради воспитания самодисциплины.*

*И он действительно проявил бы настоящую*

*самодисциплину, попытайся он понять жену*

*и воздействовать на нее теми знаками внимания*

*и любви, какими он убедил ее стать женой. Он*

*не видел бревна в собственном глазу, но замечал*

*соринку в глазу Ксантиппы.*

*Конечно, и Ксантиппа была не идеальна. Они*

*с Сократом ничем не отличались от нынешних*

*супругов. После женитьбы перестали оказывать*

*друг другу знаки своей привязанности, понимания и*

*любви. Они пренебрегли выражением любезности*

*и того душевного настроя, которое принесло столько*

*счастья в период ухаживания. Такое пренебрежение*

*— это тоже ловушка для разума. Сократ не*

*читал нашей книги. Не читала ее и Ксантиппа.*

*Иначе бы она знала, как сделать так, чтобы семейная*

*жизнь была счастливой и безмятежной.*

*Бревно в своем глазу она заметила бы скорее,*

*чем соринку в глазу Сократа. Она следила бы*

*за своими словами и была бы внимательней к*

*реакции мужа. Более того, она сумела бы доказать*

*ошибочность логики Сократа после прочтения*

*пятой главы этой книги, озаглавленной ≪...И кое-*

*что еще≫.*

*История с Сократом показывает, что он видел*

*соринку только в глазу другого. Теперь мы рас-*

***48***

*скажем вам еще одну историю, герой которой научился*

*≪замечать бревно в собственном глазу≫. На*

*самом первом занятии наших курсов ≪Наука успеха*

*≫ на вопрос: ≪Почему вы пошли на эти курсы?*

*≫ один молодой человек ответил:*

*— Из-за жены!*

*Другие студенты рассмеялись, но преподаватель*

*воспринял ответ серьезно. Ему хорошо известно,*

*сколько несчастных пар, где он или она винят во*

*всем другую сторону и никогда не признают ошибок*

*за собой.*

***Он восстановил мир и покой в доме***

*Через четыре недели в частной беседе преподаватель*

*спросил того человека, как у него обстоят*

*дела дома.*

*— Все устроилось! — ответил тот.*

*— Прекрасно! Но как вам удалось это?*

*— Я усвоил: когда возникает проблема, вызванная*

*непониманием друг друга, нужно сначала*

*разобраться в себе. Когда я проанализировал свое*

*состояние, то увидел, что моя психологическая установка*

*была отрицательной. Мои проблемы не*

*были связаны с женой, они заключались во мне*

*самом!*

*Значит, если бы Сократ сказал себе: ≪Когда*

*возникает проблема с Ксантиппой, нужно сначала*

*разобраться в себе≫; если бы мы говорили себе:*

*≪Когда возникает проблема, вызванная непониманием*

*друг друга, нужно сначала разобраться в себе≫,*

*разве в таком случае наша жизнь не была бы*

*благополучнее и спокойнее?*

*Но есть еще немало другого, что отравляет*

*нашу жизнь. Как это ни покажется странным, самым*

*большим злом тут выступает собственно инструмент*

*мышления —слово. Слово тоже является*

*неким символом, который может, как мы увидим*

*далее, означать множество самых разных мыслей,*

***49***

*взглядов и ощущений. Мы увидим далее, что мгновенная*

*связь между нашим подсознанием и мышлением*

*тоже осуществляется с помощью символов.*

*Одним словом, мы можем побудить другого человека*

*к действию. Вы внушаете ему, когда говорите*

*≪Давай!≫. Когда вы говорите ≪Давай!≫ себе,*

*вы занимаетесь самовнушением. Более подробно*

*об этих истинах разговор пойдет в следующей*

*главе. А здесь отметим, что в связи с научными*

*открытиями в области слов и передачи с их помощью*

*мыслей родилась особая наука, которая называется*

*семантика. Специалисты в этой области*

*утверждают, что в процессе мышления очень важно*

*раскрыть истинный смысл слова, произнесенного*

*другим человеком или даже самим собой.*

*Как это сделать?.*

*Быть точным. Начните с сопоставления взглядов,*

*и вы избежите многих недоразумений.*

***Одно слово может вызвать спор***

*В гости к девятилетнему мальчику приехал дядя.*

*Вечером, когда пришел с работы отец, между*

*взрослыми состоялся такой разговор:*

*— Что ты думаешь о мальчишке, который*

*лжет?*

*— Я ничего не думаю, а что касается моего*

*сына, то уверен, что он говорит правду.*

*— Сегодня он мне солгал.*

*— Сынок, ты обманул своего дядю?*

*— Нет, папа.*

*— Давайте разберемся. Дядя говорит, ты солгал.*

*Ты утверждаешь обратное. Что же тут произошло?*

*— спросил отец, обращаясь к гостю.*

*— А вот что. Я попросил его унести игрушки*

*вниз. Он этого не сделал, но сказал, что унес.*

*— Ты унес, сын, игрушки вниз?*

*— Да, папа.*

***50***

*— Но как это понять? Дядя говорит, что ты игрушки*

*не отнес, а ты говоришь, что отнес.*

*— На первый этаж ведет лестница... На четвертой*

*ступени есть окно... Я положил игрушки*

*на подоконник... Внизу — это все, что ниже нашего*

*этажа... Мои игрушки внизу!*

*Спор между дядей и племянником возник из-за*

*того, что считать ≪низом дома≫ — первый его*

*этаж. Мальчик конечно знал, что хотел от него*

*дядя, но ему было лень бегать по всей лестнице*

*вниз-вверх. Когда пришлось держать ответ, он попытался*

*уйти от него, прибегнув к логике.*

*Интересно разобраться в этом. Но еще любопытнее*

*будет история одного молодого человека, не*

*знавшего самого главного словесного символа, который*

*существует в любом языке. Этот символ —*

*Бог.*

*Не так давно студент Колумбийского университета*

*зашел к священнику Риверсайдского собора в*

*Нью-Йорке преподобному Гарри Е. Фосдику и прямо*

*с порога заявил: ≪Я — атеист≫. А когда сел,*

*снова решительно выложил: ≪Я не верю в Бога≫.*

***Сначала сопоставим разные взгляды***

*Так вот. Преподобный Фосдик, к счастью, тоже*

*был хорошо знаком с особенностями семантики.*

*Он давно понял, что никогда не договориться*

*с человеком, не зная, что тот имеет в виду, когда*

*произносит отдельные слова. Вместо того, чтобы*

*сразу осадить дерзкого молодого человека, священник*

*выразил ему самую дружескую заинтересованность*

*и попросил:*

*— Пожалуйста, опишите мне Бога, в которого*

*вы не верите.*

*Молодой человек задумался, как приходится подумать*

*всякому, кому задается вопрос, на который*

*не ответишь просто ≪Да≫ или ≪Нет≫. А преподобный*

*Фосдик знал также, что верно поставленный*

***51***

*вопрос поможет незрелому уму отделить зерна от*

*плевел.*

*Подумав, студент попытался описать Бога, которого*

*решительно отрицает. И сделал это очень*

*обстоятельно.*

*— Хорошо,— сказал священник, когда студент*

*закончил говорить.— Если Бог, в которого вы не*

*верите, таков, я не верю в него тоже. Тем не*

*менее, мы еще не поговорили о вселенной вообще.*

*Что вы думаете о ее сотворении, о ее смысле?*

*Прежде чем молодой человек ушел, преподобный*

*Фосдик выяснил, что тот вовсе не атеист, а*

*самый настоящий верующий.*

*Как видим, священника не сбило с толку неосмысленное*

*использование одного слова. В этом*

*случае, задав молодому человеку ряд вопросов, помог*

*ему разобраться в своих мыслях. Достаточно*

*было спросить студента, во что именно тот не*

*верит, чтобы произошел разумный диалог. Следующий*

*вопрос направил мысль студента в правильное*

*русло, и это дало священнику возможность*

*изложить свое понимание вселенского божества.*

***Необходимость плюс ППУ***

***могут привести вас к успеху***

*Есть еще одно слово, которое в сочетании с*

*ППУ побуждает человека к благородным поступкам,*

*а в сочетании с ОПУ приводит к обману,*

*мошенничеству и предательству. Это слово — необходимость.*

*Необходимость — мать изобретательности*

*и отец преступности.*

*Всякому серьезному достижению присущи нерушимые*

*правила честности, эти правила неотъемлемы*

*и от ППУ.*

*Вам еще предстоит узнать немало историй о*

*людях, для которых толчком к успеху была необходимость.*

*И во всех этих случаях наши герои*

***52***

*свято соблюдали обязательные правила честной*

*игры. Одним из них является Ли Бракстон. Ли*

*Бракстон был сыном работяги-кузнеца из Уайтилля,*

*штат Южная Каролина, десятым по счету ребенком*

*среди своих одиннадцати братьев и сестер.*

*— ...так что легко представить,— говорит мистер*

*Бракстон,— что с нищетой я знаком с раннего*

*возраста. Закончить шесть классов школы мне*

*удалось ценой тяжелой работы. Чистил ботинки,*

*работал разносчиком в магазине, продавал газеты,*

*трудился на чулочной фабрике, мыл автомобили,*

*был подручным у слесаря.*

*Став слесарем, Ли решил, что достиг своего*

*потолка. Наверное, у него еще не появилось стимулирующей*

*неудовлетворенности. Пришло время, и*

*он женился. Стал перебиваться далее вместе с женой.*

*Он привык к бедности. Платили ему мало,*

*семья жила нелегко, и он считал, что вырваться*

*из бедности ему не удастся. Со временем сводить*

*концы с концами становилось все труднее, а тут*

*еще он потерял работу. Вот-вот его должны были*

*выселить из дома, потому что ему нечем было*

*платить за жилье. Положение казалось безнадежным.*

*Но Ли был человеком с характером. А еще*

*он был глубоко верующим. Он подумал, что Бог*

*для всех остается Богом, и стал молить Всевышнего*

*о наставлении. Как бы в ответ на его молитвы*

*один знакомый дал ему книгу ≪Думай и*

*богатей≫. Этот знакомый в свое время тоже потерял*

*работу и дом, а прочитав эту книжицу сумел*

*все наверстать.*

*Теперь Ли созрел. Он читал и перечитывал*

*книгу. Он искал в ней ответ, как добиться улучшения*

*своего положения. В результате он сказал*

*себе: ≪Кажется, мне следует что-то предпринять.*

*Что-то надо придумать самому. Никакая книга тут*

*не поможет. Прежде всего мне надо воспитать в*

***53***

*себе положительную психологическую установку.*

*Я должен наметить себе большую цель. Это должно*

*быть выше того, чего я достиг ранее. Я должен*

*начать действовать. И начать с любой работы,*

*какая только попадется≫.*

*Он пошел искать работу, нашел ее и начал*

*трудиться, хотя платили ему очень мало.*

*Уже через несколько лет после того дня, когда*

*Ли Бракстон взял в руки ≪Думай и богатей≫, он*

*организовал и возглавил Первый национальный Банк*

*в Уайтвилле, был избран мэром города и осуществил*

*целый ряд успешных коммерческих проектов.*

*Как видим, Ли шагнул далеко, даже очень далеко.*

*Он сформулировал себе основную задачу: заработать*

*достаточно средств, чтобы в 50 лет*

*можно было спокойно оставить работу. Произошло*

*это на шесть лет раньше: располагая солидным*

*состоянием и твердым доходом, он уже в 44 года*

*смог оставить активную деятельность. Сегодня*

*Ли Бракстон занимается благотворительностью. Все*

*свои силы он отдает помощи евангелическому обществу*

*Орала Робертса\*.*

*Тут дело не просто в трудах и вложениях, ценой*

*которых человек шел от успеха к успеху.*

*Важно подчеркнуть другое: необходимость побуждала*

*человека с ППУ к таким шагам и действиям,*

*которые не выходили за рамки правил*

*честности. Необходимость не заставит порядочного*

*человека обманывать, мошенничать или красть.*

*ППУ присуща честность.*

***Необходимость, ОПУ и преступление***

*Теперь сравним с таким человеком тысячи других*

*людей с ОПУ, находящихся в заключении за*

*воровство, хищения и другого рода преступления.*

*\* О р а л Р о б е р т е (1918) — американский проповедник, основатель*

*евангелической церкви Святости пятидесятников, насчитывающей*

*миллионы своих последователей.*

***54***

*Когда их спрашиваешь, что вас толкнуло на кражу,*

*в ответ обязательно слышишь: ≪Меня вынудили*

*обстоятельства≫. А в итоге — тюрьма. Они решались*

*преступить закон, потому что негативные*

*чувства подкинули им мысль: раз возникла необходимость,*

*то можно пойти на бесчестный шаг.*

*Несколько лет назад Наполеон Хилл, работая в*

*архиве федеральной тюрьмы в Алабаме, имел несколько*

*доверительных бесед с Аль Капоне\*. В одном*

*разговоре автор спросил знаменитого гангстера:*

*— Что вас толкнуло на преступный путь?*

*— Нужда,— одним словом ответил Капоне.*

*У него навернулись слезы, он тяжело вздохнул.*

*Потом он стал рассказывать, что сделал немало*

*добра, о чем газеты никогда не упоминали. Конечно,*

*это не шло ни в какое сравнение с тем*

*количеством плохих поступков, которые он совершил*

*в жизни. Этот несчастный загубил свою жизнь,*

*потерял душевный покой, заработал себе смертельный*

*недуг. Он сеял на своем пути ужас и разрушение*

*— все потому, что не умел освободить*

*свою голову от тенёт нужды и необходимости.*

*Когда же бывший гангстер заговорил о сделанном*

*добре, что по его мнению снимало часть вины,*

*это указало еще на одну западню, в которую*

*попал его разум. Сотворенное зло человек искупает*

*раскаянием, новыми добрыми делами, но Капоне*

*был не из таких людей.*

*Вот вам другая история. Это история о ребенке*

*в трудном возрасте. Его мать неустанно молилась*

*за него, хотя все ее молитвы казались безответными.*

*Но, несмотря на все его выходки и скандалы,*

*она не теряла веры.*

*\* Аль Капоне (1899—1947) — американский гангстер, главарь*

*первой организованной преступной группировки, действовавшей*

*в Чикаго в 20-е и начало 30-х годов.*

***55***

***Он был трудным подростком***

*Хотя юноша неплохо учился, много знал, был*

*отзывчивым и честолюбивым, ему во всем, даже*

*в плохом, хотелось быть первым. Говорят, что учителей*

*и родителей он не слушался, лгал и обманывал,*

*занимался мелкими кражами, мошенничал в*

*азартных играх, увлекался спиртным и развратничал.*

*Мать не уставала просить и умолять его остепениться,*

*поэтому молодой человек не пал окончательно*

*и стал пытаться найти себя. Порой*

*ему было стыдно перед самим собой, он жестоко*

*корил себя за то, что не мог удержаться от соблазнов,*

*каких избегали другие, даже не такие образованные*

*и воспитанные. Он мучительно искал*

*ответа на причину своих метаний, штудировал*

*Библию, читал другие мудрые книги.*

*Но все поиски оставались напрасными, пересилить*

*себя он не мог. Наконец пришел день, когда*

*он сделал шаг, который вывел его на путь к победе*

*над собой. Так бывает, когда человек продолжает*

*стараться. Это случилось в минуту его*

*самых сильных терзаний, когда он не знал куда*

*от себя деваться. Молодой человек услышал обрывок*

*разговора:*

*— Открой книгу и почитай!*

*Он берет Библию, открывает и читает: ≪Пойдем*

*открыто, ако при свете дня; отринем беснование*

*и бражничество, не будем прятаться, и кидаться,*

*хватит споров и зависти. Положись на Господа*

*нашего Иисуса Христа, отрешись от плоти*

*своей, не будь рабом ее прихотей≫. Так случалось*

*не раз. Когда человек не может справиться сам*

*с собой и начинает страдать, наступает такой момент.*

*Угрызение совести может быть столь сильным*

*и горьким, что побуждает человека к немедленным*

*действиям, и, если он не потеряет голову,*

*это становится началом пути к победе.*

***56***

*И такой момент у молодого человека наступил!*

*Когда решительный выбор был сделан, душевные*

*метания сразу же прекратились. Он уверовал,*

*что Провидение поможет ему преодолеть греховную*

*тягу, которую ему не удавалось побороть самому,*

*и это дало ему духовную силу. Молодой*

*человек посвятил себя Богу и служению людям.*

*От чего этот молодой человек ушел, и к чему*

*он пришел — все это наделило его могучим даром*

*внушать надежду самым отчаявшимся. Этого молодого*

*человека звали Августин. Потом он был*

*причислен к лику святых\*.*

*Способность Библии служить инструментом*

*кардинального изменения душевного настроя даже*

*самых последних изгоев хорошо известна. Эта*

*сила Священного писания выводит таких людей из*

*бесцельного блуждания, очищает мысли и облагораживает*

*поступки. Многих, подобно св. Августину,*

*она привела к глубокому раскаянию и поставила*

*на путь жизненного служения Богу и человечеству.*

*Из их числа появилось немало знаменитых*

*евангелистов.*

*Заметим, когда мы советуем почитать и другие*

*полезные книги, от некоторых весьма благочестивых*

*людей, постоянно обращающихся к Библии,*

*можно услышать такое:*

*— Не мешайте воле Господней!*

*Тенёта в голове не дают им извлечь праведное*

*там, где это возможно.*

***Вы не мешаете воле Господней***

*Эти благочестивые люди считают кощунством полагаться*

*на свой разум, дарованный Господом, чтобы*

*выбирать, планировать и заботиться о своем бу-*

*\* А в г у с т и н Арелий (354—430) — христианский теолог*

*и церковный деятель, сыгравший огромную роль в разработке*

*католической догматики.*

***57***

*дущем. На это можно им возразить, что немало*

*книг написано не просто для того, чтобы призвать*

*читателя мыслить целеустремленно, управлять чувствами*

*и самим определять свою судьбу, они еще*

*помогают постигать библейские истины...*

*Итак, мы рассмотрели некоторые ловушки, в*

*какие попадает неопытный разум. Вот они:*

*1. Отрицательные чувства, эмоции, страсти,*

*привычки, верования и предрассудки.*

*2. Выискивание ≪соринки в глазу другого≫.*

*3. Споры и непонимания из-за неясности выражений.*

*4. Ошибочные заключения из ошибочных предпосылок.*

*5. Категорические и безапелляционные заявления*

*— неподходящий отправной пункт.*

*6. Мысль о том, что нужда порождает бесчестность.*

*7. Нечистые мысли и поступки.*

*8. Мысль о том, что полагаться на свой разум —*

*это кощунство.*

*Как видим, эти ловушки бывают разными:*

*одни совсем маленькие, другие побольше, одних*

*легко избежать, другие опасны. Если вы мысленно*

*переберете эти силки и ловушки, вам станет*

*ясно, что все они порождены ОПУ.*

*А если еще немного подумать над ними, то станет*

*понятно, что главная из этих ловушек ОПУ —*

*инерция. Это инерция делает вас бездеятельным, а*

*когда вы идете неправильным путем, она мешает*

*вам притормозить или остановиться.*

***Невежество — результат инерции***

*То, что для знающего человека может показаться*

*нелепым, для невежды, не разбирающегося в фактах*

*и обстоятельствах, порой кажется вполне логич-*

***58***

*ным. Принимать решение, не желая видеть реальность,*

*зная истинное положение вещей,— значит*

*проявлять невежество. ОПУ существует и набирает*

*силу именно благодаря невежеству. Избавляйтесь от*

*него!*

*Человек с ППУ тоже может не знать те или*

*иные факты и обстоятельства. Однако он исходит*

*из того, что истинное положение вещей не зависит*

*от его понимания или непонимания этого. Поэтому*

*он открыт для всего нового и учится. Такой'*

*человек делает свои выводы на основании известных*

*ему фактов, но в то же время он готов поменять*

*свое мнение, когда узнает больше.*

*Решаетесь ли вы прочистить свою голову от*

*тенёт и ловушек? Если ваш ответ ≪Да≫, тогда*

*вам в руки путеводитель 3 — и вперед к главе*

*четвертой. Ваш взор и разум открыты. Ваше мышление*

*готово к работе! А значит, вас ожидает*

*одно важное открытие. Но сделать его вы должны*

*сами.*

***Путеводитель 3***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

*1. Человек суть его мысли. Качество нашего*

*мышления характеризуется положительным*

*либо отрицательным настроем. Загляните к*

*себе в душу. Вы — хороший человек? Если*

*да — значит ваши мысли то-же хорошие.*

*Вы здоровы — значит ваши мысли тоже*

*здоровые. Вы богаты — ваши мысли о достатке.*

*Грешите — ваши мысли греховны. У*

*вас не в порядке психика — это ваши мысли*

*делают вас таким. Вы бедны — ваши*

*думы о бедности.*

***59***

*2. Негативными чувствами, эмоциями, страстями*

*являются предрассудки, суеверия, дурные привычки;*

*очиститесь от этих тёнет и ловушек,*

*поверните свой талисман с ОПУ на сторону*

*ППУ.*

*3. Принимая решение, держите свои эмоции и*

*здравый смысл в равновесии.*

*4. Когда в отношениях с другими возникает непонимание,*

*разбираться начинайте с себя.*

*5. Одно неверное слово может вызвать спор,*

*породить неприязнь, доставить боль и привести*

*к беде. Одно слово с ППУ имеет*

*обратный эффект. Одно слово приводит к*

*войне и миру, может дать и отнять, нести*

*любовь и ненависть, наградить честью и*

*позором.*

*6. Давайте все начинать с диалога. Когда преподобный*

*Фосдик предложил обменяться мнениями,*

*его молодой оппонент сам пришел к*

*заключению, что он вовсе не атеист, а*

*обычный верующий человек.*

*7. В своих предположениях следите за тем, чтобы*

*исходить из разумных доводов.*

*8. Какие из следующих категорических и не*

*допускающих возражений слов и словосочетаний:*

*всегда, только, никогда, ничто, каждый,*

*всякий, никто, нельзя, невозможно,*

*или... или — вы исключили бы из своего*

*обихода, не будучи уверенными в их обоснованности?*

*9. Необходимость — понятие. Как оно стимулирует*

*вашу активность? Почему необходимость*

*толкает иных людей на обман, подлог*

*и предательство?*

*10. У подростков бывает в жизни трудный период:*

*возможно, одного такого вы хорошо*

*знаете. Не надо отчаиваться. Наверное он*

***60***

*не станет святым. Но придет день, он поймет*

*себя и поймет вас, и перед ним откроется*

*прямая и светлая дорога.*

*11. Управляйте своими мыслями, контролируйте*

*чувства и вы будете определять свою судьбу!*

*12. Учитесь отличать истину от вымысла. Затем*

*учитесь видеть разницу между существенным*

*и несущественным.*

*УПРАВЛЯЙТЕ МЫСЛЯМИ,*

*КОНТРОЛИРУЙТЕ ЧУВСТВА,*

*И ВЫ ОПРЕДЕЛИТЕ СВОЮ СУДЬБУ!*

***Глава четвертая***

***ДЕРЗАЙТЕ ПОСТИГАТЬ***

***ВОЗМОЖНОСТИ РАЗУМА!***

***≪Вы — разум при теле!≫***

***Поскольку вы — разум, вы обладаете удивительными***

***возможностями, как изученными, так и***

***еще неведомыми. Попробуйте постичь свой разум!***

***Зачем это надо? Объясним.***

***Когда вы ведете поиск и приходите к своей***

***цели, одновременно с этим вы обретаете: (1) физическое,***

***душевное, моральное удовлетворение,***

***счастье, богатство; (2) успех на вашем поприще***

***и даже (3) способность воздействовать на ведомые***

***и неведомые силы, использовать и приспосабливать***

***их. Надо пытаться исследовать все явления,***

***выходящие за пределы изученных физических***

***процессов, исследовать их и учиться применять на***

***практике. Сделать это совсем нетрудно, не труднее,***

***чем с первого раза научиться включать телевизор.***

***Даже маленький ребенок может включить телевизор,***

***чтобы посмотреть любимую передачу.***

***62***

***Делая это, он не понимает устройства ни передающей***

***станции, ни своего приемника, ни используемой***

***при этом технологии. И это совершенно***

***естественно. Все, что ему нужно,— это***

***знать, какую повернуть ручку и какую нажать***

***кнопку.***

***В этой главе вы узнаете, какую ручку повернуть***

***и- какую кнопку нажать, чтобы узнать нечто***

***интересное об аппарате, самом совершенном из***

***созданных. Хотя этот тонкий механизм создан волей***

***Всевышнего, он целиком принадлежит вам. В***

***него входят 80 триллионов клеток. Они составляют***

***множество более крупных блоков, и каждый из***

***них представляет собой отдельный совершенный***

***электронный механизм.***

***Один блок — настоящее чудо. Он весит всего***

***около полутора килограммов и состоит из 10 миллиардов***

***клеток, каждая из которых вырабатывает,***

***принимает, хранит и передает энергию.***

***Что это за удивительный механизм, которым***

***вы владеете? Это ваше тело. Этот механизм все***

***равно будет вашим телом, даже если вы утратите***

***руку, глаз или другую часть тела. А чудесный***

***блок — это ваш мозг, ваш разум. Этот блок управляет***

***вашим телом и с его помощью вы контролируете***

***свои действия.***

***Разум имеет, свои составные части — сознание***

***и подсознание. Их функции синхронизированы,***

***они работают параллельно. Лишь в прошлом столетии***

***мы начали планомерно исследовать неизведанную***

***область подсознания, хотя на заре человеческой***

***истории первобытные люди умели пользоваться***

***волшебной силой подсознания, как это***

***в наши дни делают австралийские аборигены и***

***другие примитивные племена, причем очень широко.***

***Займемся и мы этим делом!***

***63***

***День за днем и день ото дня***

***все больше денег у меня!***

***Итак, в сопровождении австралийца Билла***

***Макколла из Сиднея отправляемся в путь по маршруту***

***≪неудачи — успех≫.***

***В 19 лет Билл начал собственный бизнес —***

***обработку шкур и выделку кожи — и потерпел***

***фиаско. На 21 году пытался стать депутатом парламента.***

***Снова неудача. Теперь можно прийти к***

***заключению, что два этих поражения и много других***

***неудач не только не обескуражили его, а породили***

***у него стимулирующую неудовлетворенность***

***и придали новые силы.***

***Он повел методичный поиск пути к успеху.***

***Билл стремился разбогатеть и решил поискать***

***соответствующие способы в самоучителях. Перебирая***

***в библиотеке инструктивные издания, Билл наткнулся***

***на нашу книгу ≪Думай и богатей≫. Он взял***

***ее и стал читать. Прочел, перечитал еще раз,***

***стал читать по третьему разу и все не мог понять,***

***как ему воспользоваться теми принципами и***

***методами, с помощью которых пришли к успехам***

***богатейшие люди мира. Не так давно Билл Мак-***

***колл рассказал нам:***

***— Как-то, неспеша прохаживаясь по центру Сиднея,***

***я в четвертый раз перечитывал вашу ≪Думай***

***и богатей≫. И тут меня осенило! Это случилось***

***вдруг. Я остановился у мясного рынка и поглядел***

***в небо. В какой-то миг меня осенило,— улыбнулся***

***он и продолжал.— Я заорал: ≪Вот оно! Нашел!≫***

***Даже сам испугался своего крика. Испугалась проходившая***

***мимо женщина. Она уставилась на меня,***

***а я скорее помчался домой.***

***Тут Билл посерьезнел:***

***— Понимаете, я читал четвертую главу ≪Самовнушение***

***≫, в которой есть подзаголовок: ≪Средство***

***воздействия на подсознание≫. Это мне на-***

***64***

***помнило, что, когда я был еще маленьким, мой***

***отец зачитывался небольшой книгой Эмиля Куэ ≪Самосовершенство***

***путем самовнушения≫. А вы как раз***

***в своей книге пишите, что Куэ успешно помогал***

***людям укреплять здоровье и вылечиваться от болезней***

***путем самовнушения и что самовнушением***

***можно добиться успеха и вообще всего, что можешь***

***себе пожелать. Добиться богатства путем самовнушения***

***— вот была моя находка! Это открыло***

***мне глаза.***

***Далее Макколл стал говорить, как это надо***

***сделать, будто читал по книге:***

***— Как известно, самовнушение служит средством***

***подпитки подсознания разными идеями, откуда***

***они попадают в пышные сады разума. Если***

***дважды в день вслух, с чувством и сосредоточенно***

***произносить ясно сформулированное желание***

***иметь большие деньги, вы увидите и почувствуете,***

***что обладаете тем, что вам так хочется, и эта***

***мысль поступит в ваше подсознание. Если повторять***

***это день за днем, у вас выработается привычка***

***воплощать эту мысль в некий денежный эквивалент.***

***Тут следует особо подчеркнуть: формулу***

***задуманного желания нужно произносить выразительно***

***и с большим чувством. Чтобы самовнушение***

***сработало, нужно всеми силами сконцентрироваться***

***на своей цели и сделать ее объектом***

***самого страстного желания. И вот, прибежав запыхавшись***

***домой, я сел за стол и написал на***

***листке бумаги: ≪В 1960 году мне нужно обязательно***

***стать миллионером≫. В вашей книге, я это***

***хорошо помню, особо оговорено, если желание связано***

***с деньгами, нужно обязательно указать срок***

***исполнения желания. Я так и сделал.***

***Теперь нашим собеседником был уже не Билл***

***Макколл, в 19 лет потерпевший неудачу. Теперь***

***мы имели дело с его превосходительством Уильямом***

***В. Макколлом, самым молодым членом пар-***

***65***

***3 1647***

***ламента, председателем совета директоров австралийского***

***филиала компании ≪Кока-кола≫, членом***

***правления 22 частных компаний. А что касается денег,***

***то он стал миллионером, подобно некоторым***

***из тех, об успехе которых он читал в книге, надоумившей***

***его исследовать возможности подсознания***

***путем самовнушения. Причем миллионером***

***он стал на четыре года ранее намеченного себе***

***срока.***

***День за днем и день ото дня***

***дела все лучше у меня***

***Макколл вспомнил, что его отец добился успеха,***

***воспользовавшись большим открытием своего***

***времени, каким может воспользоваться всякий человек,***

***будь то взрослый или малыш, если только***

***он его откроет для себя. Этим открытием — сознательным***

***самовнушением — можете воспользоваться***

***и вы.***

***Феномен самовнушения был открыт Эмилем Куэ***

***во время исследования возможностей умственной деятельности***

***человека. Он, будучи врачом, пробовал***

***лечить с помощью гипноза. Сделав открытие природных***

***способностей человека, он вообще отказался***

***от гипноза.***

***Посмотрим, как Куэ пришел к своему открытию?***

***Он задал себе два вопроса:***

***Вопрос первый:***

***Что является решающим в лечении больного:***

***внушение врача или внушение самого***

***больного?***

***Ответ:***

***Куэ пришел к заключению, что больной сам,***

***осознанно или бессознательно, приходит к***

***некоей мысли, на которую реагирует его***

***организм. Без такого самовнушения любое***

***внушение извне будет неэффективным.***

***66***

***Вопрос второй:***

***Если врач может стимулировать полезное***

***самовнушение больного, не может ли сам***

***больной сделать себе такое целительное***

***внушение, а если да, то, что нужно сделать,***

***чтобы самовнушение не пошло человеку***

***во вред?***

***Ответ на второй вопрос пришел сам собой:***

***даже ребенка можно научить давать себе***

***положительную психологическую установку.***

***Делается это простым бодрым утверждением:***

***День за днем и день ото дня дела все***

***лучше у меня.***

***На страницах этой книги вы найдете много***

***примеров мотивации своих полезных действий путем***

***самовнушения. Если вам пока это не удается***

***сделать, то прочитав ее до конца, вы обязательно***

***этому научитесь.***

***На пороге смерти***

***В жизни мотивация действий человека обычно***

***происходит бессознательно. Им руководят привычки***

***и скрытые импульсы подсознания. Но у людей***

***с ППУ в критических ситуациях на помощь приходит***

***самовнушение. Такое случается на пороге***

***смерти, как это произошло с Ральфом Уэпп-***

***нером из поселка Тувуумба в Квинсленде, Австра-***

***лия.***

***Половина второго ночи. В маленькой больничной***

***палате у койки больного дежурят две медицинские***

***сестры. Ральфа доставили сюда днем с***

***тяжелейшим сердечным приступом. По дороге в***

***больницу ему стало хуже и вот уже шесть часов***

***он не приходит в сознание. В коридоре толпятся***

***его близкие, каждый молится по-своему о спасении***

***несчастного.***

***67***

***3\****

***В палате полумрак, сестры сидят по обе стороны***

***больного и пытаются нащупать пульс. Доктор***

***уже сделал все что мог и ушел к другому тяжелобольному,***

***а Ральф все не приходит в себя. Он***

***ничего не чувствует, не может ни говорить, ни***

***шелохнуться. Но временами в голове у него проясняется,***

***и он слышит голоса. Одна из сестер испуганно***

***говорит:***

***— Нет дыхания! Ты чувствуешь пульс?***

***— Нет,— отвечает другая женщина.***

***Снова и снова до Ральфа доносятся встревоженные***

***голоса:***

***— Чувствуешь пульс?***

***— Нет.***

***≪Но я еще жив,— думает он.— Мне нужно как-***

***то сказать им≫. Вместе с тем его забавляло, что***

***эти женщины так переполошились. ≪Со мной все***

***в порядке. Я не собираюсь умирать. Но как, как***

***им это сказать?≫***

***И тут он вспомнил примем побудительного***

***самовнушения: верь в свои силы — и всего добьешься!***

***Он попытался открыть глаза, но как ни старался,***

***веки не слушались. Пробовал шевельнуть рукой,***

***ногой, головой — никакого эффекта. Он снова***

***и снова пытается открыть глаза, и наконец***

***слышит:***

***— У него шевельнулось веко, он жив.***

***Ральф вспоминает:***

***— Страха у меня не было. Мне было даже***

***смешно. То одна, то другая сестра обращались ко***

***мне: ≪Мистер Уэппнер, вы слышите меня? Вы***

***слышите меня?≫. Я слышал, я был жив и все пытался***

***мигнуть им в доказательство этого.***

***Так продолжалось довольно долго, и наконец***

***ему удалось открыть сначала один глаз, потом***

***оба. Тут подошел врач, и большими усилиями медперсонала***

***его вернули к жизни.***

***68***

***Скрытые силы***

***Но главной спасительной силой оказалось правило***

***самовнушения: верь в свои силы — и всего***

***добьешься, которое он узнал на наших курсах***

***≪Наука успеха≫.***

***Книга, которую вы сейчас читаете, все ваши***

***мысли, что мелькают в голове, оставляют свой***

***след в подсознании. Кроме того, на него может***

***оказываться скрытое воздействие. Такие невидимые***

***и неощущаемые факторы называются сублимационными,***

***подпороговыми, они ниже порога человеческих***

***ощущений.***

***Одни факторы имеют чисто физическую природу,***

***другие — неизвестного происхождения. Прежде***

***чем коснуться этой темы проиллюстрируем явление***

***примером из широко известной книги В. Паккарда***

***≪Скрытые силы≫. Речь идет о сублимационной***

***рекламе, предпринятой в одном кинотеатре в штате***

***Нью-Джерси. Во время киносеанса дважды, на***

***короткое мгновение, которое человеческий глаз не***

***успевал фиксировать, на экране вспыхивало рекламное***

***объявление.***

***В течение шести недель эта реклама была показана***

***более чем сорока тысячам зрителей. Она***

***касалась одного товара, который среди других предлагался***

***в фойе кинотеатра. В конце шестой недели***

***подвели итоги: продажа означенного на рекламе***

***товара выросла на 50%, в то время как***

***спрос на остальные увеличился только на 20%.***

***Автор этого рекламного изобретения утверждал,***

***что, хотя реклама невидима, часть зрителей ее***

***воспринимает благодаря способности подсознания***

***улавливать скоротечные явления, недоступные для***

***осознанного восприятия.***

***Когда об ≪этой попытке управлять нашими привычками,***

***принимать за нас решение о покупке и***

***руководить мыслями≫ заговорила пресса, публика***

***69***

***содрогнулась от ужаса. Люди перепугались этого***

***глубоко скрытого ≪промывания≫ мозгов. А нас удивило,***

***что никто не подумал о ППУ. Ведь сублимационное***

***внушение можно направить и на благие***

***цели. Кому не понятно, что власть и силу можно***

***использовать как во зло, так и во благо? Теперь,***

***когда результаты этого эксперимента осмыслены,***

***не требуется большого воображения, чтобы понять,***

***сколь полезно было бы для нас, когда на киноэкране***

***мелькали бы такие установочные слова:***

***Господь милостив'.***

***День за днем и день ото дня дела***

***все лучше у меня!***

***Посмотри правде в лицо!***

***Во что поверишь, того и добьешься!***

***Нет худа без добра!***

***Вот здесь ППУ было бы учтено, конечно, при***

***условии, что заранее получено согласие общественности.***

***Другим примером физического воздействия***

***на подсознание служит то, как на человека***

***влияет излучение радара.***

***Как затонули***

***≪Андреа Дориа≫ и ≪Валхем≫***

***Теплоходы ≪Андреа Дориа≫ (капитан Пьер Кла-***

***май) и ≪Стокгольм≫ (капитан Норденсон) столкнулись***

***примерно в 50 милях от острова Нантукет***

***26 июля 1956 г. Погибли 50 человек.***

***Комфортабельный лайнер ≪Санта Роза≫ компании***

***≪Грейс лайн≫ наскочил на танкер ≪Валхем≫***

***26 марта 1959 г. в 22 милях от побережья штата***

***Нью-Джерси. Погибли четыре члена экипажа танкера.***

***Второй помощник капитана и оператор радара***

***на ≪Санта Розе≫ Уолтер Уэллс заявил, что***

***дважды засекал на экране курс танкера.***

***Несмотря на все расследования, объяснить причины***

***столкновения ни в том, ни в другом случае не***

***70***

***удалось. Может быть, виновато излучение радара?***

***У Сиднея Шнейдера, кажется, есть на это ответ.***

***Сидней Шнейдер из Скоки, штат Иллинойс,***

***заинтересовался гипнозом еще будучи школьником,***

***наблюдая, как его старший брат, студент университета,***

***вводил других в гипнотическое состояние.***

***Сидней стал гипнотизером, а позднее переквалифицировался***

***в радиооператора и электронщика.***

***Во время второй мировой войны Сидней занимался***

***разработкой системы распознавания ≪свой—***

***чужой≫. В его обязанности входило следить за***

***тем, чтобы все суда, выходившие в дальнее плавание,***

***были оснащены радарами. Он заметил, что***

***операторы радаров порой впадали в транс. Сами***

***операторы этого не осознавали.***

***Будучи специалистом и в области гипноза, и***

***в области электроники, Сидней пришел к такому***

***заключению: сознание оператора отключается в тот***

***момент, когда излучение радара синхронизируется***

***с волновым излучением головного мозга. Он изменил***

***режим работы радара, и нежелательные явления***

***у операторов прекратились.***

***Недавно Сидней Шнейдер рассказал нам, что***

***на основании своих наблюдений за состоянием***

***операторов он разработал прибор — синхронизатор***

***мозговых волн. Этот электронный прибор посредством***

***стимуляции мозговых волн сублимационным***

***световым раздражением приводит человека в гипнотическое***

***состояние разной степени. Прибор используется***

***в лечебных целях самостоятельно или в***

***сочетании с записанным на пленку голосом врача-***

***психотерапевта. При этом прибор стоит в стороне***

***от пациента, никаких проводов и датчиков***

***не требуется. Воздействие достигается лучом видимого***

***света. В течение трех минут аппарат погружает***

***в глубокий гипнотический сон девятерых***

***из десяти пациентов.***

***71***

***Проводился и другой эксперимент: пациентам ничего***

***не говорилось об этом аппарате и для чего***

***он существует, они даже не знали, что участвуют***

***в каких-то опытах. Тем не менее 30 процентов***

***пациентов погружалось в гипнотическое состояние***

***разной степени — от легкого до очень глубокого.***

***— Как работает ваш синхронизатор мозговых***

***волн? — спросили мы изобретателя.***

***— Подобно телевизионному передатчику,— ответил***

***Шнейдер.— Человеческий мозг посылает электрические***

***импульсы разной частоты. Этот факт используется***

***в медицине с 1929 года, когда был***

***изобретен электроэнцефалограф, аппарат для записи***

***мозговых электроволн. Мой аппарат во многих отношениях***

***работает как телевизор. Изображение на***

***экране телевизора получается устойчивым и не***

***уплывает вверх или вниз, потому что частота импульсов,***

***на которой работает телевизор, совпадают***

***с частотой импульсов передающей станции. Принимающий***

***телевизионный аппарат должен быть настроен***

***на частоту передающей станции, тогда появляется***

***изображение. Подобно передатчику телеканала***

***синхронизатор мозговых волн испускает синхронизирующие***

***световые импульсы. Они заставляют***

***мозг человека ≪точно держать шаг≫. В этот***

***момент,—закончил наш собеседник,—возможно гипнотическое***

***воздействие так же, как на экран телевизора***

***со стороны передается изображение.***

***Далее мы увидим, что человека можно сравнить***

***не только с телевизором, но и с передающей***

***телестанцией.***

***Неполное знание***

***может оказаться опасным***

***Мы рассмотрели некоторые скрытые факторы,***

***имеющие физическое объяснение. Теперь шагнем***

***дальше в мир неизведанного, познакомимся с тем,***

***что называется:***

***72***

***1. Экстрасенсорная перцепция (внечувственное***

***восприятие), то есть ощущение или улавливание***

***внешних явлений или внушения, минуя обычные органы***

***чувств. Это понятие включает в себя следующие***

***явления:***

***а) телепатию — передачу мыслей на расстояние;***

***б) ясновидение — способность распознавать отсутствующие***

***в наличии предметы;***

***в) предвидение — угадывание будущего;***

***г) поствидение — заглядывание в прошлое.***

***2. Телекинез — способность силой воли перемещать***

***предметы.***

***Но давайте останемся реалистами и будем придерживаться***

***строгих фактов. Посмотрим на неизведанное***

***с точки зрения здравого смысла. С такими***

***понятиями без логики можно попасть впросак.***

***Чтобы перебраться через бурный поток сомнений,***

***нужно опираться на твердые факты. Двинемся дальше***

***безопасной тропой опыта. Такая тропа у нас***

***есть, но сначала экскурс в прошлое.***

***Вышедшая в 1893 г. книга Томаса Хадсона ≪Законы***

***врачевания≫ сразу же стала бестселлером.***

***В ней рассказывалось множество историй фантастического***

***исцеления. Приведенные факты потрясли***

***воображение тысяч людей, но одни восприняли это***

***с пониманием, другие — впали в транс.***

***С тех пор внимание к врачеванию и целитель-***

***ству не ослабевало. Немало нашлось таких, кто***

***ринулся в это дело сломя голову, и пострадал. Это***

***произошло из-за легковерия и неодолимого любопытства,***

***сопутствующего невежеству. Удивляет, с***

***каким ажиотажем подхватывают любые новости***

***из этой области люди малообразованные и несамостоятельные.***

***Поэтому не удивительно, что церковь,***

***ученые и политики, ответственные за благосостояние***

***народа, предали анафеме всякое врачевание***

***и целительство. Они сочли, что все это:***

***73***

***1. Расстраивает воображение и грозит психи-***

***скому здоровью людей.***

***2. Факты и вымыслы в этой области трудно***

***различимы.***

***3. Гипнотизирование в любительском исполнении***

***и на эстраде, равно как трюкачество***

***и мошенничество факиров, медиумов и***

***шарлатанов, оскорбляет людей.***

***4. Искажаются и служат недобрым целям основополагающие***

***принципы веры.***

***С тех пор все, что касалось врачевания и це-***

***лительства, осуждалось. На эту область знания наложили***

***табу.***

***Несмотря на запреты, на общественный и профессиональный***

***остракизм, нашлись честные и отважные***

***исследователи, решившие, что нужно все-***

***таки докопаться до истины.***

***И все же доктору Джозефу Банксу Райну из***

***Университета Дьюка\* вместе с помощницей и женой***

***доктором Луизой Райн пришлось долго и мужественно***

***работать, чтобы исследования феномена***

***врачевателей соответствовали общепринятым в науке***

***нормам. Только благодаря незапятнанной репутации***

***ученого и тридцатилетним точным опытам***

***доктору Райну удалось доказать существование***

***феномена. Его задача усложнялась тем, что феномен***

***сказочного исцеления происходит непредсказуемо,***

***повторить его в лабораторных условиях невозможно.***

***Человек исцеляется в состоянии сильнейшего***

***эмоционального напряжения или в минуту какого-***

***то потрясения, какое часто происходит, когда***

***умирает близкий человек.***

***\* Университет Дьюка в г. Дарем, штат Сев. Каролина, славится***

***своим Медицинским центром с исследовательскими лабораториями.***

***74"***

***Вестингауз вкладывает деньги***

***в экстрасенсорную связь***

***Совершенно очевидно, что всякий, кто взял на***

***себя смелость писать и говорить на эту тему, считает***

***необходимым опереться на авторитет д-а Раина***

***и труды Университета Дьюка. Мы не исключение.***

***Настоятельно рекомендуем, если тема представляет***

***для вас интерес, прочесть ≪Пределы разума***

***≫ и другие книги Райна.***

***Итак, что же удалось сделать д-ру Райну вопреки***

***запретам на исследования и отрицанию феномена***

***целительства? Лучшим подтверждением его***

***успеха является тот факт, что опытные ученые занялись***

***коммерческими исследованиями на эту тему:***

***из недавнего интервью директора Института космических***

***исследований Вестингауза д-ра П. А. Каст-***

***руччио стало известно, что ученые Вестингауза***

***занялись исследованием возможности использования***

***телепатии и ясновидения в сверхдальней связи.***

***Прежде чем приступить к этому грандиозному***

***проекту д-р Каструччио не раз встречался и подолгу***

***беседовал с д-ром Райном.***

***Оправдаются ли надежды на ощутимый коммерческий***

***успех попытки запрячь телепатию и ясновидение***

***в повозку практических потребностей? Ответим***

***на это так: еще не так давно смеялись над***

***идеями, тогда казавшимися нелепыми, но ставшими***

***очевидными сегодня. А именно:***

***а) превращение материи в энергию, а энергии —***

***в вещество;***

***б) расщепление атома;***

***в) рукотворные спутники Земли;***

***г) реактивная тяга;***

***д) такие повседневные вещи, как, например,***

***телевидение.***

***Но никакие машины и устройства не идут ни***

***в какое сравнение с машиной, которую представ-***

***75***

***ляет собой человеческий организм и его электрическое***

***чудо — головной мозг.***

***Человек — это тело с разумом, обладающим***

***могучей силой и подвергающимся воздействию различных***

***влияний, как известных, так и неведомых.***

***Разум состоит из двух частей — сознания и подсознания.***

***Пока мы говорили больше о подсознании***

***и его свойствах. А что представляет собой наше***

***сознание? Оно также играет огромную роль. Об***

***этом пойдет речь в следующей главе, озаглавленной***

***≪...И кое-что еще≫.***

***Итак, если прочитанное вами пока не дало***

***представления, какую повернуть ручку и какую нажать***

***кнопку, чтобы выжать из своей собственной***

***≪машины≫ все возможное, займемся рассмотрением***

***способностей нашего разума. Руководствуйтесь путеводителем***

***4 ...и кое-чем еще!***

***Путеводитель 4***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Человек — это разум плюс тело. Ваш организм***

***представляет собой электрическую***

***машину, а мозг — электрическое чудо.***

***2. Разум человека состоит из двух частей —***

***сознания и подсознания. Они функционируют***

***взаимодействуя.***

***3. Подсознание посылает свои импульсы в***

***наше сознание и руководит всем организмом***

***человека. Подсознание — это хранилище***

***наших привычек, памяти, поведенческих***

***норм и пр.***

***4. День за днем и день ото дня дела все***

***лучше у меня. Быстро, часто и с чувством***

***повторяя такие слова самоутверждения, мож-***

***76***

***но воздействовать на подсознание и привести***

***его в действие. С помощью такого самовнушения***

***Билл Макколл достиг цели и разбогател.***

***5. Открытие Куэ состояло в том, что человек***

***может помочь себе с помощью самовнушения***

***здоровых, позитивных идей. При этом***

***надо воздерживаться от самовнушения идей***

***вредных и негативных.***

***6. Учитесь надлежащим образом воздействовать***

***своим внушением на других. Учитесь правильно***

***пользоваться влиянием подсознания.***

***Научившись этому, вы обретаете физическое***

***и душевное здоровье, счастье и успех.***

***7. Во что веришь — то совершишь.***

***8. Скрытое внушение: используйте подходы с***

***применением ППУ.***

***9. Мозг человека излучает электроволны. Это —***

***физическая энергия, способная воздействовать***

***на другого человека и на предметы.***

***10. Невежество может быть опасным. Дерзайте***

***исследовать возможности своего разума. Касаясь***

***рискованных, неизученных сфер психики,***

***следуйте примеру д-ра Райна.***

***ДЕНЬ ЗА ДНЕМ И ДЕНЬ ОТО ДНЯ***

***ДЕЛА ВСЕ ЛУЧШЕ У МЕНЯ***

***Глава пятая***

***...И КОЕ-ЧТО ЕЩЕ***

***Вы честно старались — и не получилось?***

***Очевидно, не получилось, потому что для достижения***

***успеха вам нужно кое-что еще. Аксиома***

***Евклида гласит: целое есть сумма всех частей и***

***оно более любой из них. То же самое относится***

***и к любому результату, достижению. Или, от обратного,***

***любая часть менее целого. Следовательно,***

***чтобы добиться целого нужно добавить к нему недостающее.***

***Главной причиной неудач служит отрицательная***

***психологическая установка. Вы можете оказаться в***

***неведении определенных фактов, общепринятых***

***правил и действующих сил. Вы можете их хорошо***

***знать, но не суметь к ним приноровиться в***

***данной обстановке. Вы можете не суметь воздействовать***

***на открытые и скрытые силы, не знать,***

***как их использовать, контролировать и гармонизировать***

***со своими действиями.***

***Когда вы, опираясь на ППУ, пытаетесь достичь***

***успеха, действуйте постоянно, не прекращайте свои***

***попытки. Продолжайте нащупывать кое-что еще.***

***Поражение ожидает тех, кто после первой неудачи,***

***бросает искать кое-что еще.***

***78***

***Дело принимает совсем другой оборот,***

***когда вы узнаете кое-что еще,***

***и как это сделать!***

***Загадайте ребенку загадку — сразу ему не отгадать.***

***Если он подумает и получит подсказку от***

***вас, он справится с ней быстрее. Конечно, вы уже***

***не ребенок. Но жизнь наверняка поставила перед***

***вами задачи, которые надо решить. При опоре на***

***ППУ вам это удастся быстрее. Вот случай: поэт-***

***песенник сочинил песню, но никак не мог ≪раскрутить***

***≫ ее. Эту песню перекупил Джордж Коу-***

***хэн\* и добавил в нее кое-что еще. Этим кое-***

***что еще была \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_всего пара слов: ≪Гип-гип, ура!≫.***

***Но они принесли Коухэну целое состояние.***

***В поисках конструкции лампочки накаливания***

***Томас Эдисон выполнил десять тысяч экспериментов.***

***После каждой неудачи он искал что-то***

***еще. Когда искомое было найдено, он смог изготовить***

***огромное количество электролампочек. А***

***всего-то требовалось применить к конкретной идее***

***всеобщий и хорошо известный закон.***

***Против болезни существуют предохранительные***

***вакцины и лекарства. Но они были известны не***

***всегда. Вакцины против полиомиелита не существовало,***

***пока д-ру Джонасу Эдварду Солку не***

***пришла в голову мысль использовать против этой***

***страшной болезни всеобщий закон, который до***

***него не находил применения в медицинской практике.***

***Можно заработать миллион долларов, применив***

***формулу успеха. Можно потерять деньги, а затем***

***заработать еще миллион, даже больше! Но это***

***при условии, что вы знаете эту формулу и можете***

***ее применять на практике. Может случиться,***

***\* Д ж о р д ж М. Коухэн (1878-1942)—американский поэт-***

***песенник, актер и драматург, прославившийся исполнением шлягера***

***•Янки Дудль≫..***

***79***

***что заработав свой первый миллион, вы не осознали***

***роль формулы успеха. На новом этапе вы***

***отклонились от принципа формулы успеха и поэтому***

***потерпели неудачу. При следующей попытке***

***вам придется внести некоторые коррективы в***

***свои действия, но принцип формулы успеха остается***

***неизменным.***

***Орвилл и Уилбур Райт совершили успешный***

***полет, потому что они добавили кое-что еще!***

***Немало изобретателей подошли вплотную к***

***изобретению аэроплана еще до братьев Райт. Они***

***шли тем же путем, что и другие. Но братья Райт***

***привнесли кое-что еще и совершили то, что другим***

***не удавалось. Они добавили к краям крыльев***

***подвижные щитки, положение которых управлялось***

***пилотом, и тем самым получили возможность удерживать***

***летательный аппарат в равновесии. Эти***

***щитки стали предшественниками современных элеронов***

***самолета. Нельзя не заметить, что у всех***

***историй жизненного успеха есть одно, что их***

***объединяет. Во всех случаях важным компонентом***

***и секретом успеха было применение общеизвестных***

***законов, ранее остававшихся без внимания. Все***

***дело в этом. Так что когда вы стоите на пороге***

***успеха, постарайтесь добавить кое-что еще. Это***

***не обязательно что-то глобальное. Чтобы из песни***

***получился хит, понадобилось добавить всего ≪гип-***

***гип, ура!≫. Добавили небольшие щитки — и самолет***

***полетел. Дело не обязательно в объеме, количестве***

***кое-чего еще, тут важна его изюминка.***

***Почему Верховный суд признал***

***изобретателем телефона***

***Александера Грэйама Белла***

***До него на изобретение телефона претендовали***

***многие: Грей, Эдисон, Долбер, Макдонаф, Вандер-***

***вейде, Рейс. Ближе всех к успеху был, по-видимому,***

***Филипп Рейс. Небольшая деталь, изменившая***

***80***

***все дело, заключалась в одном винтике. Если бы***

***Рейс знал, что повернув один винтик на четверть***

***оборота, можно переменный ток превратить в постоянный,***

***тогда бы он стал изобретателем телефона.***

***В протоколе Верховного суда США мы читаем:***

***Несомненно Рейс знал, что нужно сделать для***

***передачи речи с помощью электричества, потому***

***что в его первой заявке говорится: ≪Поскольку становится***

***возможным воспроизвести любые колебания,***

***повторяющие кривые любого тона или комбинации***

***тонов, мы услышим точно такой же тон или комбинацию***

***тонов≫\****

***Суд отметил:***

***Рейс открыл, как воспроизвести музыкальные***

***тона, не более того. По своему аппарату он может***

***петь, но не разговаривать. С начала и до***

***конца он утверждает только это.***

***Как и в случае с братьями Райт, Белл добавил***

***относительно простое кое-что еще. Он перенастроил***

***аппарат с прерывистого тока на непрерывный,***

***в результате чего появилась возможность передавать***

***речь с помощью телеграфа. Оба тока постоянные,***

***но прерывистый подразумевает короткие***

***паузы. Короче говоря, у Белла, в отличие от Рейса,***

***ток подается непрерывно. Поэтому суд заключил:***

***≪Рейсу не удалось с помощью телеграфа передать***

***речь. В аппарате Белла — непрерывный ток,***

***и успех — за ним. Исходя из этого, нельзя признать,***

***что изобретение Рейса предшествует изобретению***

***Белла≫. Ход мысли Рейса привел к неудаче,***

***ход мысли Белла обеспечил ему успех. Разница***

***между ними та, которая существует между***

***неудачей и успехом. Если бы Рейс продолжал работу,***

***он мог бы встать на путь успеха, но он***

***\* Постановления Суда, т. 31, с. 863 (1887 г.).***

***81***

***остановился на достигнутом и проиграл. Белл продолжил***

***его работу и довел ее до успешного результата.***

***К успеху его привел***

***молчаливый старший партнер***

***Строитель тяжелых землеройных машин Р. Ле-***

***турно на своих лекциях собирал тысячные аудитории.***

***Выступая перед слушателями он с почтением***

***упоминал своего ≪старшего партнера≫, говоря о его***

***помощи и поддержке. Получить хорошее образование***

***ему не пришлось, но в технике он творил***

***чудеса. На строительстве большой плотины Гувера***

***в Неваде, где Летурно был субподрядчиком, ему***

***попался неимоверно твердый скальный грунт, и***

***строитель был близок к разорению. Буровые работы***

***потребовали значительно больше расходов,***

***чем он заложил в контракте. Чтобы выполнить***

***свои обязательства, ему пришлось потратить на работу***

***все свое состояние.***

***Но Летурно не стал горевать по поводу своих***

***потерь, а обратился к Богу с молитвой. Он благодарил***

***Господа от всей души за' то, что у него***

***осталось: здоровье, пара крепких рук, голова на***

***плечах и кое-что еще.***

***— В минуты бедствия,— говорит Летурно,— я обнаружил***

***свое самое большое богатство в молчаливом***

***присутствии моего Старшего партнера. Теперь***

***этот Партнер всегда сопровождает меня в делах***

***и личной жизни. Всем, что у меня есть и***

***что я совершил, я обязан ему.***

***Автор этой книги полтора года провел рядом***

***с Летурно. В это время он получил широкую известность***

***популярного проповедника. Разъезжая по***

***всей стране на собственном самолете, он всюду***

***выступал с лекцией ≪Счастье иметь партнером самого***

***Господа≫. Однажды, когда мы вдвоем воз-***

***82***

***вращались домой после очередного выступления в***

***Южной Каролине, произошел любопытный случай.***

***Вскоре после того, как самолет поднялся в воздух,***

***Летурно прилег вздремнуть. Минут через***

***тридцать он открыл глаза, извлек из кармана записную***

***книжку и записал в нее несколько строк.***

***Уже по прибытии на аэродром автор спросил***

***Летурно, помнит ли он, что записал во время полета.***

***— Ничего такого не помню!***

***Летурно тут же схватил блокнотик и стал его***

***листать:***

***— Вот оно! Я искал это несколько месяцев!***

***Вот решение задачи с машиной, над которой мы***

***бьемся.***

***Когда вас осеняет ценная мысль, всегда записывайте***

***ее! Может быть, это как раз кое-что еще,***

***что вам требуется. Мы полагаем, что связь с Всевышним***

***Разумом происходит через подсознание.***

***Очень вам рекомендуем сразу записывать мысли,***

***которые внезапно всплывают у вас в голове в***

***результате неуловимого подсознательного импульса.***

***Альберт Эйнштейн разработал целый комплекс***

***фундаментальных теорий в области физики и космологии.***

***При этом он пользовался простейшими***

***инструментами исследований — карандаш и листок***

***бумаги. Он записывал вопросы, а потом — свои***

***ответы на них. Выработав у себя привычку пользоваться***

***карандашом и бумагой для записи возникающих***

***вопросов, ответов на них и мыслей, вы***

***научитесь спрашивать самого себя и тем самым***

***разовьете свое мышление.***

***Эйнштейну и другим ученым не удалось бы***

***сделать открытия, если бы они не изучили всего***

***предшествующего научного опыта. Эйнштейну не***

***удалось бы сделать то, что он сделал, если бы***

***он не увлекся поиском законов мироздания, выработав***

***в себе привычку думать, на жалея на это***

***83***

***время и усилия. Вы можете назвать хотя бы одного***

***крупного мыслителя или вообще известного человека,***

***который бы никогда не записывал пришедшие***

***на ум мысли?***

***Учитесь творчески мыслить***

***у творчески мыслящего человека!***

***Так поступили сотни тысяч людей, которые***

***прочли учебные пособия А. Ф. Осборна ≪Творческие***

***способности≫ и ≪Как использовать творческую***

***фантазию≫. Причем, что особенно важно, эти***

***люди и поступают теперь соответствующим образом.***

***Если мышление не сопровождается разумными***

***действиями, его нельзя назвать творческим.***

***Одно из основных правил самоучителей Осборна***

***— обязательное использование записной книжки***

***и карандаша, главных инструментов творческого***

***мышления. Возникла идея — запиши ее.***

***В поучительной брошюре ≪Как использовать***

***творческую фантазию≫ изложен метод мозговой***

***атаки, широко используемый в школах, на предприятиях,***

***в учреждениях, церкви, клубах и в домашних***

***условиях. Этот метод Осборна очень прост:***

***два или более человек вместе обдумывают и обсуждают***

***разные идеи, всплывающие в ответ на***

***конкретный вопрос. Все высказанное сразу же записывается.***

***Пока все предложения не будут зафиксированы,***

***никакого обсуждения не допускается.***

***Только потом каждая мысль всесторонне рассматривается.***

***Именно творческое мышление позволило д-ру***

***Элмеру Гейтсу добиться всего, что только может***

***пожелать себе человек в этой жизни. Д-р Гейтс***

***был великим исследователем, философом, психологом,***

***изобретателем и педагогом Америки. Ему***

***принадлежат сотни изобретений и открытий в***

***разных сферах науки и искусств.***

***84***

***Творчество путем***

***≪высиживания идей≫***

***Метод бодибилдинга и тренировки ума д-ра***

***Гейтса позволил создать эффективную систему укрепления***

***физического здоровья и повышения умственной***

***работоспособности. Автор книги помнит,***

***как однажды с рекомендательным письмом Эндрю***

***Карнеги он явился в лабораторию д-ра Гейтса в***

***Чиви Чейзе.***

***— Прошу меня извинить...— встретила меня секретарша***

***д-ра Гейтса,— в это время я не могу побеспокоить***

***д-ра Гейтса.***

***— Как вы думаете, когда я все-таки смогу его***

***повидать?***

***— Не знаю, возможно, не ранее чем часа через***

***три.***

***— А не могли бы сказать, почему вы не можете***

***побеспокоить его?***

***Секретарша помолчала, а потом проговорила***

***нерешительно:***

***— Он высиживает идеи.***

***— Что вы этим хотите сказать? — спросил я.***

***— Лучше д-р Гейтс объяснит вам,— с улыбкой***

***ответила секретарша.— Я действительно не могу***

***сказать, когда он сможет вас принять. Может***

***быть, вы подождете или зайдете еще раз? Я позабочусь,***

***чтобы вам было назначено определенное***

***время.***

***Я решил подождать в приемной и не прогадал.***

***То, что мне удалось узнать, стоило потерянного***

***времени. Когда д-р Гейтс вышел из кабинета и***

***секретарша представила меня, я протянул ему рекомендательное***

***письмо и передал свой разговор с***

***секретаршей. Прочитав письмо Э. Карнеги, хозяин***

***учтиво поклонился и сказал:***

***— Желаете узнать, где я высиживаю идеи, и***

***как это я делаю?***

***85***

***Он провел меня в маленькую звуконепроницаемую***

***комнату. В ней не было ничего, кроме стола***

***и одного стула. На столе — стопка чистых листов***

***бумаги, карандаши и лампа.***

***Д-р Гейтс объяснил: когда ему нужно разрешить***

***трудную проблему, он запирается в этой***

***комнате, садится за стол, выключает лампу и погружается***

***в раздумья. Тут он применяет принцип***

***продвижения к успеху через сосредоточенность,***

***когда ответ на любой искомый вопрос отыскивается***

***в подсознании. Сначала в голову ничего не***

***приходит. Потом выплывает какая-то идея. Иногда***

***приходится сидеть часами, прежде чем осенит хорошая***

***мысль. Как только она выкристаллизуется,***

***он включает свет и записывает ее.***

***Д-р Гейтс усовершенствовал и запатентовал более***

***двухсот изобретений других авторов, которые***

***чуть-чуть не дотягивали до полного признания и успеха.***

***Он умел добавить одну недостающую деталь,***

***кое-что еще, и добивался успеха. Его прием***

***был прост: он прочитывал заявку на патент, просматривал***

***чертежи и определял, в чем состоит***

***слабость изобретения — то самое недостающее кое-***

***что еще.***

***Объясняя, как он добивается результатов путем***

***высиживания идей, д-р Гейтс говорил:***

***≪У всех идей три источника:***

***1. Знания, обретенные личной практикой, опытом***

***и образованием и хранящиеся в подсознании.***

***2. Знания других, обретенные тем же путем и***

***полученные телепатически.***

***3. Великий кладезь Всевышнего Разума, где***

***хранятся все знания, доступ к которым лежит***

***через подсознание.***

***Когда я ≪высиживаю идею≫, я настраиваюсь на***

***один из этих источников. Если существуют другие***

***источники, то мне они не известны≫.***

***86***

***Д-р Гейтс не жалеет время на то, чтобы концентрацией***

***мышления отыскать кое-что еще. Притом***

***он точно знает, что ему нужно. А отыскав,***

***он приступает к действию.***

***В седьмой главе мы поговорим о том, как научиться***

***видеть, чтобы облегчить себе поиск кое-***

***чего еще. Поиск не всегда бывает успешным. Но***

***за этой неудачей может последовать нечто более***

***значительное. Не верите? А вы понаблюдайте. Думайте!***

***Действуйте!***

***Мы полагаем, что в вашем доме есть Библия,***

***словарь Уэбстера и хорошая энциклопедия. Очень***

***полезные книги, которые помогут вам найти это***

***кое-что еще.***

***НЕ БОЙТЕСЬ НЕУДАЧИ,***

***КАКУЮ ПОТЕРПЕЛ ХРИСТОФОР КОЛУМБ!***

***Откройте ≪Энциклопедию Британника≫ и прочтите***

***удивительную историю о Христофоре Колумбе.***

***В университете Павии он изучал астрономию,***

***геометрию и космографию. Его увлекали географические***

***открытия, книга воспоминаний Марко Поло,***

***рассказы и традиции моряков; на морском берегу***

***он собирал кусочки неведомых предметов, принесенных***

***морем из далеких стран, и от всего***

***этого разыгрывалось его воображение.***

***Шаг за шагом он шел к мысли, а потом***

***к твердому убеждению, что Земля не плоская, а***

***круглая. Размышляя логически, он пришел к заключению,***

***что добраться до Индии можно курсом***

***на запад, а не на восток, как ходил туда***

***Марко Поло. Он загорелся идеей доказать свою***

***правоту. Колумб стал добиваться финансовой поддержки,***

***ему нужны были корабли и матросы,***

***чтобы отправиться в неизведанное и найти кое-что еще.***

***87***

***Он приступил к действию! Перед ним была***

***ясная цель. Десять лет он готовился к заветному походу***

***и временами, казалось, был близок к тому,***

***чтобы получить все необходимое. Но, король обманул...***

***придворные короля дивятся, выражают опасения***

***и полны подозрительности... те, кто соглашался***

***помочь, послушали скептически настроенных***

***советчиков и в последний момент отказали... неудачи***

***следовали одна за другой. Но он продолжал***

***добиваться своего!***

***В 1492 г. он получил средства, которые так***

***настойчиво искал и о которых молился! В августе***

***он отплыл на Запад в поисках нового пути в***

***Индию, Китай и Японию.***

***Что было дальше, хорошо известно. Он достиг***

***островов в Карибском море и вернулся в Испанию***

***с грузом золота, хлопка, невиданного оружия,***

***загадочных растений, неизвестных птиц и животных***

***и с несколькими туземцами. Он считал, что***

***свою задачу выполнил, достиг островов Индии.***

***Однако ошибался. Он не попал в Азию. Но не***

***зная этого, он открыл кое-что еще! И совсем не***

***пустяк!***

***Вы, подобно Колумбу, можете не достичь своей***

***заветной цели, ваша мечта может не исполниться.***

***В области неизведанного вы, как и Колумб,***

***можете не добраться до удаленного объекта***

***вашего поиска. Но вы сможете найти кое-что***

***еще, не уступающее по ценности богатствам колумбовой***

***Америки. Вы тоже сможете повести за***

***собой других в неизведанное, где ожидает вас***

***нечто стоящее. У вас тоже есть время подумать.***

***Вы, используя положительную психологическую установку,***

***можете продолжить свои попытки во имя***

***основной цели и получить кое-что еще.***

***Вам не нужно стыдиться таких неудач, какая***

***случилась с Колумбом.***

***88***

***...И кое-что еще.***

***Что с этим делать?***

***Теперь из рассмотренных примеров вы можете***

***извлечь для себя твердые правила, опираться***

***на них и использовать. Мы полностью согласны***

***с главной мыслью, которую высказал адмирал***

***Риковер\*:***

***≪Среди молодых специалистов мы практически***

***не встречаем таких, кто в процессе обучения усвоил***

***бы основные принципы своей профессии;***

***как правило, их знания сводятся к набору... легко***

***усвояемых, но бесполезных фактов без этих принципов.***

***А принцип профессии — такое понятие,***

***которое, познав однажды, не потеряешь уже***

***никогда. Принцип применим к новым фактам и***

***не устаревает так, как устаревает все в нашей***

***быстротекущей жизни...≫***

***Итак, усваивайте главное. Опирайтесь на главное.***

***Если продвижение к цели вас не удовлетворяет,***

***поищите кое-что еще! И вы обязательно добьетесь***

***своего, стоит только заняться этим серьезно,***

***не пожалеть на поиск времени и сил.***

***Тему этой главы нельзя закончить, не затронув***

***привычных космических сил — еще одного принципа***

***достижения успеха. Суть этого принципа понять***

***нетрудно. Так мы называем любое воздействие***

***всеобщего и обязательного закона, природного***

***или иного происхождения, понятного для нас или не***

***понятного. Поясним это на примере. Когда что-то***

***падает, это случается под воздействием сил тяготения.***

***Значит, если вам нужно что-то уронить, вы***

***пользуетесь одной из привычных космических сил.***

***В данном случае силой земного притяжения, или***

***законом гравитации.***

***•Адмирал Риковер, Хайман Джордж (1900-1986) —***

***Кнженер-элетромеханик, руководитель программы создания атомного***

***Подводного флота США.***

***89***

***Заметим себе, что сам по себе закон гравитации,***

***как любой другой закон, никакой***

***силы не представляет. Вот когда вы используете***

***этот закон, тогда происходит реализация его силы.***

***Таким образом, расщепление атома, любое другое***

***изобретение, любая химическая формула, природное***

***явление, каждое действие или реакция человека, будь***

***то реально, в уме или в сердце — все это проявление***

***действия законов природы. У каждого следствия***

***есть своя причина. Результат появляется вследствие***

***действия естественных природных сил.***

***Снова повторим: человек — это разум плюс тело.***

***Он может мыслить. Благодаря этому умению***

***он может сознательно опираться на привычные***

***космические силы и воплощать свои идеи в жизнь.***

***Эту мысль подтверждает знаменитая формула***

***Эйнштейна Е = тс2, открытая им в 1905 г. В ней***

***отражена связь энергии с материей. Когда материя***

***движется со скоростью света, она превращается***

***в энергию. Когда скорость падает до нуля,***

***энергия превращается в материю. В этой формуле***

***Е — энергия, т — материя или вещество, с — скорость***

***света.\****

***Можно сказать, что формула Эйнштейна служит***

***выражением одного из законов привычных***

***космических сил. Познание этого закона позволило***

***человеку извлекать энергию из вещества, а***

***энергию превращать в материю, использовать***

***атомную энергию для созидания: освещать целые города,***

***приводить в движение корабли, лечить недуги***

***и трудиться на кухне.***

***...И кое-что еще. Поскольку энергия и материя***

***есть одно целое, значит все в этом мире тесно***

***взаимосвязано.***

***\* Эта формула верна для тел, находящихся в покое, и говорит***

***о том, покоящееся тело обладает энергией, равной массе тела,***

***умноженной на константу.— Прим. ред.***

***90***

***В следующем разделе мы поговорим о том,***

***как применять в своей жизни то, о чем говорилось***

***в этой главе, и вы сможете смело обращаться***

***к проблемам, возникающим вследствие всеобщего***

***закона изменений, который, подобно всем***

***другим законам природы, суть проявления привычных***

***космических сил.***

***Путеводитель 5***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. ...И кое-что еще. Какое значение имеет***

***для вас важный принцип, о котором говорится***

***в этой главе, и как его применить в***

***жизни?***

***2. Если вам что-то не удалось сделать, не отсутствие***

***ли кое-чего еще тому причина?***

***Может быть, не хватило одной цифры в***

***искомой комбинации?***

***3. Целое равно сумме составных частей и оно***

***всегда больше любой из этих частей. Может***

***быть, вашему успеху мешает отсутствие***

***каких-то частей?***

***4. Той каплей, что порою отделяет успех от***

***неудачи, бывает маленькое кое-что еще,***

***вроде ≪гип-гип, ура!≫, подвижных щитков,***

***четверть оборота винта.***

***5. Вы дружите с молчаливым Старшим Помощником***

***Летурно?***

***6. Используйте самые простейшие из всех известных***

***инструментов, бумагу и карандаш,***

***чтобы сразу записать пришедшую в голову***

***блестящую мысль.***

***91***

***7. Чем отличается мозговая атака от метода***

***≪высиживания идеи≫? Чем они хороши?***

***8. Используйте принцип успеха — сосредоточенность***

***внимания.***

***9. Не бойтесь неудачи, какую потерпел Христофор***

***Колумб.***

***10. К чему вы более привычны — постигать основные***

***правила и принципы или собирать***

***и запоминать факты?***

***НЕ БОЙТЕСЬ НЕУДАЧИ,***

***КАКУЮ ПОТЕРПЕЛ***

***ХРИСТОФОР КОЛУМБ***

***ЧАСТЬ ВТОРАЯ***

***ПЯТЬ МЫСЛЕННЫХ***

***СНАРЯДОВ***

***ДЛЯ УДАРА ПО ЦЕЛИ***

***Глава шестая***

***У ВАС ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ?***

***ПРЕКРАСНО!***

***У вас есть проблемы! Это прекрасно! Спросите,***

***почему? Потому что решение одной проблемы***

***за другой — это ступени, ведущие к успеху. Причем***

***каждая маленькая победа добавит вам мудрости,***

***упрочит положение, обогатит опытом. От***

***встречи с каждой проблемой, за которую вы беретесь***

***и с помощью ППУ разрешаете, вы становитесь***

***сильнее и удачливей.***

***Остановимся на минуту и подумаем. Вам известен***

***хотя бы один случай серьезного успеха, будь***

***то у вас, или у кого-то другого, который не был***

***бы связан с решением конкретных задач?***

***Проблемы бывают и есть у всех. Это происходит***

***потому, что мы живем в постоянно меняющемся***

***мире. Изменчивость мира — непреложный***

***Закон природы. Отсюда вытекает, что воздействие***

***этого закона на нас зависит только от нашего***

***йастроения и психики.***

***Человек может направлять свои мысли и контролировать***

***чувства, значит, он сам может фор-***

***рировать свое отношение и установку, делать их***

***95***

***положительными или отрицательными. Благодаря этим***

***способностям человек может добиться гармонии***

***между переменами, происходящими в нем самом и***

***в его окружении. Когда смотришь на происходящие***

***перемены и изменения, используя ППУ, любые***

***проблемы становятся разрешимыми.***

***Как смотреть на проблемы,***

***используя ППУ?***

***Если вы согласны с тем, что Бог всемилостив,***

***и считаете это принципиальным компонентом положительной***

***психологической установки, тогда***

***вам дается в руки следующая формула разрешения***

***ваших проблем:***

***Когда перед вами проблема, требующая разрешения,***

***то, независимо от ее характера и сложности,***

***поступайте так:***

***1. Испросите божественного благословения. Просите***

***Господа вас укрепить и направить.***

***2. Думайте.***

***3. Определите проблему, сделайте ее логический***

***анализ.***

***4. Скажите себе ободряюще: ≪Прекрасно!≫.***

***5. Задайте себе такие вопросы: а) что тут хорошего?***

***б) как эту незадачу обратить в***

***равную или даже более значительную удачу;***

***или как это невезение превратить в***

***большой выигрыш?***

***6. Продолжайте настойчивый поиск ответов на***

***эти вопросы, пока не найдете удовлетворительного***

***и конструктивного решения.***

***Проблемы и трудности, с которыми нам всем***

***приходится сталкиваться в жизни, строго говоря, делятся***

***на две категории: личные проблемы, связанные***

***с нашими переживаниями, состоянием финансов, с***

***настроением, моральными вопросами, сохранением***

***здоровья, и рабочие проблемы, связанные с нашей***

***96***

***профессиональной деятельностью. Личные проблемы***

***нам ближе и заботят нас больше, поэтому расскажем***

***быль о человеке, которому пришлось испытать***

***то, о чем мало кому приходилось даже слышать.***

***При чтении этой истории, обратите внимание***

***на то, как наш герой использовал ППУ в***

***разрешении своих проблем и благодаря этому пришел***

***к завидному успеху.***

***Он стал переделывать себя,***

***отбывая срок в Левенуэртской тюрьме***

***Родился он в нищете. Начал посещать школу,***

***стал помогать матери своим заработком — продавал***

***газеты, чистил ботинки в районе портовых***

***забегаловок Сиэтла. В летние каникулы плавал***

***юнгой на грузовых судах аляскинских линий. В***

***семнадцать лет, окончив школу, ушел из дома.***

***Сошелся с шайкой бродяг и исколесил на поездах***

***всю Америку.***

***Бродяги — отчаянный народ. Наш герой втянулся***

***в азартные игры, путался с мошенниками и проходимцами,***

***его приятелями стали авантюристы,***

***взломщики, контрабандисты и конокрады. В Мексике***

***он стал членом банды знаменитого разбойника***

***Ранчо Виллы.***

***— Нельзя отираться возле уголовников и ничего***

***не знать о преступлениях, даже если сам в них***

***не участвуешь,— говорит о себе Чарли Уорд.— Моя***

***ошибка состояла в том, что я пошел не по той***

***дороге, а самый большой мой грех — что я связался***

***с уголовниками.***

***Иногда ему везло в карты, и он много выигрывал.***

***Но все тут же спускал. В конце концов***

***попался на провозе наркотиков, и его посадили.***

***Когда за ним захлопнулись ворота Левенуэртской***

***тюрьмы в штате Канзас, ему было 34 года.***

***Несмотря на все свои похождения, в тюрьму он***

***попал впервые, и это его потрясло. Дело в том,***

***4 1647***

***97***

***что при аресте и в суде он твердо настаивал на***

***своей невиновности. Чарли был убежден в своей***

***правоте и стал искать возможность совершить побег.***

***И тут произошел перелом! Он решил на все***

***посмотреть с другой стороны и постараться в плохом***

***найти что-то хорошее. Какой-то внутренний***

***голос ему говорил, что нужно покончить с ожесточением***

***и стремиться стать самым послушным и***

***исполнительным заключенным. С того момента***

***все у него стало складываться самым благополучным***

***образом. Простое переключение мыслей с***

***отрицательного на положительный ход сделало***

***Чарли Уорда настоящим хозяином своей судьбы.***

***Он в корне поменял свои ориентиры. Простил***

***федеральных агентов, которые возбудили против***

***него уголовное дело, избавился от ненависти к судье,***

***вынесшему приговор. Пересмотрел и обдумал***

***всю свою прошлую жизнь и решил, что впредь***

***будет держаться подальше от всякого зла. Огляделся***

***вокруг и стал думать, как обустроить и улучшить***

***свой тюремный быт. Перед ним сразу же встало***

***много вопросов, и впервые в жизни ответы на***

***них он стал искать в книгах, прежде всего в***

***самой главной книге, в Библии. Он читал ее и***

***перечитывал. С той минуты и до самой своей***

***смерти, а умер он в возрасте семидесяти трех***

***лет, он каждый день читал Священное писание и***

***находил там подсказку, помощь и утешение. Перемена***

***в его настроении, а потом и в поведении,***

***не осталась незамеченной со стороны тюремного***

***начальства. Однажды тюремный писарь из заключенных***

***шепнул Чарли, что скоро выходит на свободу***

***дежурный бригадир тюремной электростанции.***

***В электричестве Чарли немного разбирался, а***

***в библиотеке нашлись и нужные книги. Чарли***

***засел за учебники.***

***98***

***Через три месяца он был готов обратиться к администрации***

***с просьбой дать ему эту работу.***

***Манера его обращения, тон и выражение искренности***

***произвели на начальство благоприятное впечатление,***

***и ему дали это место. Но Чарли продолжал***

***учиться и работать, используя ППУ, это***

***привело к тому, что он стал начальником станции,***

***где трудились полторы сотни рабочих и служащих.***

***И для каждого у него находилось доброе***

***слово.***

***Когда в эту тюрьму за неуплату налогов попал***

***президент компании ≪Браун энд Бигелоу≫ Г. X. Би-***

***гелоу, Чарли Уорд подружился с ним и посоветовал,***

***как лучше приспособиться к тюремной жизни.***

***Это так растрогало коммерсанта, что когда пришло***

***время ему выходить, он сказал Чарли:***

***—Я очень тебе благодарен за добро. Когда***

***выйдешь, приезжай ко мне в Сент-Пол. У нас***

***для тебя найдется работа.***

***Через некоторое время Чарли тоже вышел на***

***свободу, и отправился в Сент-Пол. Мистер Бигелоу***

***выполнил свое обещание, и Чарли получил***

***работу у станка за 25 долларов в неделю. Он***

***работал, используя ППУ, и уже через два месяца***

***Чарли был бригадиром, через год —руководителем***

***работ, а еще некоторое время спустя —вице-***

***президентом и управляющим компании. В 1933 г.***

***мистер Бигелоу умер. Чарли Уорд стал президентом***

***компании и возглавлял ее до своей смерти в***

***1959 г. За год его правления годовой оборот компании***

***вырос с трех миллионов до пятидесяти с***

***лишним миллионов долларов. ≪Браун энд Бигелоу***

***≫ вошла в число ведущих компаний в своей***

***отрасли.***

***Благодаря положительной психологической установке***

***и своей готовности прийти на помощь другим***

***Чарли Уорд получил душевный покой, счастье,***

***уважение к себе и все блага жизни. Пре-***

***99***

***4≫***

***зидент Рузвельт отметил его примерную жизнь и***

***восстановил в гражданских правах. Все знавшие***

***Уорда восхищались им и, равняясь на него, сами***

***старались помогать другим. Он устроил на работу***

***более пятисот мужчин и женщин, прошедших тюремное***

***заключение. Это было его самое большое***

***и необычное деяние. Под его чутким и доброжелательным***

***влиянием они продолжали свою реабилитацию***

***в обществе. Сам он никогда не забывал***

***своего тюремного прошлого и носил на руке***

***браслет с тюремным номером.***

***Итак, Чарли Уорд был осужден на тюремное***

***заключение. И это спасло его. Иначе, неизвестно,***

***что стало бы с ним, продолжай он путь, на который***

***попал. В тюрьме перед ним встал вопрос,***

***что делать дальше. Там он научился применять правило***

***ППУ для разрешения личных проблем и стал***

***видным и благородным человеком. Никто никогда***

***не узнает, сколько несчастных и обездоленных в***

***своих молитвах возносили хвалу Всевышнему, с***

***благодарностью вспоминая Чарли Уорда:***

***Я был наг, и ты одел меня; я был немощен,***

***и ты пришел ко мне. Я был в узилище, и ты***

***освободил меня...***

***К счастью, не каждому приходится решать такие***

***задачи, с какими столкнулся Чарли Уорд. Но***

***в его истории перехода с отрицательной на положительную***

***психологическую установку содержится***

***еще один полезный урок. Вспомним его***

***слова: ≪Самый большой мой грех в том, что я***

***связался с уголовниками≫. Дурные поступки, как и***

***отрицательное отношение, заразительны. Давайте***

***мы все будем внимательны в своих связях и будем***

***поддерживать их на самом высоком уровне.***

***Другая жизненная проблема, с которой приходится***

***сталкиваться любому человеку, и которая, если***

***она разрешается без ППУ, может привести к тяжелым***

***физическим, моральным и этическим по-***

***100***

***следствиям,— это половое влечение. Это — проблема***

***номер один, и человек один властен решать,***

***куда направить эту могучую природную силу — во***

***благо или во зло, и никому от этой проблемы***

***не уйти.***

***Половое влечение может***

***обернуться и добром, и злом***

***Способность воспроизвести себе подобного —***

***величайший божественный дар человеку. Реализуется***

***она путем половых отношений, которыми двигает***

***могучая сила. И как всякая сила, она может***

***пойти как во благо, так и во зло.***

***Сексуальные контакты являются физиологическими***

***функциями, контролируемыми рассудком и наследственно***

***заложенными в подсознание человека.***

***Сами половые органы, как все творения Господа,***

***безупречны. Из-за различия в психологической установке***

***возникает колоссальная разница в направлении***

***сил влечения — во благо или во зло.***

***Сексуальные эмоции относятся к самым сильным***

***проявлениям подсознания. Их мотивацию можно***

***наблюдать у детей задолго до наступления половой***

***зрелости. Эти эмоции смешиваются с другими чувствами,***

***усиливают и подчеркивают проявление последних.***

***Когда сексуальная энергия переполняет человека,***

***разыгрывается воображение, и эмоции выплескиваются***

***наружу и бушуют, пока рассудок не обуздает***

***их и подсознание не придет в равновесие. Человеку***

***дана власть выбирать форму поведения. Тут***

***требуется благоразумие, нужно действовать, используя***

***ППУ. Направляйте силы полового влечения на***

***добро! В этом заключено разрешение одной из***

***самых серьезных личных проблем человека. Только***

***так вы будете чувствовать себя лучше и физически,***

***и морально.***

***101***

***Семь добродетелей***

***Понятие добра связывается с высокой нравственностью***

***и моральным превосходством, прямотой, отвагой,***

***целомудрием. Обычно мы выделяем семь***

***добродетелей: благоразумие, стойкость, умеренность,***

***справедливость, веру, надежду и милосердие.***

***Словари дают такие толкования этим понятиям:***

***1. Благоразумие — способность вести себя разумно,***

***руководствоваться в своих действиях***

***рассудком.***

***2. Стойкость — умение без жалобы сносить***

***моральные и физические тяготы. Это значит***

***смело встречать опасности и несчастья, мужественно***

***их переносить, не падать духом***

***и не сдаваться. Это — обладание выдержкой***

***перед всем, что может пугать или вызывать***

***отвращение, умение не пасовать перед***

***трудностями. Стойкость приводит к триумфу.***

***Ее синонимы — мужество, твердость, непреклонность,***

***бескомпромиссность.***

***3. Умеренность — привычная сдержанность в еде***

***и страстях.***

***4. Справедливость — прямота и беспристрастность***

***в отношениях, приверженность таким***

***правилам; неподкупность.***

***5. Вера — признание Бога.***

***6. Надежда — ожидание желаемого, соединенное***

***с уверенностью в возможность осуществления.***

***7. Милосердие — любовь ко всем людям как к***

***братьям и сестрам во Христе. Оно предполагает***

***расположение и доброжелательность,***

***готовность оказать помощь и проявить снисхождение***

***из сострадания.***

***102***

***Как обратить половую страсть***

***на добро и прекрасное***

***Прочитав эту книгу до конца, вы получите***

***предельно ясный и четкий ответ на этот вопрос.***

***Когда вы усвоите все указанные в ней правила***

***и станете претворять их в жизнь, у вас все встанет***

***на свои места.***

***Но знания обретаются не сразу, их человек накапливает.***

***Поэтому, чтобы разрешить упомянутый***

***вопрос для себя, рекомендуем вам следовать следующим***

***правилам:***

***1. Больше думайте о полезных вещах, и выбросите***

***из головы все ненужное. Это значит***

***держать в голове свою непосредственную***

***цель, последующую и конечную. Когда***

***в подсознании укрепится надежда, что ваше***

***жизненное предназначение будет выполнено,***

***половой инстинкт проявит сдержанность.***

***Когда молодой человек или девушка по-настоящему***

***влюблены и планируют пожениться,***

***у них, в отличие от других сверстников,***

***не бывает проблем с сексом.***

***2. Если бы поощрялось вступление в брак в***

***более раннем возрасте, проблем с сексом***

***было бы значительно меньше, ибо жизненное***

***предназначение человека воспроизвести***

***потомство осуществляется в брачных отношениях.***

***Однако, вступая в брак, исходите из***

***чувств любви, которые шире пределов инстинкта***

***полового влечения.***

***3. Ведите размеренный и полнокровный образ***

***жизни.***

***4. Работайте подольше и с увлечением. Вы***

***будете выполнять полезную работу, которая***

***займет ваши мысли и поглотит избыток***

***энергии.***

***103***

***I***

***5. Развивайте в себе Великолепную одержимость.***

***Уясните ее значение, о котором говорится***

***в четвертой главе.***

***6. Усвойте и применяйте в жизни идеи главы***

***второй ≪Измените свое мировосприятие≫ и***

***главы седьмой ≪Учитесь видеть≫.***

***7. Выбирайте себе окружение, в котором вам***

***удобнее добиваться своих целей:***

***8. Подберите себе хорошо стимулирующий образ***

***или девиз и твердо его заучите, чтобы***

***закрепить в подсознании. Пусть это станет***

***вашей второй натурой, чтобы в нужный момент***

***дать нужный сигнал вашему рассудку.***

***Однако не все проблемы, с которыми человек***

***сталкивается в своей жизни, столь глубоко затрагивают***

***его природу. В большинстве случаев решению***

***таких задач помогает обычная сообразительность,***

***гибкость и способность взглянуть на проблему***

***с другой стороны. Чаще бывает так, что***

***одна хорошая мысль и решительные действия за***

***ней приводят человека к успеху.***

***Там, где другие терпят неудачу,***

***хорошая мысль и решительные***

***действия приводят к успеху***

***В 1939 г. собственники сдаваемых в аренду***

***конторских помещений на Великолепной миле\* в***

***Чикаго были близки к разорению. В небоскребах***

***пустовали целые этажи. Считалось удачей, если***

***половина помещений сдавалась в аренду. Бизнес***

***с недвижимостью переживал кризис, и ОПУ черной***

***тучей повисла над предпринимательством в***

***этой области. Тут и там слышались разговоры:***

***\* В е л и к о л е п н а я миля — деловой центр на Мичиган-***

***авеню, главной улице Чикаго.***

***104***

***— В рекламе нет никакого смысла: ни у кого***

***нет денег.***

***— Что поделаешь, такие времена. Выше головы***

***не прыгнешь.***

***И вот в эту атмосферу ворвался предприниматель***

***с ППУ. У него родилась идея, и он сразу***

***начал действовать.***

***Этого человека наняли для управления большим***

***зданием на Мичиган-авеню, которое одна страховая***

***компания получила в свое распоряжение без права***

***перезаклада. Когда он приступил к исполнению***

***обязанностей, здание было заполнено всего на 10***

***процентов. В течение года оно было сдано полностью,***

***и выстроилась длинная очередь желающих***

***туда въехать. В чем тут было дело? В том, что***

***новый управляющий воспринял обстановку полного***

***отсутствия спроса на служебные помещения не как***

***беду, а как шанс на успех. И вот что он сделал,***

***как он сам рассказывает:***

***≪Я точно знал, что мне нужно — сдача 100 процентов***

***площади лучшим и надежным арендаторам.***

***Я понимал, что в сложившейся обстановке повышения***

***спроса на помещения в ближайшие несколько***

***лет не предвидится. Отсюда я сделал такой вывод:***

***мы ничего не потеряем, но можем выиграть,***

***сделав следующее:***

***1. Подыскать подходящих и перспективных съемщиков.***

***2. Каждому кандидату предложить нечто соблазнительное***

***и обещать ему самый шикарный***

***офис во всем Чикаго.***

***3. Свое предложение я обуславливал арендной***

***платой нисколько не превышающей ту, что***

***данный кандидат уже платил.***

***4. Более того, я брал обязательство сохранить***

***его помесячную оплату аренды, если он оплатит***

***ее за год вперед.***

***105***

***5. Кроме этого, я обещал за свой счет переоборудовать***

***помещение по вкусу каждого потенциального***

***съемщика, для чего предполагал***

***нанять художника-оформителя и дизайнера.***

***Я размышлял так:***

***1. Если офис будет несколько лет пустовать,***

***значит никакой прибыли с него не получить.***

***Следовательно, проделав все то, что***

***я придумал, мы ничего не теряем. К концу***

***года у нас не будет дохода, но это нисколько***

***не усложняет дело. Зато мы кое-что***

***приобретаем: наши съемщики будут довольны,***

***а это обеспечит нам на будущее других***

***надежных арендаторов.***

***2. Кроме того, годовая аренда — обычная практика.***

***В большинстве случаев у моих съемщиков***

***оставалось всего несколько месяцев,***

***на которые распространялась прежняя арендная***

***плата. Так что ее сохранение не было***

***большим риском.***

***3. Когда же в конце арендного срока съемщик***

***выезжает, снова сдать в аренду помещение***

***в хорошо заполненном здании труда не составит.***

***Расходы на переоборудование помещения***

***тоже не пропадают, они вливаются в***

***балансовую стоимость здания.***

***Результат был превосходный. Каждый переоборудованный***

***офис не мог сравниться со своим прежним***

***видом. Съемщикам это так понравилось, что***

***они сами пошли на дополнительные расходы. А***

***один арендатор даже потратился на сумму 22 000 долларов.***

***Таким, образом к концу года здание, используемое***

***лишь на 10 процентов, оказалось полностью***

***заполненным. Никто из съемщиков по истечении***

***срока арендного договора выехать не пожелал.***

***Новые, ультрасовременные офисы всем очень***

***106***

***понравились. Своим обещанием не повышать арендную***

***плату до истечения срока первого годового***

***договора мы завоевали очень хорошую репутацию***

***у наших съемщиков≫.***

***Имеет смысл поразмыслить над этой историей.***

***Мы видим человека, перед которым стоит очень***

***сложная задача. В его ведении оказался целый небоскреб,***

***в котором на одно занятое помещение***

***приходилось девять пустующих. И в течение одного***

***года это здание оказалось арендованным на***

***100 процентов, в то время как по соседству десятки***

***аналогичных зданий Великолепной мили простаивали***

***без пользы. Все дело, разумеется, было***

***в психологической установке, с какой администраторы***

***подходили к решению этой задачи. Один говорил:***

***≪У меня проблемы — ужас!≫. Другой говорил***

***так: ≪Есть проблемы — и прекрасно!≫.***

***Человек, смотрящий на проблемы как на скрытые***

***возможности и разбирающий их для выявления***

***вероятных положительных сторон, вник в самую***

***сущность ППУ. Человек, у которого родилась продуктивная***

***идея и который начинает ее претворять в***

***жизнь, обязательно добьется успеха даже в неблагоприятной***

***обстановке.***

***Из раза в раз повторяется одна и та же картина:***

***проблемы и трудности оборачиваются нужным***

***образом тогда, когда мы умеем извлечь из***

***них пользу.***

***Как мы видим, проблемы, с которыми столкнулся***

***управляющий, были вызваны экономическим***

***кризисом тридцатых годов. В наши дни проблемы***

***появляются по аналогичным причинам и вызваны***

***объективным законом — цикличным характером***

***развития хозяйства. Но это не значит, что надо сидеть***

***сложа руки. Нельзя позволять, чтобы внешние***

***объективные обстоятельства, цикличность нашей***

***жизни, трепали нас и кидали туда-сюда. Пробле-***

***107***

***мы цикличности тоже преодолимы, нужно только***

***приложить умение. И в периоды кризиса вполне***

***возможно нажить состояние.***

***Делайте себе состояние, добивайтесь***

***своих целей, улавливая цикличность***

***развития и его тенденции***

***Много лет назад вице-президент Национального***

***банка Америки и Трастовой компании Чикаго,***

***возглавлявший в этих учреждениях управление инвестициями,***

***Пол Раймонд оказал своим клиентам***

***и вкладчикам одну услугу: разослал им всем брошюру***

***Дюи и Дэйкина ≪Экономические циклы≫.***

***Вследствие этого многие из них нажили себе целые***

***состояния. Они поняли природу цикличности в***

***предпринимательстве и стали улавливать тенденции***

***развития бизнеса. И некоторые из них уже***

***не потеряют состояния, нажитого во время экономических***

***потрясений.***

***Эдвард Р. Дюи, долгие годы возглавлявший Ассоциацию***

***изучения цикличности, указывает, что любой***

***организм, предприятие, страна переживают стадии***

***роста, упадка и умирания. Важно также его***

***другое указание, как можно преодолевать неблагоприятные***

***периоды цикличного развития. Оказывается,***

***и здесь можно найти выход. Можно свои***

***средства направить в иное русло, если вдохнуть***

***в них новую жизнь, ≪освежить кровь≫, дать ход***

***новым идеям, поменять вид деятельности.***

***Запланированный подъем***

***вместо ожидавшейся фазы спада***

***В конце 1957 г., накануне газетных сообщений***

***о предстоящем экономическом спаде, один из***

***клиентов Раймонда начал действовать. Его фирма***

***пошла в наступление, используя положительную***

***психологическую установку. На следующий год***

***доходы фирмы поднялись до 30% по сравнению с***

***108***

***25% за предыдущий год. А вся промышленность***

***катилась вниз.***

***Тревожные циклы, порождающие проблемы и трудности,***

***бывают не только в промышленности или***

***в экономике страны. Они происходят и в жизни***

***отдельного предприятия. Здесь тоже цикличность***

***можно предусмотреть и нейтрализовать. Об этом***

***свидетельствует неуклонный рост многих американских***

***корпораций вопреки общей тенденции, при***

***которой после достижения расцвета начинается упадок***

***и за ним — банкротство. Выдающийся пример***

***тому являет корпорация Дюпон де Немур\*.***

***Они встретили кризис перестроившись,***

***обновившись оригинальными идеями***

***и работой по-новому***

***Нет нужды говорить, что корпорация продолжает***

***расти и крепнуть по сей день. Но в чем причина***

***ее успеха? Почему она не переживает естественный***

***цикл достижения расцвета, упадка и***

***смерти?***

***Дюпон проблемы изменяющегося мира встречает***

***перестройкой, обновлением, оригинальными идеями***

***и работой по-новому. Сотрудники корпорации эту***

***проблему разрешают, используя ППУ, и нацелены***

***на преодоление трудностей. Они не прекращают***

***своих исследований и постоянно налаживают выпуск***

***новой продукции и улучшают старую. Там***

***управляющие кадры обновляют, анализируют и совершенствуют***

***методы торговли.***

***На их примере стоит поучиться!***

***В жизни любой мелкий предприниматель, как***

***и каждый человек, может анализировать свою***

***сферу деятельности и экспериментировать. При***

***этом можно использовать методы крупных индуст-***

***\* Д ю п о н де Немур — одна из крупнейших американских***

***монополий (основана в 1902 г.) в производстве синтетического***

***волокна, пластмасс, нефтепродуктов и химикатов.***

***109***

***риальных компаний. И вы можете продолжить свой***

***рост и развитие, если давать себе ≪инъекции≫ свежих***

***идей, молодой крови и работы по-новому. Вы***

***можете упадок сменить новым подъемом. Вы можете***

***быть не как все! Когда другие плывут по***

***течению, вы можете плыть против!***

***Сколько же историй, уже прочитанных в это***

***книге и еще ждущих вас впереди, ясно говорят:***

***≪Если есть проблемы, это — прекрасно!≫ Прекрасно,***

***когда вы умеете видеть, как на почве невезения***

***взрастить семена успеха, а возможно и***

***большого успеха. Если вы еще не можете разглядеть***

***это, следующая глава ≪Учитесь видеть≫ поможет***

***вам быть зорче.***

***Путеводитель 6***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Итак, у вас есть проблемы? Прекрасно! Спросите***

***почему? Потому что, когда вы сталкиваетесь***

***с проблемой и разрешаете ее с***

***помощью ППУ, вы становитесь лучше,***

***сильнее и более удачливым.***

***2. Проблемы бывают у всех.***

***3. Успех или неудача в разрешении проблем***

***зависят только от вашей психологической***

***установки.***

***4. Возьмите себя в руки, контролируйте эмоции***

***и сами решайте свою судьбу.***

***5. Господь всегда милостив.***

***6. Если возникла проблема: а) обратитесь к***

***Святому Провидению, б) хорошо подумайте,***

***в) обозначьте проблему, г) проанализируйте***

***ее, д) настройте себя на ППУ ≪Прекрасно!≫***

***110***

***и е) взрастите на почве неудачи семена***

***большого успеха.***

***7. Чарли Уорд — выдающийся представитель тех,***

***кто успешно справился с проблемами на жизненном***

***переломе.***

***8. Сложнейшей жизненной проблемой является***

***секс. Направьте эту страсть в русло добродетели.***

***9. Семь добродетелей — это благоразумие, стойкость,***

***умеренность, справедливость, вера,***

***надежда и милосердие. Усвойте эти качества***

***и проявляйте их в своей жизни.***

***10. Одна хорошая идея, за которой последует***

***действие, может из неудачи сделать успех.***

***ВО ВСЯКОМ НЕВЕЗЕНИИ***

***ЕСТЬ СЕМЕНА УСПЕХА,***

***А ВОЗМОЖНО И***

***БОЛЬШОГО УСПЕХА***

***Глава седьмая***

***УЧИТЕСЬ ВИДЕТЬ***

***Джордж У. Кэмпбелл родился слепым.***

***— Двусторонняя врожденная катаракта,— сказал***

***врач.***

***Отец Джорджа смотрел на врача, не веря своим***

***ушам.***

***— И ничего нельзя сделать? Может быть, операция...***

***— Нет, на сегодняшний день тут медицина бессильна.***

***Джордж Кэмпбелл был незрячим, но любовь и***

***вера родителей сделали его жизнь счастливой и***

***полнокровной. В младенчестве он и не подозревал,***

***что судьба его чем-то оделила.***

***Когда ему было шесть лет, с ним произошло***

***одно непонятное событие. Он играл с товарищем***

***в мяч, и тот, забыв о слепоте Джорджа, крикнул***

***ему:***

***— Смотри, осторожно! Он ударит!***

***Мячик действительно ударил Джорджа, и с этого***

***момента жизнь мальчика круто переменилась.***

***Ему не было больно, но это его страшно удивило.***

***Позднее он спрашивал у матери:***

***112***

***— Как Билл раньше меня узнал, что со мною***

***будет?***

***Она тяжело вздохнула: наступил момент, которого***

***она так боялась. Нужно было сказать сыну:***

***≪Ты — слепой≫. И вот какой у них произошел***

***разговор:***

***— Присядем, Джордж,— сказала она, прижав к***

***себе с нежностью сына.***

***— Мне нелегко будет объяснить, и ты, наверное,***

***не сразу поймешь, но давай сделаем вот что.***

***С этими словами она взяла его за ручку и***

***стала перебирать пальчики.***

***— Один, два, три, четыре, пять. У нас по пять***

***пальчиков, и каждому соответствует одно наше***

***чувство. С этим пальчиком мы слышим, этим***

***пальчиком может потрогать, с этим — чувствуем***

***запах, с этим — вкус, а с этим, самым маленьким,***

***мы видим. И каждое чувство передает свое***

***ощущение в голввку.***

***Затем он пригнула мизинчик мальчика, взяла***

***бинтик и крепко привязала его к ладошке.***

***— Ты, милый, у нас не такой как все,— продолжала***

***мать.— У тебя только четыре чувства,***

***только четыре ≪пальчика≫. Этим ты слышишь,***

***этим — чувствуешь, этим — нюхаешь, этим — узнаешь***

***вкус. У тебя нет вот этого чувства, ты не***

***можешь видеть. А теперь мы сделаем так, милый.***

***Встань здесь.***

***Джордж поднялся. Мама взяла мячик.— А теперь***

***этой же ручкой держи!***

***Джордж протянул свою перебинтованную ручонку***

***и тут же, почувствовав в ней мячик, крепко***

***схватил его четырьмя свободными пальчиками.***

***— Молодец! Умничка! Всегда помни, что ты***

***сейчас сделал, Джордж. Ты взял мячик, хотя у тебя***

***только четыре пальчика. И вся жизнь у тебя будет***

***счастливой и радостной с четырьмя чувствами***

***вместо пяти, если будешь все делать так же старательно.***

***113***

***Мама Джорджа использовала метафору, что является***

***самым быстрым и эффективным способом передачи***

***мысли.***

***Джордж навсегда запомнил мамину формулу***

***≪четыре вместо пяти≫. Она стала для него формулой***

***надежды. И при всяком затруднении, причиной***

***которого была его слепота, эта формула служила***

***ему мотиватором самовнушения. Он часто ее себе***

***повторял. В нужный момент эта формула всплывала***

***из подсознания и 'не давала ему падать духом.***

***С годами он понял, как права была его мать.***

***С четырьмя чувствами он сумел построить свою***

***жизнь счастливой и радостной. Но на этом история***

***Джорджа Кэмпбелла не кончается.***

***В юношеские годы, уже будучи студентом,***

***Джордж серьезно заболел и долго пролежал в***

***больнице. Пока продолжалось лечение, отец принес***

***ему новость: ученые нашли способ вылечивать***

***врожденную катаракту. Конечно, никто полной***

***гарантии дать не мог, но шанс на успех***

***был, и это перевешивало все тревоги. Джорджу***

***так хотелось стать зрячим, что он решил рискнуть.***

***За шесть месяцев он перенес четыре сложные***

***операции — по две на каждом глазу. И вот***

***уже несколько дней он лежит в затемненной***

***комнате с повязкой на глазах. Наконец приходит***

***день, когда повязку должны снять. Потихоньку,***

***очень осторожно врач снимает повязку. В глазах***

***Джорджа вспыхивает свет, но он ничего не понимает***

***и не различает! Джордж лежит оглушенный***

***и пытается осмыслить, что с ним произошло.***

***Он слышит, как врач подходит к нему и прикладывает***

***что-то к его глазам.***

***— Теперь вы видите что-нибудь? — слышит он***

***голос врача.***

***Джордж приподнимает голову над подушкой.***

***Ослепляющий свет обретает оттенок, цвет переходит***

***в форму, возникает фигура человека.***

***114***

***— Джордж! — звучит голос, который он знает***

***так хорошо, голос матери.***

***Впервые за свои восемнадцать лет Джордж***

***Кэмпбелл видит свою маму. Измученные глаза. Морщинистое***

***лицо шестидесятидвухлетней женщины.***

***Натруженные старческие руки. Но для Джорджа она***

***красавица! Он видит перед собой ангела! Долгие***

***годы постоянного труда и терпения, учебы и раздумий,***

***все эти годы она была его глазами — вот***

***что увидел Джордж. По сей день он бережет в***

***памяти свое первое бесценное видение. С этого***

***первого видения своей матери он узнал истинную***

***цену дара видеть.— Пока мы не теряем способность***

***видеть,— говорит Джордж,— никто не знает,***

***какое это чудо — зрение.***

***Видеть — э то значит учиться***

***Но Джордж выяснил еще нечто очень полезное***

***для тех, кто хочет обладать ППУ. Ему навсегда***

***запомнился тот день, когда впервые увидел свою***

***мать в больничной палате и не признал, пока не***

***услышал ее голоса.***

***— Все что мы видим,— говорит Джордж,— это***

***истолкование нашего разума. Главное — надо***

***уметь правильно истолковывать, что мы видим.***

***Его слова подтверждаются научными данными.***

***— Большая часть зрительного восприятия,— говорит***

***д-р Самуэль Реншоу,— вовсе не результат работы***

***глаз. Они действуют наподобие руки, протягиваясь***

***туда, ухватывая вещь и доставляя ее в мозг. Мозг***

***эту вещь закладывает в память. И мы начинаем***

***видеть, лишь когда мозг истолкует видимое путем***

***сопоставления его с тем, что хранится в памяти.***

***Немало среди нас таких, кто в течение своей***

***жизни видят очень мало великого и прекрасного***

***вокруг. Мы часто плохо фильтруем информацию,***

***поставляемую нашим зрением. В результате мы ча-***

***115***

***сто смотрим на вещи и не видим их. Мы получаем***

***физическое впечатление, не улавливая его***

***смысла. Иными словами, мы не прилагаем ППУ***

***к своим зрительным впечатлениям.***

***Не пора ли нам подправить свое зрение? Речь***

***идет не о физическом состоянии органов зрения,***

***это дело медицины. Мы говорим о зрении ума,***

***которое подобно глазам может иметь дефект. Когда***

***такое случается, мы тонем в гуще ложных***

***представлений... толкаемся и бродим среди них,***

***набивая себе шишки.***

***Самые распространенные дефекты зрения, две***

***крайности,— близорукость и дальнозоркость. Они***

***также свойственны и зрению ума. Умственно близорукий***

***человек не видит удаленных явлений и не***

***понимает открывающихся возможностей. Он обращает***

***внимание лишь на сиюминутное и прямо его***

***касающееся, не видя своих перспектив, которые могут***

***открыться, если прикинуть и подумать о перспективе.***

***Человек близорук, если он не планирует***

***свою жизнь, не ставит себе целей и не закладывает***

***фундамент будущего.***

***С другой стороны, умственная дальнозоркость***

***порой мешает человеку разглядеть сиюминутные***

***возможности. Он погружается в мечты, никак не***

***связанные с реалиями настоящего, и может пропустить***

***удобный случай. Вместо того чтобы продвигаться***

***к цели шаг за шагом, он мечтает сразу***

***совершить прыжок, не понимая, что прыжок может***

***иметь печальное завершение.***

***Они видели и понимали,***

***что они видят***

***Итак, учиться видеть — значит развивать умение***

***смотреть прямо перед собой и заглядывать вперед.***

***Человек, умеющий правильно видеть то, что находится***

***перед ним, обладает колоссальным преимуществом.***

***Много лет жители маленького городка***

***116***

***Дарби в штате Монтана смотрели вверх на то,***

***что называлось Кристальной Горой. Это название***

***гора получила за множество поблескивающих кристаллов,***

***открывшихся в результате эрозии грунта***

***и напоминавших каменную соль. Еще в 1937 г.***

***прямо по обнаженной породе была проложена дорожная***

***колея. Но только в 1951 г., четырнадцать***

***лет спустя, нашелся человек, который нагнулся и***

***посмотрел, что же это за блестящий материал у***

***него под ногами.***

***В тот год два жителя Дарби, А. Е. Камли и***

***Л. И. Томпсон, посетив выставку местных минералов,***

***пришли в сильное волнение. Среди представленных***

***образцов они наткнулись на берилл, который***

***согласно сопроводительной справке использовался***

***в исследованиях по использованию атомной***

***энергии. Они немедленно подали заявку на исследование***

***Кристальной Горы. Томпсон отправил образцы***

***руды в Геологическое управление в Спокан***

***и попросил прислать специалиста для проверки***

***≪очень больших запасов≫ этого минерала. Вскоре***

***из управления пригнали бульдозер, вскрыли месторождение***

***руды и установили, что это одно из***

***крупнейших в мире месторождений исключительно***

***ценного минерала. И вот на гору пошли огромные***

***самосвалы, а внизу с пачками долларов в***

***руках караулят представители сталелитейной компании***

***и правительства, чтобы перекупить их бесценный***

***груз. И все это из-за того, что два человека***

***не просто взглянули на вещь, а не сочли***

***за труд подумать, что из нее может получиться.***

***Теперь они твердо стояли на пути к большому богатству.***

***Умственно дальнозоркий человек с искаженным***

***зрением мог и не заметить того, что увидели***

***Томпсон и Камли. Такой человек видит лишь дальние***

***перспективы, а сокровище под ногами может***

***не заметить. А нет ли чего-нибудь подобного у***

***117***

***вас под носом? Присмотритесь внимательно. Не***

***раздражает ли вас в текучке повседневных дел***

***некое препятствие? Может, попробуете его устранить***

***и получить какую-то выгоду для себя или сделать***

***хорошее для других? Есть масса примеров того,***

***как сколачивались большие состояния в ходе решения***

***мелких бытовых проблем. Именно это случилось***

***с теми, кто изобрел обыкновенную заколку***

***для волос и скрепку для бумаг, застежку-молнию***

***и металлические зажимы на мужских подтяжках.***

***Оглянитесь вокруг. Учитесь видеть. Вы можете***

***на-ткнуться на ≪россыпь алмазов≫ на собственном***

***дворе. Умственная близорукость не менее***

***опасна, чем чрезмерная дальнозоркость. В этом случае***

***человек ничего не видит дальше своего носа.***

***Такой человек не знает, как много может значить***

***план. Он не ведает ценности хорошего обдумывания***

***своих действий. Он весь поглощен сиюминутными***

***проблемами, его ум слишком занят,***

***чтобы увидеть перспективу, узреть новые возможности,***

***почувствовать тенденции, сложить для себя***

***общую картину жизни.***

***Способность заглянуть в завтрашний день — замечательный***

***дар человеческого мозга. В самом***

***сердце цитрусового пояса Флориды расположен маленький***

***городок Уинтергарден, окруженный сельскими***

***фермами. Никому не приходило в голову***

***занятьея здесь развитием туризма. Место глухое, нет***

***ни пляжей, ни гор, одни холмы да маленькие озерца***

***и заросшие кипарисами болотца в долинах на***

***многие мили вокруг. И вот сюда приходит человек,***

***посмотревший на эти кипарисовые болотца так,***

***как на них никто ранее не смотрел. Это был***

***Ричард Поуп. Он купил одно из таких болот,***

***огородил его, и через некоторое время ему уже***

***предлагали миллион долларов за Кипарисовый парк.***

***Естественно, все было не так просто. На этом***

***пути Ричарду Поупу нужно было увидеть немало***

***118***

***другого. Скажем, нужна была хорошая реклама.***

***Она, как известно, стоит больших денег. Поуп***

***сделал вот что: организовал в Кипарисовом парке***

***прокат кинокамер и нанял опытных воднолыжников.***

***Спортсмены устраивали на воде красочные***

***выступления, а Поуп через громкоговоритель рассказывал***

***своим посетителям, как это лучше заснять***

***на пленку. Таким образом, посетители Кипарисового***

***парка стали привозить домой из своих путешествий***

***такие сувениры, с которыми ничто не***

***могло сравниться. Они сделали Кипарисовому парку***

***Поупа самую лучшую рекламу — восторженный***

***отзыв да еще сопровождаемый живыми картинками!***

***Вот пример творческого видения, какой нам***

***всем следует в себе развивать. Нужно учиться***

***смотреть вокруг себя свежим взглядом, уметь видеть***

***лежащие на поверхности возможности и одновременно***

***стараться заглянуть вперед, нет ли там***

***тоже какого-нибудь перспективного шанса.***

***Умение видеть — это своего рода искусство.***

***Как всякое искусство, оно требует обучения.***

***Учитесь видеть способности,***

***возможности и взгляды других***

***Давайте рассмотрим историю одной преподавательницы,***

***которая нуждалась в корректировке умственного***

***зрения, которое было у нее одновременно***

***близоруким и дальнозорким. Она не умела видеть***

***ни очевидных способностей и возможностей***

***своих учеников, ни их перспектив, не умела оценить***

***их мнения.***

***Любая большая, как, впрочем, и не очень большая***

***личность, должна с чего-то начаться. Никто не***

***рождается сразу гениальным и всепобеждающим.***

***Сколько мы знаем великих людей, которых в определенный***

***период жизни считали довольно тупыми.***

***Свое продвижение к успеху они начинали ча-***

***119***

***сто, лишь когда давали себе положительную психологическую***

***установку и овладевали умением***

***оценивать свои способности и намечать себе четкие***

***цели. И вот однажды появился молодой человек,***

***который, по мнению его учительницы, был***

***≪заурядным тупоголовым болваном≫. Он сидел и***

***тихо чертил что-то на своей грифельной доске,***

***смотрел по сторонам, слушал, что говорят другие,***

***задавал ≪бессмысленные вопросы≫, и не желал отвечать***

***на вопросы учительницы даже под угрозой***

***наказания. Его прозвали ≪тупицей≫, он был самым***

***неуспевающим в классе.***

***Звали мальчика Томас Алва Эдисон\*. Его биография***

***необычайно интересна. В начальной школе***

***он не проучился и трех месяцев. Учительница и***

***однокашники считали его дурачком. Но однажды***

***он повернул свой талисман с ОПУ на ППУ и***

***стал образованным и талантливым человеком, великим***

***изобретателем.***

***А случилось вот что. Он рассказал своей матери***

***о разговоре своей учительницы со школьным***

***инспектором, в котором та назвала его ≪испорченным***

***≫ и сказала, что нет никакого смысла держать***

***его в школе. Женщина взяла сына за руку,***

***пошла с ним в школу и там громко заявила, что***

***ее сын Томас Алва Эдисон поумнее преподавательницы***

***и инспектора вместе взятых.***

***Маленький Эдисон говорил, что такого отважного***

***борца, как его мама, он никогда не видел.***

***С этого момента он сам резко изменился.***

***—Мама в тот момент оказала на меня такое***

***влияние,—вспоминал потом Эдисон,—которое я***

***продолжаю испытывать всю свою жизнь. Ее добрую***

***науку я никогда не забываю. Она всегда***

***\* Т. А. Э д и с о н (1847—931) —американский изобретатель и***

***предприниматель, автор более 1000 изобретений в различных***

***областях, включая телеграф, телефон, лампу накаливания, фонограф.***

***120***

***была ласковой, доброжелательной, хорошо меня понимала***

***и никогда не осуждала.***

***Материнская вера в сына заставила и его взглянуть***

***на себя по-иному. Она побудила его повернуть***

***свой талисман на сторону ППУ и дать себе***

***положительную психологическую установку на дальнейшую***

***учебу. Это позволило Эдисону по-новому***

***взглянуть на многие вещи, разработать и воплотить***

***в жизнь многие изобретения на благо всего***

***человечества. Возможно, учительница не разглядела***

***будущего изобретателя, потому что у нее не было***

***желания помочь мальчику. Такое желание было у***

***матери. Обычно мы видим то, что хотим видеть.***

***Слышать вовсе не означает проявлять внимание***

***или интерес. Для этого надо слушать. Наша книга***

***учит вас внимательно слушать. Это значит — понять, усвоить и применять в жизни определенные***

***правила. Приведем один пример и посмотрим, какие***

***из него можно сделать для себя выводы.***

***Д-р Рой Планкетт из химической лаборатории***

***концерна Дюпона ставил эксперимент. Эксперимент***

***не удался. Пробирка, в которой смешивались вещества,***

***оказалась пустой. Химику это показалось***

***странным и он спросил себя: ≪В чем тут дело?≫.***

***Он не отбросил пробирку, как поступили бы другие***

***в таком случае, а взял и взвесил ее. С удивлением***

***он обнаружил, что пробирка стала тяжелее.***

***И снова д-р Планкетт задал себе вопрос: ≪В***

***чем дело?≫.***

***Отыскивая ответ на этот вопрос, он открыл удивительное***

***прозрачное вещество тетрафтороэтилен,***

***или, попросту говоря, тефлон. Во время корейской***

***войны правительство США подписало с Дюпоном***

***контракт на весь произведенный им тефлон.***

***Когда вы сталкиваетесь с чем-то непонятным,***

***спросите себя: ≪В чем дело?≫. Приглядитесь к непонятному***

***явлению. Оно может привести вас к великому***

***открытию.***

***121***

***Спрашивайте себя почаще***

***Спрашивая себя и других о том, что вас удивляет,***

***вы можете выиграть по-крупному. Именно таким***

***путем было сделано одно величайшее открытие.***

***Молодой англичанин во время каникул отдыхал***

***на ферме своей бабушки. Лежа на спине под яблоней,***

***он предавался размышлениям. С дерева упало***

***яблоко. Это заинтересовало молодого человека,***

***изучавшего высшую математику.***

***—Почему яблоко падает вниз? —спросил себя***

***студент.—Это Земля притягивает к себе яблоко?***

***Или яблоко притягивает к себе Землю? Какие тут***

***действуют силы?***

***Исаак Ньютон напряг свой ум и сделал открытие.***

***Видеть внутренним зрением —значит думать.***

***Таким путем он нашел ответы на свои вопросы.***

***Земля и яблоко взаимно тяготеют друг к другу, закон***

***притяжения одной массы к другой действует***

***во всей Вселенной. Ньютон открыл закон всемирного***

***тяготения благодаря своей наблюдательности и***

***стремлению найти объяснение тому, что он наблюдал.***

***А вот еще один случай, как наблюдение и выводы***

***из него дают счастье и богатство. Ньютон***

***задавал себе вопросы. Другой человек спрашивал***

***совета знатоков.***

***Он стал богат,***

***последовав дельному совету***

***В 1369 г. Кокихи МИКИМОТО исполнилось одиннадцать***

***лет, и он продолжил дело своего отца по***

***изготовлению деревенской лапши. Происходило это***

***в японском городе Тоба. Отец заболел и больше***

***не мог работать. Мальчику пришлось самому***

***взяться за дело, чтобы прокормить шесть своих***

***младших братьев, три сестры и родителей. Но из-***

***122***

***готовить лапшу было мало, нужно было ее еще***

***продать. Микимото оказался неплохим торговцем.***

***У него был учитель из самураев, который наказывал***

***ему:***

***—Настоящую преданность идеям добра и***

***любви к ближним выражают не зазубренными***

***молитвами, а деяниями.***

***С таким ППУ и решимостью активных действий***

***Микимото стал деятелем. Он выработал в***

***себе привычку использовать свои идеи на практике.***

***В двенадцать лет он влюбился в дочь самурая.***

***Микимото понимал, что его будущий тесть не***

***благословит дочь на брак с торговцем лапшой.***

***Он понимал, что надо соответствовать желаниям***

***будущего тестя. Микимото поменял свою профессию***

***и стал торговать жемчугом.***

***Как все удачливые предприниматели в любой***

***стране мира, Микимото старался как можно больше***

***узнать такого, что помогло бы ему на новом***

***поприще. Подобно современным промышленникам***

***он обратился за помощью к университетским ученым.***

***Профессор Йошикихи Мизукури посвятил***

***Микимото в теорию естества, которая еще не***

***нашла своего подтверждения на практике. Профессор***

***сказал:***

***—Жемчуг образуется внутри раковины устрицы,***

***когда туда попадает нечто постороннее, какая-нибудь***

***песчинка. Если она не убивает устрицу, песчинка***

***обволакивается органическим выделением, и***

***таким образом рождается жемчужина.***

***Микимото был потрясен. Ему сразу захотелось***

***найти ответ на вопрос: не сможет ли он заставить***

***природу выращивать жемчуг, поместив инородное***

***тело внутрь раковины? Научившись смотреть***

***и видеть, Микимото применил теорию на***

***практике.***

***Университетский профессор научил Микимото***

***всматриваться. А Микимото напряг воображение,***

***123***

***стал думать, соображать: раз жемчуг образуется***

***внутри раковины вокруг постороннего предмета,***

***он может воспользоваться этим и заставить закон***

***природы работать на себя. Поместит внутрь раковины***

***инородное тело и со временем получит в***

***ней жемчужину. Он научился наблюдательности,***

***научился делать выводы и добился успеха. Если***

***посмотреть на жизнь Микимото, то можно заключить,***

***что он использовал все 17 принципов успеха.***

***Знание еще не обеспечивает успеха. Успех***

***достигается благодаря применению знаний. Необходимо***

***действие.***

***Когда мы учимся смотреть на все свежим взглядом,***

***в голову часто приходят идеи, которые кому-***

***то могут показаться дикими. Они могут напугать***

***и нас самих, но если такую идею воплотить в***

***жизнь, она может принести богатство. Вот еще***

***одна история из жизни, она тоже касается жемчужин.***

***Ее героем выступает молодой американец***

***Джозеф Голдстон. Он был бродячим торговцем ювелирных***

***изделий в сельской местности Айовы. Однажды,***

***это было в самый разгар экономического***

***кризиса, он услышал, что японцы научились выращивать***

***искусственный жемчуг. По качеству он не***

***уступал природному, но стоил в несколько раз***

***дешевле! Джозеф увидел в этом для себя хороший***

***шанс на успех. Несмотря на все экономические***

***трудности кризисного года, он вместе с женой***

***Эстер распродал все свое имущество и отправился***

***в Токио. Когда они сошли с корабля в Японии,***

***у них не было и тысячи долларов, зато имелись***

***планы и ППУ.***

***Им удалось поговорить с главой японской ассоциации***

***производителей жемчуга г-ном К. Китаму-***

***ра. Джозеф замахнулся сразу на многое. Он изложил***

***г-ну Китамура свое намерение развернуть***

***в США торговлю японским искусственным жемчугом***

***и попросил кредит в виде жемчуга на 100 ты-***

***124***

***сяч долларов. Сумма была сумасшедшей, ведь дело***

***происходило во время кризиса. После нескольких***

***дней раздумий Китамура согласился. Продажа жемчуга***

***шла хорошо. Семейство Голдстонов богатело.***

***Пару лет спустя они решили устроить собственную***

***ферму по разведению жемчуга и с помощью Ки-***

***тамуры сделали это. И на этот раз он увидел***

***шанс там, где другие не видели. Опыт показал,***

***что более половины устриц, в чьи раковины имплантировали***

***инородные частицы, погибает. ≪Нельзя***

***ли сократить эти потери?≫ —спросили себя Голд-***

***стоны. После многочисленных опытов они применили***

***к устрицам методы хирургической операции.***

***Сначала каждую раковину снаружи тщательно***

***скребли и мыли, чтобы уменьшить опасность заражения***

***устрицы. Затем ≪хирург≫ с помощью анестезии***

***устранял у моллюска напряжение. После***

***этого внутрь, под створки каждой устрицы, " помещался***

***крошечный кусочек известковой ракушки,***

***который становился ядром будущей жемчужины.***

***Вводилась эта частица с помощью стерильного***

***скальпеля. После этого раковину помещали в садок***

***и опускали в воду. Раз в четыре месяца садки***

***вынимались из воды и каждую раковину тщательно***

***обследовали. Эта технология обеспечила***

***сохранность 90 процентов устриц-производительниц***

***жемчуга, и Голдстоны заработали фантастическое***

***состояние.***

***Еще раз мы увидели, как супруги добились***

***большого успеха, .опираясь на свои расчеты. Способность***

***видеть —это нечто большее, чем просто***

***воспринимать лучи света сетчаткой глаза. Это***

***умение истолковать увиденное и применить свое***

***понимание на благо себе и людям. Научившись***

***видеть, мы обретаем такие возможности, о которых***

***не смели даже мечтать. Однако еще в большей***

***степени наш успех зависит от ППУ. Надо***

***еще научиться действовать согласно новым зна-***

***125***

***ниям. Действие необходимо, поскольку лишь путем***

***действия совершается дело.***

***Не останавливайтесь! Прочтите следующую главу***

***≪Секрет того, как дело делается≫ и поднимайтесь***

***еще на одну ступень по лестнице успеха***

***с использованием ППУ.***

***Путеводитель 7***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Учитесь видеть! Видеть —это значит***

***учиться. Девять десятых того, что мы видим,***

***проходит через наш мозг.***

***2. Четыре пальца вместо пяти —таков был***

***девиз Джорджа Кэмпбелла, рожденного слепым,***

***но сумевшего построить себе счастливую***

***и полнокровную жизнь.***

***3. Видеть —значит учиться путем ассоциаций.***

***Джордж Кэмпбелл, впервые увидев мать,***

***узнал ее только по голосу.***

***4. Не пора ли проверить себе зрение? Когда***

***наше видение искажено, мы можем бестолково***

***бродить среди ошибочных представлений,***

***толкаться и набивать себе шишки.***

***5. Оглянитесь, хорошо посмотрите вокруг. У вас***

***под ногами на собственном дворе может***

***быть россыпь алмазов!***

***6. Не будьте близорукими, заглядывайте вперед.***

***Кипарисовый парк стал реальностью, когда***

***Ричард Поуп увидел в нем туристический***

***объект.***

***7. Старайтесь увидеть способности, возможности***

***и воззрения других. Не просмотрите***

***гения. История Томаса Эдисона служит тому***

***хорошим примером.***

***126***

***8. Смотрите, как вы сможете воплотить эти***

***17 принципов успеха в жизнь.***

***9. Учитесь у жизни! Задавайте себе вопросы,***

***как это делал Исаак Ньютон. Если не можете***

***найти ответа, посоветуйтесь со знающими***

***людьми.***

***10. Реализуйте увиденное путем своих действий.***

***Микимото из теории возникновения жемчуга***

***создал богатство. Хирургические методы спасения***

***человеческой жизни Голдстон перенес***

***на промышленное производство жемчуга.***

***БУДЬТЕ ГОТОВЫ ИДТИ НА РИСК***

***РАДИ ТОГО,***

***ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА***

***Глава восьмая***

***СЕКРЕТ ТОГО, КАК ДЕЛО ДЕЛАЕТСЯ***

***В этой главе вы узнаете секрет того, как делается***

***дело. Вы познакомитесь также с методом***

***сильного самовнушения, которое неосознанно призовет***

***вас к желаемым действиям, ибо это настоящий***

***внутренний стартер. Обретя его, вы избавитесь***

***от инерции и медлительности.***

***Эта глава для вас, если вам приходится делать***

***то, что не хочется, или не делать того, что хотелось***

***бы.***

***Все великие люди знали секрет, как делать дело.***

***Возьмем, например, преподобного Джеймса Келлера,***

***настоятеля иезуитского монастыря Отцов из Ма-***

***ринолла\*. Довольно долго отец Келлер вынашивал***

***одну идею. Он хотел подвигнуть ≪маленьких людей***

***на большие дела, предлагая им выйти из своего***

***тесного круга в широкий мир≫. Библейское***

***предписание ≪ступайте в мир≫ стало для него символом***

***воплощения идеи.***

***\* Отцы из М а р и н о л л а —Американское общество католических***

***миссий, занимающихся миссионерской деятельностью в Азии,***

***Латинской Америке, на островах Тихого океана.***

***128***

***Восприняв это предписание, он понял, что надо***

***делать, и сразу приступил к действиям. Все это***

***происходило в 1945 году. Именно тогда была создана***

***самая необычная организация Кристоферов. В***

***ней не проводилось никаких молебнов, собраний,***

***не создавалось комитетов, не собиралось никаких***

***взносов. В ней не было даже членства в общепринятом***

***смысле этого слова. В организацию вступали***

***люди, приверженные одной идее, причем***

***никто не знал их количество. Кристоферы руководствовались***

***тем, что ≪лучше что-то делать и***

***ничего не платить, нежели что-то платить и ничего***

***не делать≫.***

***Что это была за идея?***

***Кристоферы посвятили себя тому, чтобы везде и***

***всюду нести с собой веру —в пыли и духоте городского***

***рынка, по большим дорогам и тропам,***

***дома и на работе. Таким путем они делились***

***своей верой с другими. Обо всем этом преподобный***

***Джеймс Келлер рассказал в своей книге***

***≪Как изменить мир≫. А произошло это потому,***

***что он воспринял определенную идею и уверовал***

***в нее. Но пока он не разгадал секрета, как это***

***делается, он мало чего мог достичь.***

***Вы можете уловить этот секрет из высказывания***

***Е. Е. Бауэрмайстера, возглавляющего отдел воспитания***

***калифорнийского Института человека. Он***

***делился с нами:***

***—Я всегда говорю своим слушателям на. семинарах***

***по самоприспособлению: все что мы вычитываем***

***и слышим на лекциях, чаще всего откладывается***

***в наших библиотеках и словарях вместо***

***того, чтобы стать частью нашего бытия. Вспомним***

***Библию: ≪На благо себе я ничего не делаю, но***

***разве я не делаю тогда себе во вред?≫. Значит,***

***не следует ли приучиться сразу браться за дело,***

***если оно необходимо?***

***5-1647***

***129***

***Тут мы рассказали мистеру Бауэрмайстеру, как***

***сделать частью бытия то, о чем мы говорим в***

***своих лекциях и что преподаем. Мы дали ему***

***внутренний стартер, запускающий человека в действие.***

***Если спросите, что представляет собой секрет***

***выполнения дела,—ответ прост: привычку. А привычка***

***вырабатывается через повторение. ≪Посеешь***

***действие —пожнешь привычку; посеешь привычку — пожнешь характер; посеешь характер —пожнешь***

***судьбу≫,—говорил великий психолог и философ***

***Уильям Джеймс. По его словам, человека делают***

***привычки. А привычки можно выбирать самому.***

***С помощью внутреннего стартера можно выработать***

***в себе любую привычку.***

***Итак, в чем же состоит секрет, который делает***

***дело, и каков внутренний стартер, дающий***

***в руки нам этот секрет?***

***Секрет выполнения дела состоит в действии. А***

***внутренний стартер заключен в самовнушении***

***≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***Сделайте правилом жизни: если не собираетесь***

***ничего предпринимать, никогда не говорите себе:***

***≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫. Когда же действие для***

***вас желательно, пусть девиз ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС***

***ЖЕ!≫ блеснет в подсознании и толкнет вас к немедленному***

***действию.***

***Начните включать стартер ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС***

***ЖЕ!≫ с самого малого. У вас быстро появится привычка***

***легко откликаться на повелительную команду***

***подсознания, так что в чрезвычайный момент,***

***когда улыбнется счастливый случай, вы сразу начнете***

***действовать.***

***Допустим, вам нужно кому-то позвонить, но***

***этого не хочется делать и вы все тянете время. Как***

***только ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫ мелькнет в голове,***

***действуйте. Снимайте трубку и набирайте***

***номер.***

***130***

***Другой случай. Вы поставили будильник на***

***шесть утра, но когда он зазвонил, вам еще хочется***

***поспать. Вы выключаете будильник и поворачиваетесь***

***на другой бок. Тем самым вы намечаете***

***тенденцию в следующий раз поступить точно***

***так же. Но как только в голове проносится***

***≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫, чего бы вам ни стоило— ДЕЛАЙТЕ СЕЙЧАС ЖЕ! Долой с постели!***

***Так у вас выработается привычка включать свой***

***внутренний стартер ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***В тринадцатой главе этой книги вы прочтете,***

***как однажды автор купил компанию с капиталом***

***в миллион шестьсот тысяч долларов в ликвидных***

***ценных бумагах с помощью денег самого продавца!***

***Это стало возможным, потому что в нужный***

***момент покупатель среагировал на внутренний***

***стартер ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***Знал секрет выполнения дела и писатель Герберт***

***Уэллс. Поэтому он был очень плодовитым***

***литератором. Он старался не упустить ни одной***

***стоящей идеи. Порой она приходила к нему во***

***сне среди ночи. Но это ему не мешало. Он зажигал***

***свет, хватал лист бумаги и карандаш, которые***

***всегда были под рукой, писал несколько***

***слов —и снова засыпал. Если хорошая мысль забывалась,***

***стоило ему заглянуть в свои записи,***

***сделанные в момент озарения, и она снова всплывала***

***в голове. Эта привычка Уэллса была такой***

***же естественной, какой бывает у человека улыбка***

***от приятного воспоминания.***

***Медлительностью и тугодумием страдают многие.***

***Поэтому мы опаздываем на поезд, не вовремя***

***приходим на работу, или того хуже —упускаем***

***шанс, который мог бы круто изменить нашу***

***жизнь в лучшую сторону. История знает немало***

***примеров, когда проигрывались сражения лишь потому,***

***что кто-то замешкался в своих действиях.***

***Наши слушатели на курсах ≪Наука успеха≫ часто***

***131***

***5\****

***говорят, что больше всего им хотелось бы избавиться***

***от своей медлительности и нерасторопности.***

***Вот тут мы открываем секрет выполнения дела и***

***рассказываем случай с военнопленным времен второй***

***мировой войны.***

***Как внутренний стартер помог***

***спастись военнопленному***

***Когда японцы высадились в Маниле, Кеннет***

***Гармон служил вольнонаемным в одной из частей***

***американских ВМС. Перед отправкой в лагерь для***

***военнопленных его два дня держали в гостиничном***

***номере. В первый же день Кеннет заметил под***

***подушкой другого задержанного японцами американца***

***какую-то книгу. Он попросил дать ему почитать.***

***Это была наша книга ≪Думай и богатей≫.***

***Открыв ее и начав читать, он встретился с самым***

***главным человеком из всех живущих, у которого***

***есть невидимый талисман с символами П.ПУ на***

***одной стороне и ОПУ —на другой. Перед этим***

***Кеннет пребывал в состоянии отчаяния. Со страхом***

***гадал он, что его ожидает впереди —пытки, а***

***может быть и смерть в лагерях. Но, по мере чтения,***

***настроение менялось, у него затеплилась надежда.***

***Ему страстно захотелось иметь эту книгу***

***у себя. Обмениваясь мнением о прочитанном с хозяином***

***книги, Кеннет понял, что тому книга тоже***

***очень дорога.***

***—Позвольте мне переписать из нее кое-что,— попросил Кеннет.***

***—Пожалуйста, сколько хотите.***

***Кеннет Гармон воспользовался секретом выполнения***

***дела. Он тут же начал переписывать книгу — слово в слово, страницу за страницей, главу за***

***главой. Боясь, что ему могут в любой момент помешать,***

***он переписывал ее день и ночь. Он успел-***

***таки переписать книгу. Через час после за-***

***132***

***вершения работы захватчики вывели его и отправили***

***в печально известный лагерь Санто Томас.***

***А успел он потому, что начал не мешкая. Свою***

***рукопись Кеннет хранил все три года заключения.***

***Он читал ее и перечитывал. Книга давала ему***

***обильную пищу для размышлений и позволяла не***

***падать духом; он сохранил мужество, продолжал***

***строить планы, поддерживал душевное равновесие***

***и физическое здоровье. А между тем другие военнопленные***

***сильно страдали физически и морально***

***от недоедания и страха —страха перед настоящим***

***и будущим.***

***—Когда я покидал лагерь, я находился в лучшем***

***состоянии нежели, когда попал в него: я был готов***

***продолжать жить, моя психика осталась незатронутой,— вспоминал Гармон. И обратите внимание на***

***его следующие слова:***

***—Стремиться к успеху нужно всегда и везде,***

***иначе он вспорхнет и улетит навсегда.***

***А теперь —за дело.***

***Ибо секрет того, как делается дело, может изменить***

***нашу установку с отрицательной на положительную.***

***Плохой день может стать днем***

***удачи.***

***День, который обещал***

***быть пропащим***

***Студент Копенгагенского университета Йорген***

***Юрдал одно лето работал гидом. К работе он***

***относился очень добросовестно, и туристы из Чикаго***

***в знак благодарности устроили ему поездку***

***в Америку. По пути в Чикаго ему предстояло провести***

***день на экскурсии по Вашингтону. Прилетев***

***в Вашингтон, он сразу направился в отель***

***Уиллард, где ему забронировали номер. Йорген***

***был наверху блаженства! В кармане пиджака у***

***него лежал авиабилет до Чикаго, в заднем кар-***

***133***

***мане джинсов —бумажник с паспортом и деньгами.***

***И тут юношу настиг удар, да еще какой!***

***Укладываясь спать, Йорген обнаружил, что бумажник***

***пропал. Он кинулся к администратору.***

***—Сделаем для вас все, что в наших силах,— сказали ему в офисе.***

***На следующее утро бумажника так и не нашли.***

***У Йоргена в кармане осталась пара долларов***

***мелочью. Один, в чужой стране. Задумаешься! Телеграфировать***

***друзьям в Чикаго о случившемся?***

***Идти в свое посольство и сообщить о пропаже***

***паспорта? Сидеть в полицейском участке и ждать***

***вестей?***

***—Нет! —решил Йорген.—Ничего этого делать***

***я не стану. Пойду посмотрю город. Больше мне***

***здесь никогда не побывать. А у меня целый день***

***для Вашингтона. В конце концов, Биллет до Чикаго***

***у меня есть, а там будет достаточно времени***

***подумать насчет паспорта и денег. А вот Вашингтон***

***мне уже больше не увидеть. Ходить пешком***

***я привык, насладимся прогулкой по Вашигтону! Ничего***

***страшного не произошло. Я остался тем же,***

***кем был вчера, когда бумажник еще был цел. Я***

***был наверху блаженства, там же я и останусь. Я — в Америке, мне повезло провести здесь отпуск,***

***да еще начиная с такого прекрасного города. Не***

***буду вешать носа!***

***. . И наш герой отправился бродить по городу. Он***

***побывал у Белого дома, зашел в Капитолий, обошел***

***прекрасные музеи, взобрался на шпиль монумента***

***Вашингтона. Ему не удалось попасть на***

***Арлингтонское кладбище и посмотреть другие достопримечательности,***

***но с тем, что удалось, он***

***ознакомился очень обстоятельно. Чтобы утолить голод,***

***он купил себе орешков и сухариков, которые***

***жевал на ходу. )***

***Вернувшись домой в Данию и вспоминая американское***

***путешествие, Йоргену чаще всего при-***

***134***

***ходил на память восхитительный день в Вашингтоне,***

***тот самый день, который мог бы быть вычеркнутым***

***из жизни, не обладай юноша секретом***

***действия. Йорген знал суть этого секрета. А теперь***

***—за дело. Он знал, что это теперь надо***

***хватать пока не поздно, чтобы потом не сокрушаться:***

***ах если бы вернуть вчерашний день... К***

***слову сказать, чтобы завершить наш рассказ о***

***молодом датчанине, через пять дней после происшествия***

***в Вашингтоне полиция нашла бумажник***

***Йоргена и вернула ему вместе с паспортом.***

***Если вас пугают смелые идеи***

***Порой нам мешает ухватить ускользающее***

***ТЕПЕРЬ известная робость перед смелой идеей.***

***Слишком смелые идеи нас немного страшат. Они***

***могут казаться непривычными, экстравагантными.***

***Это вполне нормально: чтобы взяться за совершенно***

***новое дело нужна смелость. Именно эта смелость***

***чаще всего и приносит удивительные результаты.***

***Известная писательница Эльзи Ли поведала***

***нам историю сестер Рут и Элеонор Батлер,***

***дочерей самого знаменитого в Америке торговца***

***мехами.***

***—Наш отец был несостоявшимся художником,— рассказывает одна из сестер.—У него был талант***

***живописца, но нужда в заработке для содержания***

***семьи не позволила ему стать художником. Поэтому***

***он просто собирал картины. Потом он стал***

***покупать картины для нас с сестрой.***

***Так сестры Батлер стали знатоками и ценителями***

***живописи, с их вкусом считались все. Друзья***

***и знакомые обязательно советовались с ними при***

***покупке картин для интерьера своих домов. А часто***

***сестры сами давали картины из своих собраний***

***друзьям ≪на прокат≫. И вот однажды, в три***

***часа ночи, Элеонора будит свою сестру:***

***135***

***—Не спорь, ничего не говори! У меня родилась***

***сногсшибательная идея! Мы организуем Альянс***

***шедевров!***

***—Какой тебе еще ≪альянс шедевров≫ в полночь!?***

***—возмутилась Рут.***

***—Альянс шедевров —это объединение людей,***

***обладающих знаниями и талантом, в духе гармонии***

***и ради достижения реальных целей. И мы***

***приступаем к этому сейчас же. Мы открываем***

***дело по прокату картин!***

***И Рут согласилась, хотя идея действительно***

***была ≪сногсшибательной≫. Они тут же принялись***

***за работу, хотя некоторые стали отговаривать:***

***прекрасные полотна из коллекции могут пропасть,***

***начнутся тяжбы, будут проблемы со Страхованием.***

***Но сестер это не остановило. Они собрали начальный***

***капитал в 300 долларов и уговорили***

***отца уступить им подвал мехового магазина.***

***—Не обращая внимания на косые взгляды и***

***вздохи отца, мы отобрали из своих коллекций***

***1800 полотен и развесили их среди манекенов,— вспоминает Рут.—Первый год дело не ладилось,***

***мы еле-еле перебивались.***

***Но смелая идея себя оправдала. Их компания, названная***

***потом ≪Нью-Йоркской передвижной пинакотекой\****

***≫, пошла в гору. До 500 картин у них постоянно***

***находилось в обороте у разных фирм, врачей,***

***адвокатов и в частных домах. Одним из почетных***

***клиентов пинакотеки сестер был заключенный***

***из Массачусетской тюрьмы, приговоренный к***

***восьми годам заключения. Он обратился к сестрам***

***безо всякой надежды на успех. Но сестры дали***

***ему несколько картин напрокат, причем даром,***

***с оплатой лишь почтовых расходов. В ответ на***

***этот шаг Рут и Элеонора получили благодарствен-***

***\* П и н а к о т е к а , от греческого слова п и н а к с (картина) — хранилище картин.***

***136***

***ное письмо тюремной администрации, в котором***

***говорилось, что картины используются на занятиях***

***по культуре, охотно посещаемых сотнями заключенных.***

***Начали свое дело Рут и Элеонора с одной***

***идеи, которую сразу же стали претворять в***

***жизнь. В результате сами получили неплохой доход***

***и доставили удовольствие и радость многим***

***другим.***

***Не хотите удвоить***

***свой доход?***

***В 1955 г. автор этой книги в составе делегации***

***американского отделения Международного союза***

***сбыта был в поездке по странам Юго-Восточной***

***Азии и Океании. Во вторник в середине ноября***

***он выступал перед группой австралийских предпринимателей***

***в Мельбурне с лекцией о мотивации***

***коммерческой деятельности. Вечером в четверг***

***у него зазвонил телефон. Звонил некто Эдвин Г. Ист,***

***управляющий фирмы, торгующей металлическими шкафами.***

***Мистер Ист был сильно взволнован:***

***—Это просто удивительно! Вот прослушайте,***

***что произошло, вы удивитесь не меньше меня!***

***—Что случилось? Рассказывайте!***

***—Поразительное дело! Во вторник вы читали***

***нам лекцию о мотивации нашей деятельности. При***

***этом вы рекомендовали нам пособие. Я купил***

***вашу книгу ≪Думай и богатей≫ и вечером начал***

***читать. Читал не отрываясь несколько часов. Утром***

***снова взялся за нее, взял лист бумаги и написал:***

***≪Я хочу в этом году вдвое увеличить объем***

***прошлогодней продажи≫. И знаете, я сделал***

***это за сорок восемь часов!***

***—Удвоили доход? Как вам удалось это?***

***—В своей лекции вы рассказали об Але Ал-***

***лене, страховом агенте из Висконсина, пытавшегося***

***без предварительной договоренности продать***

***свои услуги в деловом квартале. И вы сказали,***

***137***

***что Алу повезло, раз он пробегал целый день и***

***ничего не сумел продать. Вы сказали, что в тот***

***день у Ала Аллена появилась стимулирующая неудовлетворенность.***

***Он решил на следующий день***

***пойти по тому же пути и заключить договоров***

***столько, сколько не заключают все его коллеги***

***за неделю. Вы рассказывали, как он снова пошел***

***по тем же адресам. Говорил с теми же людьми***

***и подписал с ними 66 страховок от несчастных***

***случаев. И я запомнил ваши слова: ≪Кто-то может***

***сказать, что это невозможно, но Ал сделал это!≫.***

***Я вам поверил. Это меня завело.***

***Я запомнил внутренний стартер, который вы***

***нам дали —СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ! —продолжал***

***мистер Ист.—Я взялся за свою картотеку, проанализировал***

***десять пустых счетов и составил себе***

***программу, которая любому могла бы показаться***

***чрезмерной. При этом все время повторял себе ваш***

***стартёр ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫. Затем с установкой***

***на положительный исход позвонил по***

***всем десяти адресам и заключил восемь больших***

***контрактов. Просто поразительно, что делает ППУ***

***для бизнесменов, если воспользоваться ее мощью!***

***Разговор о мотивации послужил для Эдвина***

***Г. Иста мощным толчком. Он услышал вещи, которые***

***оказались применимы в его деле. Он сам***

***находился в поиске и нашел, что искал. Мы рассказываем***

***эту историю, потому что, вам тоже***

***знакомо происшествие с Алом Алленом. Только***

***вы не видите, как воспользоваться его приемом***

***достижения успеха. Мистер Ист это увидел. Вы***

***тоже можете применить этот прием у себя. Вы***

***можете извлечь полезный урок из всех историй,***

***которые приведены в этой книге.***

***Теперь мы хотим, чтобы вы тоже усвоили и***

***вооружились внутренним стартером ≪СДЕЛАТЬ***

***СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***138***

***Иногда решимость действовать сразу приводит***

***к тому, что самые невероятные сны сбываются.***

***Именно такое случилось с Мэнли Суизи.***

***Работа и удовольствие***

***могут переплетаться***

***Мэнли обожал охоту и рыбалку. В его представлении***

***идеальная жизнь —это забраться с удочкой***

***и ружьем за сотню километров в леса и через***

***пару дней выбраться оттуда измученным, грязным***

***и абсолютно счастливым. Единственной помехой***

***было то, что такая жизнь требовала слишком***

***большого досуга, что никак не позволяла работа***

***страхового агента, обязанности которого он***

***выполнял. Однажды, когда смотав через силу удочки***

***на любимом окуневом озере Мэнли торопился***

***в свою контору, ему в голову пришла нелепая***

***мысль: наверное, есть в дикой природе люди, которым***

***хочется что-нибудь застраховать... Тогда бы***

***он и работал, и целые дни проводил в лесу! Выяснилось,***

***что такой народ действительно существует.***

***Это были строители железной дороги на Аляске.***

***Они жили в маленьких рабочих поселках,***

***разбросанных по всей восемьсоткилометровой трассе***

***будущей дороги. Вот если бы поехать к ним***

***и попутно продавать страховые полисы охотникам-***

***профессионалам и золотоискателям!***

***Суизи в тот же день стал обдумывать план***

***действий. Он посоветовался со страховыми коммивояжерами***

***и начал упаковывать вещи, не позволяя***

***себе останавливаться, дабы не появилось сомнений***

***в разумности идеи и страха... перед полной неудачей.***

***Вместо того, чтобы выбросить эту глупость***

***из головы, он сел на пароход, идущий в аляскинский***

***порт Сьюард.***

***Много-много раз прошел он всю дорогу туда***

***и обратно. ≪Бродячий Суизи≫, как его там прозва-***

***139***

***ли, стал желанным гостем в каждом доме строителей.***

***Он не просто предлагал страховки там,***

***где до него никто об этом не побеспокоился, он***

***еще был представителем внешнего мира. Мало***

***того. Он научился стричь волосы и бесплатно подстригал***

***своих клиентов. Приспособился готовить***

***разнообразную еду, и поскольку кругом были преимущественно***

***одинокие работяги, питающиеся в основном***

***консервами да беконом, обществу Мэнли***

***всюду были рады. А он занимался тем, что любил***

***больше всего на свете: бродил по лесам, охотился,***

***рыбачил —≪вел жизнь Суизи≫!***

***В страховом деле США есть узкий круг страхователей***

***жизни, которые в течение года заключают***

***договоров на миллион долларов. Он называется***

***Круглый стол миллиона долларов. И самое***

***удивительное в истории Мэнли Суизи было то,***

***что он уселся за этот Круглый стол. Начав сразу***

***действовать, как только родилась мысль, отправившись***

***в глушь Аляски, бродя по глухим тропам, он***

***за один-единственный год заработал свой миллион***

***и даже более того! Ничего бы этого с ним не***

***случилось, не воспользуйся он секретом выполнения***

***дела, когда ему в голову пришла ≪глупая≫ мысль.***

***Вот что такое внутренний стартер ≪СДЕЛАТЬ***

***СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***Девиз ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫ может эффективно***

***сработать на любом этапе вашей жизни.***

***Он поможет вам сделать то, что нужно сделать,***

***но до чего не доходят руки. С ним вы не***

***будете мешкать, когда вам предстоит сделать что-***

***то неприятное. С его помощью вы сможете осуществить***

***свою мечту, как это сделал Мэнли Суизи.***

***Вы поймаете момент, упустить который нельзя,***

***иначе будете потом горько сожалеть. Например,***

***сказать главное слово любимому человеку,***

***позвонить коллеге только для того, чтобы выска-***

***140***

***зать свое восхищение. И все это под девизом***

***≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***Напишите себе письмо***

***Вот как можно начать. Сядьте за стол и напишите***

***самому себе письмо с рассказом, будто***

***все ваши задумки в личном плане, по линии благотворительности,***

***в других областях уже сделаны.***

***Опишите это, как описывают жизнь замечательного***

***человека, каковым вы собственно и являетесь,***

***если руководствуетесь ППУ. Но это еще не все.***

***Воспользуйтесь секретом выполнения дела и запустите***

***внутренний стартер ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***Помните, что бы вы из себя не представляли***

***в прошлом, каким бы ни были сейчас, действуя***

***с ППУ, вы станете таким, каким хотите стать.***

***Внутренний стартер ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫— мощный стимулятор. Это важно усвоить, чтобы***

***понять и научиться применять в жизни то, о чем***

***говорится в следующей главе —Мотивацию самого***

***себя.***

***Путеводитель 8***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Лучше что-то делать и ничего не платить,***

***чем платить взносы и ничего не делать.***

***2. ≪Все, что мы читаем и слышим на лекциях,***

***чаще всего откладывается в наших библиотеках***

***и словарях, вместо того чтобы стать***

***частью нашего бытия≫.***

***3. ≪Посеешь действие —пожнешь привычку; посеешь***

***привычку —пожнешь характер; посеешь***

***характер —пожнешь судьбу≫.***

***141***

***4. Секрет выполнения дела состоит в том, чтобы***

***СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!***

***5. Сделайте правилом жизни: пока не собираетесь***

***ничего предпринимать, никогда не говорите***

***себе: ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***6. Сейчас —время действовать.***

***7. Сейчас —значит все будет в порядке.***

***СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!***

***Глава девятая***

***МОТИВАЦИЯ САМОГО СЕБЯ***

***Что такое мотивация?***

***Мотивация —это побуждение к действию или***

***указание выбора. Мотив —это ≪толчок изнутри≫,***

***им могут быть мысль, чувство, желание, непроизвольный***

***импульс отдельного индивидуума. Чтобы***

***получить некий результат, необходимо выполнить***

***действие, которое осуществляется с надеждой***

***на успех или под влиянием иных сил.***

***Мотивация себя и других***

***Если вы знакомы с самомотивацией, то вы можете***

***овладеть умением ≪мотивировать≫ других, и***

***наоборот.***

***Мотивация себя и других с помощью положительной***

***психологической установки —это главная***

***тема настоящей книги. По существу, наша книга***

***целиком посвящена мотивации.***

***Цель нашей книги —стимулировать, подтолкнуть***

***вас к желательным действиям путем ознакомления***

***с удачами и неудачами других людей.***

***143***

***Стимулируйте себя с помощью ППУ, и тогда***

***вы начнете четко мыслить, станете управлять***

***чувствами, возьмете судьбу в свои руки.***

***Стимулируйте себя и других***

***с помощью волшебного компонента***

***Что это за компонент? —спросите вы.***

***Один известный человек обнаружил его. Вот***

***как это было.***

***Несколько лет назад оставил работу и вышел***

***на пенсию в возрасте 65 лет богатый владелец***

***косметической фирмы. Каждый год на его день***

***рождения собирались друзья и всякий раз просили***

***открыть рецепт его замечательной косметики. Год***

***за годом он вежливо уклонялся от ответа, но на***

***своем семидесятилетии сказал:***

***—Все эти годы вы были мне прекрасными***

***друзьями, и я сейчас все вам расскажу. Понимаете,***

***я пользовался теми же рецептами, с какими работают***

***все косметологи, но добавлял один волшебный***

***компонент.***

***—И что это за волшебный компонент? —удивились***

***друзья.***

***—Я никогда и ни одной женщине не говорил,***

***что моя косметика сделает ее красавицей. Но я давал***

***ей такую надежду.***

***Волшебный компонент —это надежда.***

***Надежда —это желание, основанное на ожидании***

***получить желаемое и на вере, что это осуществимо.***

***Человек всегда тянется к тому, что для***

***него желанно, возможно и осуществимо. Кроме***

***того, он подсознательно откликается на внутренние***

***импульсы, порожденные внешним раздражителем и***

***самовнушением, или факторы, обусловленные самовнушением.***

***Реакция на все эти посылы может***

***быть прямой, естественной или отраженной, реверсивной.***

***Иными словами, побудительные, мотиваци-***

***144***

***онные факторы могут иметь разную природу и***

***величину.***

***У всякого результата есть свои слагаемые. Любое***

***действие вытекает из ряда известных побудительных***

***причин, из ряда мотивов.***

***Надежда на прибыль ≪мотивировала≫ предпринимателя***

***выпускать косметику. Другого рода надежда***

***≪мотивировала≫ женщин эту косметику покупать.***

***Надежды —главный мотиватор для всех***

***нас.***

***Десять главных мотивов,***

***диктующих поступки людей***

***Любая наша мысль, любое наше сознательное***

***действие восходит к одному или нескольким побудительным***

***мотивам. И таких мотивов десять.***

***Никто никогда ничего не делает без определенной***

***мотивации, всякое действие мотивировано.***

***Чтобы научиться мотивировать самого себя и***

***других, нужно иметь ясное представление о десяти***

***главных мотивах человеческих поступков. Вот они:***

***1. Чувство самосохранения.***

***2. Любовь.***

***3. Страх.***

***4. Половое влечение.***

***5. Мечтание о загробной жизни.***

***6. Стремление к физической***

***и душевной свободе.***

***7. Гнев.***

***8. Ненависть.***

***9. Жажда признания и самовыражения.***

***10. Стремление к материальному благополучию.***

***Читая эту главу, вы очевидно почувствовали, что***

***она дает пищу для размышлений. Хороший бутерброд***

***на девять десятых состоит из хлеба и на***

***одну десятую —из мяса. В отличие от бутерброда***

***145***

***эта глава на девять десятых состоит из мяса. Так***

***она была задумана. Нам хотелось, чтобы вы ее***

***хорошо прожевали и как следует распробовали.***

***Что хорошего в негативных эмоциях***

***Читая эту книгу, вы уже ясно представляете, что***

***негативные эмоции, чувства и мысли губительны***

***для человека. Но, может быть, от них бывает***

***польза?***

***Да, в свое время и в некоторых обстоятельствах***

***негативные эмоции, чувства и мысли бывают полезны.***

***Все, что полезно для рода человеческого, полезно***

***и для отдельного человека. Совершенно очевидно,***

***что в процессе эволюции негативные чувства***

***и эмоции служили средством защиты человека.***

***Фактически негативные факторы обеспечили его***

***выживание. Такие негативизмы человека, подобно***

***силовому полю магнита, отталкивали негативизмы***

***других людей. Так было в жизни. Это закон природы,***

***и он остается в силе и сейчас.***

***Как и сам человек, культура, воспитанность,***

***цивилизация в целом начинали свое развитие из***

***первобытного состояния. И чем выше была ступень***

***их развития, тем меньше существовало человеческих***

***негативизмов. Но и сейчас в негативном, антагонистичном***

***окружении здравомыслящий человек***

***с ППУ противостоит своими силами злу с тем***

***же отрицательным знаком.***

***Поскольку мы живем в обществе с законами,***

***несущими благо для большинства; поскольку права***

***каждого у нас защищены; поскольку наше общество***

***и среда обладают высокой культурой и воспитанностью,***

***а наша цивилизация достигла высшей***

***формы,—все те негативные мысли, чувства, эмоции***

***и страсти, что дремлют в каждом человеке,***

***могут и не участвовать в разрешении проблем,***

***без чего первобытному человеку было бы просто***

***146***

***не выжить. Первобытный человек был сам себе***

***закон. Теперь во благо человека его собственный***

***закон подчиняется законам общества.***

***Чтобы разъяснить это положение, рассмотрим явления***

***гнева, ненависти и страха.***

***Зло вызывает справедливое негодование в форме***

***гнева и ненависти. Желание защитить свою***

***страну от нападения врага или защитить слабого***

***от преступного посягательства сумасшедшего и спасти***

***человеческую жизнь —это, конечно, благое***

***дело. Убийство ради благого дела, как крайняя***

***мера, есть экстремальная форма проявления негативизма***

***во имя высоких целей. Так в нашем обществе***

***считаются добродетелью патриотизм солдата и***

***твердое исполнение долга полицейским.***

***Чувство страха в той или иной форме служит***

***естественным механизмом предостережения от***

***потенциальных опасностей в незнакомой для нас***

***обстановке или новой ситуации. Можете быть***

***уверены, что самый отважный человек в непривычной***

***обстановке сознательно или подсознательно***

***испытывает вначале настороженность, а это***

***есть не что иное как разновидность робости или***

***страха. Когда человек осознает, что страх бесполезен,***

***то это негативное чувство замещается положительной***

***установкой.***

***Что со всем этим делать***

***Человек —единственный представитель животного***

***мира, способный сам контролировать свои чувства***

***и эмоции без вмешательства извне. Только он***

***может вырабатывать у себя привычки и психологическую***

***реакцию. Чем культурнее, воспитаннее и***

***цивилизованней человек, тем легче и скорее он***

***может контролировать свои чувства и эмоции.***

***Эмоции контролируются взаимодействием рассудка***

***и действий. Когда страхи необоснованны или***

***вредны, это чувство должно быть подавлено.***

***147***

***Каким образом?***

***Хотя наши эмоции неподвластны рассудку, тем***

***не менее они подчиняются нашим действиям. Рассудок***

***подсказывает необходимость сдержать негативные***

***эмоции, и таким путем вызывается действие,***

***подавляющее эмоцию. Таким образом негативное***

***чувство страха можно заменить позитивным чувством.***

***Это достигается простым самовнушением,***

***своеобразной командой самому себе, словом-символом,***

***содержащем представление о желательном***

***исходе. Например, если вы испугались и хотите***

***собраться с духом, достаточно энергично, несколько***

***раз повторить себе: ≪Смелее!≫ и тут же начать***

***действовать. Если хотите быть смелым, надо***

***действовать смело.***

***Как это сделать?***

***Запустите свой внутренний стартер ≪СДЕЛАТЬ***

***СЕЙЧАС ЖЕ!≫ и действуйте.***

***В этой и в последующей главах вы прочтете***

***о том, как контролировать свои эмоции и действия***

***с помощью самовнушения. А пока думайте о желаемом,***

***и выбросите из головы все ненужное.***

***Формула достижения верного успеха***

***В своей ≪Автобиографии≫ Бенджамин Франклин***

***описывает свои усилия для самосовершенствования,***

***подобные нашей заботе о ≪самом главном***

***из всех живущих людей≫.***

***Он пишет:***

***≪Задумав выработать в себе привычку следовать***

***всем этим добродетелям, я решил, что будет***

***правильней не распыляться по всем направлениям, а***

***сосредоточиться какое-то время на одной из них;***

***овладев ею, буду переходить к другой и так далее,***

***пока не пройдусь по всем тринадцати, и***

***поскольку освоение одних добродетелей может помочь***

***в освоении других, я их расставил в соответствующем***

***порядке...≫***

***148***

***Ниже приводится этот список добродетелей, как дает его Б.***

***Франклин, вместе с объяснениями и указаниями способа их***

***обретения —стимуляцией самовнушения;***

***УМЕРЕННОСТЬ. СДЕРЖАННОСТЬ.***

***АККУРАТНОСТЬ. НАСТОЙЧИВОСТЬ.***

***БЕРЕЖЛИВОСТЬ.***

***УСЕРДИЕ.***

***ИСКРЕННОСТЬ.***

***ПРАВЕДНОСТЬ. ВЫДЕРЖКА.***

***ЧИСТОПЛОТНОСТЬ. СПОКОЙСТВИЕ.***

***ЦЕЛОМУДРИЕ. СМИРЕНИЕ.***

***Есть не до отвала, пить не до бесчувствия.***

***Высказывать только то, что на пользу другим и себе; избегать***

***пустой болтовни.***

***Держать вещи на своих местах; всякому делу —свое время.***

***Что решил, то надо сделать; доводить дело до конца.***

***Расходоваться только на благо другим и себе; не тратиться***

***попусту.***

***Не транжирить время; трудиться только с пользой; бросать***

***никчемные дела.***

***Не лукавить; думать бесхитростно и честно, высказываться***

***соответственно.***

***Не причинять никому вреда и не уклоняться от исполнения***

***долга.***

***Избегать истерик; насколько возможно сдерживать возмущение,***

***когда причинен ущерб.***

***Содержать в чистоте тело, платье и жилище.***

***Не волноваться по пустякам, хладнокровно сносить мелкие***

***неудобства и неизбежности.***

***Поменьше сладострастия и только ради здоровья и потомства;***

***никогда из-за скуки или по слабости; не допускать нарушения***

***покоя и ущерба репутации своей и других.***

***Подражать Иисусу и Сократу.***

***После этого Франклин пишет:***

***≪Далее, следуя совету Пифагора, высказанному в Золотых***

***стихах, что все следует подвергать ежедневной проверке, я выбрал***

***следующий метод контроля.***

***Сделал маленькую тетрадь, в которой каждой добродетели***

***отвел отдельную страничку. Красными чернилами разграфил***

***страницы на семь колонок по числу дней недели. Потом тоже***

***красными чернилами провел тринадцать линий по числу добродетелей,***

***пометив начало каждой первыми буквами этих слов, а в***

***образовавшихся клетках черными точками стал отмечать каждое***

***нарушение данной добродетели, случившееся в данный день***

***недели≫.***

***Образовалась такая таблица:***

***УМЕРЕННОСТЬ***

***Есть не до отвала; пить не до упаду***

***У***

***С***

***О***

***н***

***Б***

***У***

***и***

***п***

***в***

***ч***

***с***

***ц***

***с***

***п***

***+***

***+***

***в***

***+***

***+***

***с***

***+***

***+***

***+***

***+***

***ч п***

***+***

***с***

***+***

***+***

***в***

***+***

***+***

***Но знать, как пользоваться той или иной формулой,***

***не менее важно, чем знание самой формулы.***

***Вот как использовать полученное знание.***

***ФОРМУЛА ДЕЙСТВИЙ***

***1. В течение целой недели все внимание***

***уделите одной добродетели, не пропуская***

***ни одного дня. В каждом соответствующем***

***случае поступайте строго по правилам.***

***2. Только после этого на следующей неделе***

***переходите к другому предмету, или добродетели.***

***Добивайтесь, чтобы первый предмет***

***был закреплен в подсознании. Если наступит***

***момент, когда следует применить предыдущий***

***принцип, запустите внутренний стартер***

***≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫ и затем скомандуйте***

***себе: ≪ДЕЙСТВУЙ!≫. В течение***

***одной недели, все внимание —одному принципу,***

***а следование остальным предоставить***

***привычке, закрепленной в подсознании.***

***3. Когда весь цикл будет завершен, повторить***

***его. Таким образом, вы в течение года***

***этот цикл упражнений проделаете четыре***

***раза.***

***4. Когда добьетесь нужной твердости в следовании***

***этим принципам, можете добавить к***

***ним другие правила, нормы или действия по***

***своему выбору.***

***Итак, вы познакомились с тем, как Бенджамин***

***Франклин совершенствовал характер Бенджамина***

***Франклина. Если вы тоже хотите попытаться***

***поработать над собой таким методом, вы можете***

***воспользоваться таблицей Франклина или нашими***

***17 принципами успеха.***

***151***

***Еще немного хлеба***

***к нашему ≪бутерброду≫***

***Рассмотрим историю об основателе известной***

***фирмы по изготовлению щеток ≪Фуллер брашмен≫.***

***Альфред Фуллер происходил из бедной фермерской***

***семьи. Поначалу он никак не мог устроиться***

***на постоянную работу. За первые два года своей***

***трудовой деятельности он трижды менял место работы.***

***Все резко изменилось, когда он попробовал***

***заниматься продажей щеток и кистей. Тут у него***

***дело пошло на лад. Альфред понял, что предыдущие***

***рабочие места не подходили ему. Не нравилась***

***ему прежняя работа. Вообще, у него плохо***

***получалось что-то делать своими руками. А вот***

***продавать он умел хорошо. Тут он сразу понял,***

***что его будущее —в торговле. Это дело ему***

***было по душе. Альфред настроил себя на то, что***

***он станет самым знаменитым торговцем на свете.***

***И в этом он преуспел.***

***Альфред решил идти дальше. Он начинает самостоятельный***

***бизнес. Теперь у него все складывается***

***хорошо: он посвящает себя исключительно***

***торговле.***

***Он рассчитывается с производителями щеток, которые***

***он продал, и начинает сам изготавливать***

***по вечерам. Собрав небольшой капитал, арендует***

***за одиннадцать долларов в месяц площадь в сарае,***

***нанимает помощника, который занимается изготовлением***

***щеток, а сам все свои силы отдает организации***

***их сбыта. И как вы думаете, к чему***

***этот парень приходит?***

***К 1959 г. в компании Фуллера работало 7000***

***торговцев-коммивояжеров, и годовой доход ее составлял***

***более ста тысяч.***

***Как видим, успех скорее приходит к тому, кто***

***выбирает дело по душе.***

***152***

***Но помимо сохранения рабочего места, заработка***

***и успеха, есть стимулы посильнее. И на первое***

***место можно поставить чувство самосохранения.***

***Семеро выживших***

***Капитан Эдвард Рикенбакер принадлежит к***

***числу самых преуспевающих и уважаемых людей***

***США. Он успешно возглавляет большую авиакомпанию***

***≪Истерн эрлайнз≫, и пользуется уважением,***

***как человек большого мужества. Капитан Эдди,***

***как его называют друзья, стал символом нерушимой***

***веры, честности, трудолюбия и здравомыслия.***

***Он стал образцом и примером для всех, кто знает***

***его лично, слушал его лекции или прочел его***

***книгу ≪Семеро выживших≫.***

***Самолет, которым командовал капитан Эдди,***

***исчез над Тихим океаном. За неделю поисков не***

***было обнаружено никаких следов самолета и***

***семи членов экипажа. Прошла вторая неделя —ничего***

***не нашли. Весь мир был поражен известием,***

***что капитана Эдди обнаружили живым на двадцать***

***первые сутки.***

***А теперь вообразите этого пилота и его экипаж***

***на трех спасательных плотах в открытом***

***океане. Представьте самочувствие семерых, переживших***

***падение самолета в океан, три недели***

***болтавшихся под палящим солнцем без пищи, без***

***воды. Представьте себе, как семь человек на связанных***

***друг с другом трех плотах каждое утро***

***и каждый вечер склоняли головы в молитве, слушали***

***23 псалом или чтение стихов из шестой***

***главы Евангелия от Матфея.***

***А теперь вот что рассказывает сам капитан***

***Эдди в своей книге:***

***≪Как я уже сказал, я ни на миг не терял веры***

***в то, что мы будем спасены, хотя ребята полностью***

***не разделяли моего убеждения. Они все боль-***

***153***

***ше и больше думали о том, что ожидает человека***

***после смерти, и примеряли это на себе.***

***Говорю совершенно честно, я ни на миг не терял***

***веры в то, что мы будем спасены.***

***Пытался внушить эту веру ребятам, хотел пробудить***

***у них желание продержаться. Я исходил из***

***простого наблюдения: чем протяженнее становились***

***мои страдания, тем все более желанным становилось***

***освобождение от них. Это была мудрость,***

***которая присуща старикам≫.***

***Если вы желаете знать, чем можно стимулировать***

***самого себя, мы перечислим главные побудительные***

***мотивы. Повторяем их еще раз.***

***Прежде всего —чувство самосохранения; далее — чувства любви, страха, полового влечения; стремление***

***продлить жизнь после смерти, стремление***

***к физической и душевной свободе; такие эмоции,***

***как гнев и ненависть; стремление к признанию и***

***самовыражению; и последний из десяти главных***

***стимулов —стремление к материальному благополучию.***

***В следующей главе вы узнаете, как эти стимулы***

***служат побудительными мотивами.***

***Путеводитель 9***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Мотивация —это побуждение к действиям или***

***определение выбора. Надежда или внешние***

***силы побуждают к началу действий с определенной***

***целью.***

***2. Стимулируйте себя ППУ, и вы начнете четко***

***мыслить, контролировать свои эмоции и***

***возьмете судьбу в свои руки.***

***3. Надежда —волшебный компонент успеха.***

***154***

***4. В определенное время и в известных обстоятельствах***

***отрицательные эмоции, чувства,***

***мысли и ответные реакции могут использоваться***

***во благо.***

***5. 10 главных стимулов мотивации: самосохранение,***

***любовь, страх, секс, мечтание о загробной***

***жизни, физическая и душевная свобода,***

***гнев, ненависть, стремление к признанию***

***и самоутверждению, стремление к материальному***

***благополучию.***

***6. Стимулируйте себя, как это делал Бенджамин***

***Франклин.***

***7. Вы обладаете верой капитана Эдди Рикен-***

***бакера?***

***8. Вы способны испытать свою крепкую веру***

***в минуту тяжелейших испытаний?***

***НАДЕЖДА —ЭТО ВОЛШЕБНЫЙ***

***КОМПОНЕНТ МОТИВАЦИИ***

***СЕБЯ И ДРУГИХ***

***Глава десятая***

***МОТИВАЦИЯ ДРУГИХ***

***Умению подвигнуть людей на нужное дело***

***можно позавидовать. Это явление в нашей жизни***

***проявляется двояко: с одной стороны, мы побуждаем***

***других к чему-то, с другой —нас самих постоянно***

***толкают делать определенные шаги. Родитель — ребенок, учитель —ученик, продавец —покупатель,***

***хозяин —слуга, мы постоянно меняемся местами.***

***Ребенок заставляет отца***

***Мальчик двух с половиной лет гуляет с отцом***

***после обильного рождественского обеда. Не прошли***

***они и половины своего квартала, как ребенок***

***остановился, посмотрел на отца с милой улыбкой***

***и говорит:***

***—Па-ап...***

***—Что тебе?***

***—Если скажешь: ≪Пожалуйста≫, то можешь***

***взять меня на руки.***

***Скажите честно, вы устояли бы против такого***

***рода мотивации? Как видим, даже кроха может***

***≪мотивировать≫ зрелого и самостоятельного человека.***

***Разумеется, родители тоже мотивируют детей.***

***Мы уже видели это на примере Эдисона и его***

***матери. Высказанная в адрес ребенка вера придает***

***156***

***ему уверенности в себе. Когда он для родителей***

***самый умный и хороший, то тепло родительского***

***доверия заставляет его поступать действительно***

***умно и хорошо. Он не напряжен, ему не требуется***

***расходовать моральные силы на отражение возможных***

***нападок и обид, он их употребляет на дела,***

***сулящие успех и вознаграждение. Уверенность в***

***себе соизмерима способностям. ≪Таким меня сделала***

***моя мать≫,—говорил Эдисон. Нечто подобное пережил***

***и автор этих строк. Вот эта история.***

***В детстве я считался настоящим сорванцом. Убежит***

***ли с пастбища корова, окажется ли прорванной***

***запруда, обломится ли в саду дерево —первое***

***подозрение падало на меня. И не без оснований.***

***Моя мама к тому времени уже умерла, а отец и***

***старшие братья считали меня хулиганом, и я таковым,***

***собственно говоря, и был. Если меня воспринимали***

***таким, разочаровывать всех мне не хотелось.***

***Однажды отец объявил, что собирается снова***

***жениться. Мы стали думать и гадать, что за новая***

***≪мама≫ появится у нас в доме, ну а я про себя***

***твердо решил, что в моем сердце места для нее***

***не будет. И вот наступил день, когда в наш дом***

***вошла чужая женщина. Отец стоял позади, он предоставил***

***ей самой разряжать натянутую обстановку.***

***Она стала всех обходить и дружелюбно с каждым***

***здороваться, пока дело не дошло до меня. Я***

***стоял, словно аршин проглотил, руки в брюки, и***

***смотрел на нее с вызовом.***

***—А это наш Наполеон, самый первый хулиган***

***на деревне,—сказал отец.***

***Мне никогда не забыть, что тут сделала моя***

***мачеха. Она положила мне обе руки на плечи, посмотрела***

***прямо в глаза и подмигнула так по-доброму,***

***что сразу расположила к себе. А потом говорит:***

***—Самый первый хулиган? И вовсе нет. Это***

***же самый толковый парень, только это у него***

***внутри, и нам нужно будет это проявить.***

***157***

***Если в моем характере и появилась настойчивость***

***в достижении цели, то исключительно благодаря***

***моей мачехе. Я навсегда запомнил преподанный***

***ею урок, как стимулировать других, внушая***

***им веру в свои силы. Без нее я бы не был***

***тем, кем я сейчас стал. Ее любовь и непоколебимая***

***вера в мои достоинства заставляли меня быть***

***таким, каким я ей виделся.***

***Таким образом, мы можем влиять на других.***

***Активная, ясно выраженная вера является действенной***

***силой. Просто вера —это как беглый взгляд без***

***разглядывания. Активная вера сильна убежденностью***

***и смело идет на риск, благодаря надежде на верный***

***успех. Выказывая человеку поддержку, нужно***

***верить искренне и глубоко. Человек должен знать***

***об оказанном ему доверии. Нужно сказать ему***

***так: ≪Я верю, ты справишься с эти делом, мы***

***все ждем и надеемся на тебя≫.***

***Когда так верят в человека, он обязательно***

***справится и добьется успеха.***

***Слова о вере хорошо изложить в письме.***

***Письмо —прекрасный способ выражения собственных***

***мыслей и мотивации других.***

***Письмо может стать***

***поворотным пунктом к лучшему***

***Всякий автор письма оказывает сильное воздействие***

***на подсознание адресата. Сила этого воздействия,***

***разумеется, зависит от нескольких факторов.***

***Скажем, если дети находятся на учебе вдали***

***от родителей, письмо может оказаться единственным***

***способом общения.***

***Письмо дает родителям возможность: а) повлиять***

***на формирование характера ребенка, б) обсудить***

***с ним вопросы, которые бывает трудно затронуть***

***в прямом разговоре и в) поделиться с ним своими***

***сокровенными мыслями. Возьмем другой случай,***

***когда девочка или мальчик еще не готовы вос-***

***158***

***принимать совет, высказанный устно. Этому могут***

***помешать внешние обстоятельства или настроение***

***и чувства, испытываемые ребенком во время разговора.***

***И тот же ребенок совсем иначе отнесется***

***к словам родителей, если они будут написаны в***

***продуманном и составленном доверительно письме.***

***Письмо из дома всегда желанно, что бы и как***

***бы там ни было написано. А доброе и содержательное***

***письмо будет много раз перечитано, обдумано***

***и заучено.***

***Также и руководитель компании с помощью***

***хорошего письма может эффективно руководить***

***своими филиалами. И работникам на местах письмо,***

***как инструмент мотивации, может сослужить***

***добрую службу в рабочей карьере.***

***Прежде чем писать письмо, нужно хорошо его***

***продумать. Излагаемые на бумаге мысли должны***

***быть четкими и ясными. В письме можно задать***

***вопрос, который направит ход мыслей адресата в***

***нужном направлении или заставит адресата ответить***

***на письмо. Если же адресат, от которого***

***желательно получить письменный ответ, писать не***

***склонен, его можно чем-то соблазнить, как это***

***делается в рекламе. Именно так однажды поступил***

***Дж. П. Морган\****

***Способ заставить студента***

***ответить на письмо***

***Дж. П. Морган однажды показал, как можно расшевелить***

***ленивого студента. Его сестра пожаловалась***

***ему как-то, что сыновья совсем ей не пишут.***

***Мистер Морган сказал, что если он напишет пле-***

***\* Д ж о н П. М о р г а н (1837-1913) —американский финансист***

***и промышленник, основавший в начале XX века мощную***

***монополистическую группу, которой впоследствии руководил его***

***сын Дж. П. Морган-младший. Свою огромную коллекцию картин***

***и богатейшую библиотеку отец и сын передали в дар музею***

***Метрополитен и городу Нью-Йорку.***

***159***

***мянникам, они сразу ему ответят. Они поспорили.***

***Морган написал обоим мальчикам по письму и***

***тут же получил от них ответ.***

***—Как тебе удалось добиться этого? —удивилась***

***сестра Моргана. Он протянул ей письма. В них***

***каждый описывал свое житье-бытье, высказывал***

***интересные мысли об учебе и о доме. И в каждом***

***письме была одинаковая приписка: ≪Десяти долларов,***

***которые ты приложил к письму, в конверте***

***не оказалось!≫.***

***Стимулирование своим примером***

***Успешно работающие руководители торговых***

***отделов хорошо знают, каким прекрасным стимулятором***

***для разъездных коммивояжеров служит личный***

***пример руководителя на практике. У. К. Стоун***

***вдохновил многих людей следовать его примеру в***

***обучении своего страхового агента из небольшого***

***города штата Айова. Вот его рассказ:***

***. —Однажды я два часа выслушивал жалобы***

***своего агента из Сиу-сити о том, как он два дня***

***провел в этом городке и не смог продать ни единого***

***полиса.***

***—Здесь невозможно работать,—плакался он.— Живут одни выходцы из Голландии, они держатся***

***кланами и у чужих ничего не покупают. А кроме***

***того, здесь уже пятый год неурожаи.***

***Я предложил ему на следующий день поработать***

***вместе в районе, где он потратил впустую***

***два дня. На следующее утро мы вместе поехали***

***туда. Мне хотелось показать ему, что торговец с***

***ППУ, знающий и умеющий применять методику***

***нашей фирмы, может успешно работать вопреки***

***неблагоприятным условиям.***

***Пока мы ехали (мой агент сидел за рулем),***

***я прикрыл глаза, расслабился и сосредоточился***

***на обдумывании плана действий. Я стал думать***

***160***

***не о том, что здесь не желают покупать наш***

***товар, а о том, почему и как наш товар должен***

***продаваться. Вот что пришло мне в голову:***

***коллега говорит, что тут все —голландцы, держатся***

***они кланами и поэтому выкладывать денежки***

***их не уговоришь. Вот и хорошо! Всем известно,***

***что если в узком клане кто-то что-то покупает,***

***особенно если это старейшина, то весь***

***клан следует его примеру. Значит, первую сделку***

***нужно заключить именно с таким человеком. Я***

***должен сделать это, чего бы это ни стоило.***

***С другой стороны, агент говорит, что здесь пятый***

***год неурожай. Это же просто удача! Голлан^***

***дцы прекрасные хозяева, они умеют экономить, берегут***

***и охраняют свое имущество. Скорее всего***

***они не будут иметь дело с кем попало, тем более,***

***что обычные страховые агенты к ним да-же***

***и не обращаются. У них, как у моего коллеги,***

***что сидит за рулем, отрицательная психологическая***

***установка. А наш страховой полис за низкую***

***цену дает прекрасную защиту от потерь. В самом***

***деле, в этом никто со мной тягаться не сможет!***

***Затем я сделал то, что называю ≪душевным настроем***

***≫. Я с жаром и страстно обратился к небесам:***

***≪Господи, помоги и укрепи меня в деле≫,***

***много-много раз повторив эту молитву. После этого***

***немного вздремнул.***

***Приехав на место, мы сразу пошли в банк.***

***Там мы нашли только вице-президента, казначея и***

***кассира. В течение двадцати минут вице-президент***

***подписал договор на полную страховку. Точно так***

***же поступил казначей банка. А кассир отказался:***

***не желает страховаться и баста. Начав с банка,***

***мы стали обходить все конторы и магазины подряд,***

***ничего не пропуская. Мы обошли владельцев***

***и служащих, всех до единого. И поразительно, с***

***кем бы мы ни общались, все без исключения согласились***

***приобрести нашу страховку.***

***161***

***6 1647***

***На обратном пути я вознес хвалу Святому Провидению.***

***Итак, почему же я провернул дело там, где***

***другому это не удалось? Причем мой успех был***

***обеспечен теми же условиями, которыми объяснялась***

***неудача моего предшественника, если не считать***

***кое-что еще.***

***Он утверждал, что ничего с ними не выйдет,***

***потому что они голландцы и живут кланом. Это***

***ОПУ. Я же был уверен в успехе, потому что***

***они голландцы и живут кланом. Это ППУ. Далее,***

***он говорил, что к ним бесполезно идти, потому***

***что у них пятый год подряд неурожайный. Снова***

***ОПУ. Я был обратного мнения именно из-за пяти***

***неурожайных лет. Это ППУ.***

***А кое-что еще состояло в разнице между ОПУ***

***и ППУ, в моем обращении к небесам и вере,***

***что Господь мне поможет.***

***А тот мой агент еще долго работал в этом***

***городке, и каждый день его работы давал прекрасные***

***результаты. Это —хороший пример мотивации***

***других личным примером, ибо местный***

***агент начал успешно работать там, где ранее не***

***везло, благодаря тому, что научился делать свое***

***дело с положительной психологической установкой.***

***Есть немало иных средств мотивации других,***

***но самый эффективный способ—с помощью такого***

***самоучителя, как наша книга.***

***Когда вам нужно стимулировать кого-то,***

***воспользуйтесь специальным пособием***

***Главные факторы успешной коммерческой деятельности***

***по степени важности следующие: а) мотивированное***

***вдохновение, б) знание надежной технологии***

***осуществления коммерческих операций с***

***данным товаром или продуктом —т.е. знание***

***ноу-хау и в) хорошее знание самого продукта***

***162***

***или товара. Эти три пункта применимы в любой***

***области деятельности и предпринимательства.***

***В приведенной выше истории, как мы можем***

***видеть, местный страховой агент был знаком с***

***ноу-хау и разбирался в характере услуг, которые***

***он предлагал. Но ему не хватало главного составляющего***

***компонента успешной деятельности — мотивированного вдохновения.***

***В 1937 г. известный деятель в области страхования***

***Моррис Пикус дал мою книгу ≪Думай и богатей***

***≫ У. К. Стоуну. С тех пор этот преуспевающий***

***бизнесмен часто пользовался пособиями и самоучителями,***

***какие автор рекомендует в своих***

***книгах, чтобы развивать у сотрудников мотивированное***

***вдохновение в своей работе. Мистер Стоун***

***хорошо усвоил, что без вдохновения и душевного***

***подъема успешной коммерции быть не может.***

***А поскольку огонь рабочего энтузиазма нуждается***

***в поддержании, он внимательно следил за***

***тем, чтобы его сотрудники ежеквартально получали***

***необходимые им пособия. Это в дополнение к***

***еженедельным и ежемесячным инструкциям, которые***

***играли роль интеллектуальных витаминов.***

***Если вы знаете, чем можно***

***воздействовать на человека,***

***вы можете его стимулировать***

***В детстве Уолтер Кларк, глава Ассоциации***

***≪Уолтер Кларк≫ из Провиденс, штат Род-Айленд,***

***мечтал стать врачом. Но когда, подрос, решил***

***стать инженером и пошел учиться в технический***

***колледж. А в Колумбийском университете он увлекся***

***физиологией человеческого мозга и перешел***

***на факультет психологии, где и получил свой***

***диплом магистра.***

***В дальнейшем он работал начальником отдела***

***кадров в большом универмаге и других крупных***

***фирмах. В это время стали очень популярны психо-***

***163***

***б\****

***логические тесты. С их помощью собирали необходимую***

***рабочую информацию: определение интеллектуального***

***коэффициента, способностей, личностные***

***характеристики. Но чего-то в этом не хватало!***

***Уолтер нашел недостающий фактор. Ход его мыслей***

***был таким:***

***—Конструктор находит необходимую деталь,***

***ставит ее в нужное место, и тогда машина начинает***

***работать. То же самое мне надо делать***

***с людьми. Мне нужно подбирать людей для определенной***

***работы.***

***Как видим, Уолтер, подобно многим кадровикам,***

***был неудовлетворен тем, как подбирались***

***работники, несмотря на все психологические тесты,***

***дававшие удовлетворительные данные по интеллектуальному***

***развитию, способностям и личностным***

***характеристикам.***

***—Почему у нас столько прогулов, такая текучесть***

***кадров и столько провалов? —спрашивал он***

***себя.—Чего не хватает в определении деловых качеств***

***работника?***

***Ответ на его вопрос оказался таким простым,***

***что можно лишь удивляться, почему психологи не***

***нашли его раньше. А дело в том, что человек — не машина. Это —разум плюс тело. Он справляется***

***со своим делом или не справляется в зависимости***

***от того, насколько он стимулирован.***

***Отсюда Уолтер разработал свой метод анализа,***

***которым определялось:***

***а) характер поведения человека в дружественной***

***и недружественной обстановке;***

***б) влияние рабочей обстановки на настроение***

***работника в благоприятных и неблагоприятных***

***условиях;***

***в) главное: что для данного работника является***

***≪естественным≫.***

***Кроме того, он разработал методику определения***

***параметров успешно выполненной работы.***

***164***

***В результате всех своих изысканий, Уолтер нашел***

***то, что ему хотелось найти. Ему удалось***

***разработать анализ вектора активности, или фактор***

***АВА. Он основан исключительно на семантике,***

***то есть на реакции испытуемого на отдельные***

***слова-символы. Но основе ответов Уолтер составлял***

***карту каждого работника. Таким же путем***

***Уолтер составлял диаграмму отдельной рабочей***

***должности. Когда диаграмма работы совпадает с***

***вектором рабочей карты, мы получаем идеальный***

***подбор служащего или рабочего для данного вида***

***работ.***

***Спросите, почему?***

***Да потому, что претендент на работу охотнее***

***будет исполнять такую, которая для него естественнее,***

***которую ему нравится выполнять —это- так***

***очевидно!***

***Теперь фактор АВА, предложенный Уолтером,***

***хорошо помогает в организации бизнеса, а именно:***

***а) облегчает подбор кадров, б) определяет перспективы***

***развития, в) снижает время простоя, г) сокращает***

***текучесть кадров.***

***Таким образом Уолтер Кларк решил большую и***

***сложную задачу. А это случилось, когда У. К. Стоун***

***стремился отыскать надежный научный прием, который***

***помог бы ему в управлении работниками***

***подчиненных структур в целях успешного разрешения***

***их деловых, социальных, семейных и личных***

***проблем. Ему нужен был простой и надежный***

***метод. Чтобы работать с персоналом не***

***вслепую, не тратить попусту время, а воздействовать***

***эффективно и с учетом обстановки. Прослышав***

***о факторе АВА, Стоун сразу понял, что это***

***как раз то, что ему нужно. Познакомившись с***

***методом поближе, он пришел к выводу, что таким***

***способом можно решать новые важные задачи.***

***Если мы знаем каковы склонности того или***

***иного работника, каковы его условия труда, что***

***165***

***его может стимулировать, то можем продумать***

***надежную мотивацию такого работника к успешному***

***исполнению обязанностей.***

***Что и как служит***

***мотивацией других***

***Читая эту книгу, вы познакомились с такими***

***понятиями, как семантика, словесные символы, внушение***

***и самовнушение. Теперь к этим знаниям***

***мистер Стоун мог добавить еще и АВА. Тем самым***

***он сделал для себя настоящее открытие в области***

***мотивации других.***

***Суть открытия в следующем: с помощью ППУ***

***вы можете стать таким, каким вам хотелось бы***

***быть при условии, если вы отнесетесь к этому***

***со всей серьезностью. Тут не важно ваше прошлое,***

***не играют роли ваши способности, уровень***

***развития или обстановка. Главное, что вы в данный***

***момент все выбираете сами. Далее, вовсе не***

***обязательно тщательно изучать эффект АВА, но***

***этот фактор может оказать вам большую помощь***

***в стимуляции других. Зная принципы мотивации, вы***

***сможете точнее подобрать метод мотивации.***

***Простейший способ мотивации как самого себя,***

***так и других состоит в использовании внушения***

***и самовнушения. Разберем это на примере:***

***1. Если, скажем, наш страховой агент —человек***

***робкого десятка, а работа требует от***

***него известной агрессивности, то из этого***

***следует:***

***а) руководитель предприятия должен указать***

***такому работнику, что робость свойственна***

***человеку. Он должен показать на примере***

***других, как ее можно преодолевать.***

***Должен дать рекомендации, как частым***

***повторением определенных слов или путем***

***самомотивации добиться изменения своего***

***характера;***

***166***

***б) в этом случае работник должен несколько***

***раз в день настойчиво командовать себе:***

***≪Быть агрессивным! Быть агрессивным!≫;***

***Это особенно важно, если робкому работнику***

***приходится трудиться в сложйой обстановке.***

***Тут он должен запустить внутренний***

***стартер ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***2. Когда руководитель предприятия обнаружит,***

***что его служащий обманывает или поступает***

***бесчестно, первым делом должен состояться***

***с ним разговор. Если есть надежда***

***на исправление, действия руководителя могут***

***быть следующими:***

***а) объяснить, как другие изживают подобные***

***недостатки. Рекомендовать работнику подходящие***

***учебные пособия, книги, статьи,***

***главы Священного писания;***

***б) одновременно с этим, как и в предыдущем***

***случае, работник должен постоянно***

***твердить себе: ≪Быть правдивым! Быть***

***правдивым!≫. Особенно это важно повторять***

***в ту минуту, когда появляется соблазн***

***слукавить или обмануть, когда приходится***

***принимать решение. Здесь может помочь***

***такой прием самовнушения, как энергичное***

***повторение ≪Смело смотри правде в***

***глаза!≫ и запуск внутреннего стартера***

***≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***Эта тема подробно рассмотрена на страницах***

***нашей книги, так что понять принцип действия***

***этих приемов нетрудно. А поняв их однажды, вы***

***смело можете применять их на практике.***

***А кроме того, вы еще вооружены методом***

***Бенджамина Франклина и знаете Секрет выполнения***

***дела: ≪СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!≫.***

***167***

***Используйте на деле***

***метод Франклина!***

***Фрэнк Беттджер внимательно прислушивался ко***

***всему, что может пригодиться. А он очень нуждался***

***в хороших советах, потому что его дела***

***шли очень плохо. Фрэнк нуждался в простом и***

***надежном совете, который помог бы ему разрешить***

***проблемы. У него была ясная цель, поэтому***

***он и открыл для себя секрет Франклина.***

***Франклин писал, что он добился успехов благодаря***

***формуле достижения успеха. Беттджер понял***

***эту формулу и смог применить ее на деле. В***

***результате он сделал шаг от неудач к большому***

***успеху. Все это Беттджер описал в своей поучительной***

***книге.***

***А почему бы и вам не воспользоваться в личных***

***целях формулой Франклина? Если мы убедили***

***вас в необходимости воспользоваться этой идеей,***

***вы, как и Беттджер, сможете сделать шаг от неудач***

***к большим успехам. А если вы не законченный***

***неудачник, то методом Франклина вы***

***сможете добиться всего, что только пожелаете — мудрости, добродетели, счастья, здоровья, богатства.***

***Итак, Беттджер на отдельных карточках написал***

***тринадцать слов, каждое из которых означает***

***поставленную перед собой цель. Первая цель — ≪Энтузиазм≫. Ее девиз гласил: ≪Быть полным энтузиазма,***

***ДЕЙСТВОВАТЬ с энтузиазмом≫. Как***

***прав был наш великий учитель и психолог Уильям***

***Джемс\*, убедительно доказавший, что хотя наши***

***эмоции неподвластны рассудку, тем не менее они***

***подчиняются нашим действиям.***

***Действие может быть как физическим, так и***

***мысленным. И мысль, и физическое действие мо-***

***\* У и л ь я м Джемс (1842-1910) —американский философ***

***и психолог, один из родоначальников прагматизма, считающего***

***чувственный опыт единственной реальностью.***

***168***

***гут служить стимулом и переключить человека с***

***негативных эмоций на позитивные. В этом случае***

***действие, физическое или мысленное, будет побудителем***

***эмоций.***

***Как этот план работает***

***Цель нашей книги —помочь вам начать действовать,***

***поэтому расскажем, как мы стимулировали***

***некоторых наших слушателей с помощью***

***системы Франклина-Беттджера, используя его карточку***

***≪Энтузиазм≫.***

***Мы предложили одному из слушателей лекции***

***выйти вперед и провели с ним простой наглядный***

***опыт, который приводится ниже в виде диалога со***

***слушателем. (Речь ведущего напечатан жирным***

***шрифтом, студента—курсивом).***

***—Вам хотелось бы обрести энтузиазм?***

***—Конечно.***

***—Тогда запомните такой самомотиватор:***

***≪Быть полным энтузиазма, действовать с энтузиазмом!***

***≫. Теперь повторите это.***

***—Быть полным энтузиазма, действовать с***

***энтузиазмом.***

***—Хорошо. Какое ключевое слово в утверждении?***

***—Действовать.***

***—Правильно. Теперь, зная принцип этого***

***правила и как его адресовать себе, изменим***

***содержание команды. Чтобы вас вытошнило,***

***что вы сделаете?***

***—Вызываю тошноту.***

***—Верно. А что вы делаете, чтобы испытывать***

***грусть.***

***—Думаю о печальном.***

***—Тоже правильно. А теперь вы хотите обрести***

***энтузиазм. Что вы делаете?***

***—Повторяю: ≪Быть полным энтузиазма, действовать***

***с энтузиазмом≫.***

***169***

***Далее мы говорили о том, что подобным образом***

***можно внушить себе любую мотивацию, настроить***

***себя на достижение любой цели. Мы***

***предложили в качестве примера взять тему справедливости.***

***Ее девиз: ≪Будь справедливым, действуй***

***справедливо!≫.***

***После этого ведущий говорит:***

***—Запомните, если вы перенимаете чью-то***

***идею, она становится вашей, и вы можете ею***

***руководствоваться как своей собственной. Теперь***

***все будем повторять эту идею с воодушевлением.***

***Начинайте действовать с энтузиазмом.***

***Для этого делаем следующее:***

***1. Говорите громко! Это особенно существенно,***

***если вы эмоционально подавлены,***

***если вы стоите перед публикой и чувствуете***

***стеснение, если вас слегка мутит.***

***2. Говорите быстро и четко! При этом***

***ваша голова начинает работать яснее. Если вы***

***концентрируете внимание, то скорость чтения***

***увеличится в два раза и вы запомните прочитанное***

***лучше.***

***3. Говорите с выражением! Делайте ударение***

***на словах, несущих особый смысл для***

***вас или ваших слушателей, например на слове***

***вы.***

***4. Держите паузу! Когда говорите быстро,***

***задерживайтесь на мгновения там, где бы вы***

***поставили точку, запятую или другой знак***

***препинания. Таким образом вы добьетесь драматического***

***эффекта тишины. Ваши слушатели***

***будут стараться следить за ходом ваших***

***мыслей. Пауза после слова, которое вам нужно***

***подчеркнуть, придает ему особое значение.***

***5. Сохраняйте на лице улыбку! Улыбка смягчит***

***резкость громко и быстро произносимых***

***слов. Улыбкой на лице и в глазах вы придадите***

***более приятное звучание вашему голосу.***

***6. Модулируйте голосом! Это важно при***

***длительном выступлении. Не забывайте менять***

***170***

***тональность и громкость своей речи. Можно***

***говорить громко и временами переходить на***

***спокойный разговорный тон.***

***Сделать сейчас же!***

***Итак, в предыдущей главе, мы познакомились***

***с тринадцатью принципами Бенджамина Франклина.***

***В этой главе мы узнали, что первым из тринадцати***

***принципов Фрэнка Беттджера является энтузиазм.***

***Мы знаем также, что Положительная***

***психологическая установка является первой из семнадцати***

***Принципов успеха. Если вы еще не изготовили***

***для себя 17 карточек, сделайте первую из***

***них —≪Развивать положительную психологическую***

***установку≫. Итак, за дело! К цели методом Франклина,***

***путем освоения 17 карточек Принципов успеха.***

***Запустив свой внутренний стартер ≪СДЕЛАТЬ***

***СЕЙЧАС ЖЕ!≫, вы совершенно определенно зададите***

***себе хорошую мотивацию. Вы сделаете***

***это! Осознав этот шаг, вы убедитесь, что можете***

***стимулировать себя и мотивировать других.***

***А теперь, зная, как мотивировать себя и других,***

***вы готовы к тому, чтобы принять в руки Ключ к***

***Вратам Богатства. В следующей главе мы узнаем,***

***как сократить путь к ≪сокровищам≫.***

***Путеводитель 10***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Мотивация проявляется двояко по отношению к***

***нам: мы стимулируем других, а они стимулируют***

***нас.***

***2. Мотивируйте людей путем демонстрации веры***

***в их успех и возможности.***

***171***

***3. Письмо может все в жизни изменить к***

***лучшему.***

***4. Личный пример служит для других хорошей***

***мотивацией.***

***5. Мотивируя других на хорошее дело, пользуйтесь***

***учебными пособиями и инструкциями.***

***6. Зная человека, вы можете мотивировать его.***

***7. Стимулируйте людей внушением, себя самого***

***—самовнушением.***

***8. Хотя наши эмоции не всегда подчинены рассудку,***

***тем не менее они подчиняются действиям.***

***9. Чтобы быть полным энтузиазма, действуйте***

***с энтузиазмом!***

***10. Чтобы говорить с подъемом и преодолеть***

***робость и смущение:***

***а) говорите громко;***

***б) говорите быстро;***

***в) делайте ударения;***

***г) выдерживайте паузы;***

***д) сохраняйте на лице улыбку;***

***е) меняйте тональность речи.***

***11. Начинайте освоение 17 карточек Принципов***

***успеха. СДЕЛАТЬ СЕЙЧАС ЖЕ!***

***ВСЕ СТОЯЩЕЕ В ЖИЗНИ***

***СТОИТ ТОГО,***

***ЧТОБЫ РАДИ ЭТОГО ПОРАБОТАТЬ***

***ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ***

***КЛЮЧ К ВРАТАМ***

***БОГАТСТВА***

***Глава одиннадцатая***

***КАК БЫСТРЕЕ ДОБРАТЬСЯ***

***ДО ≪СОКРОВИЩ≫?***

***Быстрее добраться —это значит пройти самой***

***короткой дорогой, наиболее коротким путем.***

***Чтобы идти кратчайшим путем, надо хорошо***

***знать пункт назначения. Но добраться туда можно***

***лишь в том случае, если действительно преодолеешь***

***на этом пути все встречающиеся препятствия.***

***Во второй главе мы перечислили 17 принципов***

***успеха:***

***1. Положительная психологическая установка.***

***2. Определенность цели.***

***3. Не бояться лишнего шага.***

***4. Тщательное обдумывание.***

***5. Самодисциплина.***

***6. Холодный рассудок.***

***7. Опора на веру.***

***8. Любезность.***

***9. Инициативность.***

***10. Энтузиазм.***

***11. Сосредоточенность внимания.***

***12. Коллективизм.***

***13. Учиться на ошибках.***

***14. Творческое воображение.***

***15. Планирование времени и расходов-***

***175***

***16. Здоровый дух и здоровое тело.***

***17. Опора на космическую силу привычек***

***(универсальный закон).***

***Почему мы повторяем этот список?***

***Хотим показать вам, как быстрее добраться до***

***≪сокровищ≫. Для этого нужно выбрать самый прямой***

***путь.***

***Чтобы это сделать, нужно обязательно мыслить***

***с ППУ. Применение этих принципов автоматически***

***дает положительную психологическую установку.***

***Слово мыслить не однозначно, его смысл***

***зависит от того, каковы вы сами.***

***Так кто же вы?***

***Вы есть продукт следующих факторов и обстоятельств:***

***наследственности, окружения, физического***

***состояния, сознания и подсознания, опыта и местоположения***

***во времени и пространстве, а также целого***

***ряда известных и неизвестных еще сил.***

***Используя ППУ, вы воздействуете на все эти***

***факторы и обстоятельства, используете их, вступаете***

***с ними в гармонию и управляете ими.***

***Только вы сами можете мыслить за себя.***

***Следовательно, быстрее достичь цели —это***

***значит:***

***Мыслить с ППУ и богатеть!***

***Путеводитель 11***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***Быстрее добраться до ≪сокровищ≫ —это***

***значит мыслить с ППУ и богатеть!***

***ВЫ СДЕЛАЕТЕ ЭТО,***

***НУЖНО ТОЛЬКО ВЕРИТЬ!***

***Глава двенадцатая***

***НЕ ОТТАЛКИВАЙТЕ БОГАТСТВО,***

***ПРИВЛЕКАЙТЕ ЕГО***

***Кто бы вы ни были, независимо от возраста,***

***образования и занятия, вы можете привлечь к себе***

***богатство. Но вы можете его и оттолкнуть. Вот***

***мы и говорим: не отталкивайте его, а привлекайте.***

***В этой главе речь пойдет о том, как делать***

***деньги. Вы хотите стать богатым? Не надо перед***

***собой лукавить. Может быть, вы боитесь быть***

***богатым?***

***Возможно, вы не совсем здоровы, и разбогатеть***

***вы просто не пытались. Если у вас такая***

***же ситуация, вспомните, что произошло с Мило***

***Джонсом, о котором вы читали во второй главе.***

***Если вы оказались на больничной койке, вы***

***можете привлечь к себе богатства путем специальных***

***занятий, обдумывания и планирования, как***

***это сделал Джордж Штефек.***

***Лежа на больничной койке, думайте!***

***Всякий раз, когда мы начинаем анализировать***

***жизнь преуспевающего человека, то обнаруживаем,***

***что его путь к успеху начинается с изучения по-***

***7- 1647***

***177***

***собия по самосовершенствованию. Книга —великий***

***помощник, никогда не забывайте этого. Книга — это способ подтолкнуть себя к новому смелому начинанию,***

***которое осветит мрачные дни лучом надежды.***

***Джордж Штефек лежал в больнице Хайнеса***

***для ветеранов. ≪О, это прекрасное время для размышлений***

***≫,—подумал он. В материальном отношении***

***он был на самом дне. В больнице у него***

***появилось много свободного времени. Никаких дел***

***у Штефека не было, можно было читать и думать***

***сколько угодно. Он увлекся книгой ≪Думай***

***и богатей≫. С этого все и началось.***

***У него родилась идея. В большинстве прачечных,***

***как известно, отутюженные рубашки для сохранности***

***надевают на кусок картона. Написав***

***пару писем в прачечные, Джордж без труда выяснил,***

***что эти картонки обходятся прачечным примерно***

***по четыре доллара за тысячу. Его идея состояла***

***в том, чтобы продавать картонки по доллару***

***за тысячу, но на каждой будет помещена***

***реклама. Рекламодатели, конечно, заплатят за размещение,***

***и Джордж сможет получить прибыль.***

***Оставалось претворить эту идею в жизнь.***

***Выписавшись из больницы, он приступил к***

***делу.***

***Рекламой до этого он никогда не занимался,***

***поэтому начать было непросто. Но методом проб***

***и ошибок он с этим делом справлялся.***

***Изучение, размышление и планирование Джордж***

***сделал своей ежедневной привычкой. Его бизнес***

***успешно развивался, однако он решил сделать его***

***более эффективным. Картонки от рубашек из прачечных***

***клиентами просто выбрасывались, реклама***

***на них работала плохо. Джордж задумался о том,***

***как бы эти картонки подольше задержать в домах***

***клиентов. И он придумал!***

***178***

***На одной стороне картонки он продолжал печатать***

***рекламу разных фирм, а на другой —решил***

***разместить полезную информацию: детские***

***игры, полезные советы для хозяек, кроссворды для***

***всей семьи. После этого Джордж рассказывал,***

***как один человек пожаловался на неожиданно возросшие***

***платежи в прачечную. Оказалось, что его***

***жена стала отправлять в стирку рубашки после***

***одного дня носки, только для того, чтобы почаще***

***получать советы и рецепты Джорджа!***

***Джордж не остановился и на этом. У него было***

***большое желание расширить бизнес. Он снова***

***задумался и снова нашел решение.***

***Все деньги, которые Джордж получал от прачечных,***

***по доллару за тысячу картонок, он стал***

***переводить в Американский прачечный институт.***

***Со своей стороны, этот институт рекомендовал***

***своим членам и ассоциациям использовать только***

***картонки Джорджа.***

***Таким образом Джордж сделал для себе еще***

***одно важное открытие: чем больше делишься своим***

***достоянием с другими, тем больше возвращается***

***тебе!***

***Таким образом, время, потраченное на обдумывание***

***идеи, окупило себя и принесло Джорджу***

***Штефеку значительное состояние. Выяснилось, что***

***время само по себе играет важную роль в обретении***

***богатства.***

***Самые хорошие мысли нас посещают в тишине.***

***Ошибочно полагать, что мы добиваемся большего***

***результата, когда мечемся, бегаем, суетимся.***

***Не жалейте времени на то, чтобы спокойно посидеть***

***и подумать. Мысли —это фундамент, на***

***котором покоится все, что человек возводит руками.***

***Вам не обязательно попадать в больницу, чтобы***

***выработать привычку читать полезные книги, думать***

***и разрабатывать планы. Конечно, и ваши***

***179***

***раздумья, чтение полезных материалов и планирование***

***тоже не должны быть чрезмерными. Посвятите***

***этим занятиям один процент своего времени,***

***и вы сами удивитесь, как ускорится продвижение***

***к намеченной цели.***

***В сутках 1 440 минут. Посвятив размышлениям***

***14 минут и сделав это привычкой, вы научитесь***

***конструктивно мыслить в любое время и в любом***

***месте —в момент приготовления завтрака, в автобусе,***

***принимая ванну.***

***Только не забудьте про инструменты, замечательные***

***и самые простое из простейших, которыми***

***пользовался гениальный Томас Эдисон,—лист***

***бумаги и карандаш. Они всегда были у него под***

***рукой. Делайте как он: записывайте свои мысли,***

***когда бы они к вам ни приходили, днем или***

***ночью.***

***Еще одно требование: если хотите привлечь к***

***себе богатство, научитесь ставить перед собой***

***цель. Это очень важно. Даже если это все понимают,***

***мало кто может правильно поставить перед***

***собой цель.***

***Учитесь правильно***

***ставить цель***

***Здесь важно иметь в виду четыре момента:***

***1. Записывайте цель.***

***Этим вы сделаете свою мысль четкой. Сам***

***процесс мышления во время письма откладывается***

***в памяти.***

***2. Наметьте себе крайний срок.***

***Определите время достижения своей цели.***

***Это важно для мотивации: вы должны двигаться***

***к своей цели неустанно.***

***3. Делайте ставку побольше.***

***Между достижением цели и нашим стремлением***

***существует прямая связь: чем сильнее***

***стремление, тем ближе цель. Вы знаете из***

***180***

***девятой главы, как придать себе импульс,***

***а из десятой главы —как ≪мотивировать≫***

***других.***

***Чем сложнее задачу вы ставите, тем больше***

***будет концентрация усилий по ее решению.***

***Логика подсказывает, что продвижение к дальней***

***цели требует определенных этапов —ближайшей***

***задачи, последующей и так далее. Так что***

***намечайте более перспективную цель, а потом приближайтесь***

***к ней шаг за шагом. Это подстегнет***

***вашу мысль! Подумайте: где я буду и кем я буду***

***через десять лет, если буду продолжать делать то,***

***что делаю сейчас?***

***4. Намечайте более перспективную цель.***

***Любопытное дело: чтобы наметить себе высокую***

***жизненную цель на пути к процветанию***

***и благополучию, усилий требуется***

***столько же, сколько нужно, чтобы смириться***

***с нищетой и горем.***

***Нужно не бояться запросить от жизни больше,***

***чем располагаете в данный момент. Ощущайте***

***себя заслуживающим большего, ибо с кого больше***

***спрашивается, тому больше и причитается.***

***Было бы хорошо иметь детально разработанный***

***план продвижения к своей цели, но это не всегда***

***осуществимо. Не всегда известно, что ждет человека***

***на пути от начала большого предприятия до***

***его завершения. Но начав бодрое и направленное***

***движение от пункта, где вы сейчас находитесь,***

***до пункта, где хотите быть, вы будете продвигаться***

***шаг за шагом и достигнете своей цели.***

***Сделать первый шаг***

***Поставив цель, нужно двигаться к ней. Не так***

***давно шестидесятитрехлетняя бабушка миссис Чарльз***

***Филипия решила отправиться пешком из Нью-Йорка***

***в Майами, штат Флорида. Она пришла в Майа-***

***181***

***ми, и корреспонденты газет стали брать у нее***

***интервью. Им хотелось знать, почему она решилась***

***проделать такой длинный путь пешком и не***

***побоялась пойти на риск.***

***—Сделать первый шаг совсем не страшно,— ответила миссис Филипия.—Нужно решиться. Просто***

***сделать первый шаг. А потом второй шаг, третий,***

***еще и еще... и вот я уже здесь.***

***Да, первый шаг —это немало. Сколько бы***

***времени вы ни потратили на изучение вопроса и***

***на планирование, если не начнете действовать,***

***ничего не получится. Однажды в Фениксе, штат***

***Аризона, нас познакомили с интересным человеком.***

***Представили его довольно необычно:***

***—Вот познакомьтесь. Этот человек за миллион***

***долларов продал золотой прииск, а сейчас он обладатель***

***миллиона и того же прииска.***

***—Как же это у вас получилось?***

***—О, у меня родилась идея, но не было на это***

***денег. Зато у меня была кирка и лопата. Вот я***

***взял в руки кирку с лопатой и пошел претворять***

***свою идею в жизнь. Моя идея состояла вот в чем:***

***если я открою прииск и найду там хорошую***

***жилу, то наверняка найдется компания, которая возьмется***

***за разработку прииска. Разработка требует***

***сложной техники, которая стоит больших денег, а***

***их у меня не было. Итак, я начал искать и нашел***

***золотую жилу. Все говорило о том, что жила — богатая. Я продал свой прииск за два миллиона***

***долларов. Условие было таким: я получаю наличными***

***миллион, и еще миллион мне должны выплатить***

***как закладные в рассрочку. Началась разработка***

***прииска, и тут жила кончилась. Я связался***

***с компанией и предложил им вернуть мне прииск,***

***а я со своей стороны отказываюсь от закладных.***

***Они приняли предложение. И вот, миллион***

***у меня в кармане, и прииск остался за мной.***

***182***

***ОПУ отталкивает богатство***

***Если положительная психологическая установка***

***притягивает богатство, то отрицательная —его отталкивает.***

***С положительной психологической установкой***

***вы будете настойчиво стремиться к цели, пока***

***не добьетесь своего. Когда же вы оказываетесь***

***под влиянием негативной стороны своего невидимого***

***талисмана, то можете остановиться в двух шагах***

***от желанной цели. Вы можете упустить один***

***из 17 принципов успеха. И вот вам пример.***

***Давайте назовем нашего героя Оскаром. В конце***

***1929 г. он оказался на вокзале Оклахома-сити,***

***где ему предстояло дождаться поезда восточного***

***направления, который должен прийти через пару***

***часов. Несколько месяцев Оскар провел в западной***

***пустыне, искал нефть в сорокаградусную жару для***

***одной восточной компании. Поиск оказался успешным.***

***Оскар был выпускником Массачусетского технологического***

***института. Рассказывают, что в своей***

***поисковой работе он оснастил старый бур***

***гальванометром, магнетометром, осциллографом и***

***другими электронными приборами и назвал свой***

***агрегат ≪Волшебная лоза≫.***

***Тут Оскар получает известие, что компания, на***

***которую он работал, обанкротилась. Это случилось***

***из-за биржевых спекуляций, предпринятых президентом***

***компании в больших размерах. Как раз***

***в это время разразился финансовый кризис. И вот***

***Оскар едет домой. Он остался без работы, и мысли***

***у него были самые мрачные. ОПУ оказывала***

***на него все возрастающее воздействие.***

***Коротая время в ожидании поезда, Оскар решил***

***еще раз посмотреть результаты своих расчетов.***

***Они указывали на такие большие запасы нефти,***

***что Оскар пришел в ярость и швырнул чувствительный***

***прибор на землю.***

***183***

***—Столько нефти не бывает! Не может быть! — кричал он, пиная его ногами.***

***Оскар был в отчаянии, и это вызывало отрицательную***

***психологическую установку. Шанс, которого***

***он так добивался, был рядом. Ему надо***

***было сделать только один шаг. Из-за своей ОПУ***

***Оскар этим шансом не воспользовался. Он разуверился***

***в собственном изобретении. Поменяй он ОПУ***

***на ППУ, богатство само пришло бы к нему, но***

***он его оттолкнул. Вера —один из 17 принципов***

***успеха. Испытание верой состоит в том, чтобы***

***продолжать верить в самую трудную минуту.***

***ОПУ побудила Оскара разувериться в своих***

***убеждениях, в своих знаниях. Он много и самоотверженно***

***трудился —и вот, не по своей вине остался***

***без работы. Оскар с большим уважением относился***

***к президенту своей компании, а тот пустил***

***по ветру состояние. Прибор, который ему казался***

***таким надежным, теперь давал неверные показания.***

***А произошло все это с Оскаром в минуту***

***безысходности.***

***И вот, уехав из Оклахома-сити, Оскар потерял***

***свою ≪Волшебную лозу≫, а вместе с ней —богатейшие***

***в Америке залежи нефти. Вскоре Оклахома-***

***сити буквально купался в нефти. На примере***

***судьбы Оскара живо проявились два принципиальных***

***положения: положительная психологическая установка***

***привлекает богатство, отрицательная —отталкивает.***

***И скромный заработок***

***может принести богатство***

***Вы можете сказать:***

***—Все эти положительные и отрицательные***

***психологические установки хороши для тех, кто зарабатывает***

***миллионы. А я на это не замахиваюсь.***

***Конечно, хочется спокойной, обеспеченной жизни.***

***Все, что мне нужно,—это достаток сейчас и воз-***

***184***

***можность не бедствовать в старости. И как быть***

***мне, если я простой служащий с обычной скромной***

***заработной платой?***

***Отвечаем на этот вопрос.***

***Вы также можете добиться богатства, чтобы***

***чувствовать себя полностью обеспеченным, или***

***даже просто состоятельным человеком, несмотря на***

***скромный доход. Достаточно благоприятного влияния***

***ППУ вашего талисмана. И мы покажем, что это***

***вполне реально.***

***Если вы все-таки сомневаетесь, прочтите книгу***

***≪Самый богатый человек Вавилона≫ и начинайте***

***действовать незамедлительно и действуйте до тех***

***пор, пока не добьетесь финансовой независимости***

***или настоящего богатства, как это сделал мистер***

***Осборн.***

***Он тоже был служащим на жаловании, а стал***

***богатым человеком. Уже прошло немало лет с***

***тех пор, как он вышел на пенсию с такими словами:***

***—Теперь пусть работают мои деньги, а я займусь***

***чем-нибудь поинтереснее.***

***И снова мы имеем дело с очевидным правилом,***

***которое тем не менее остается незамеченным.***

***Правило, которым воспользовался мистер Осборн и***

***которое с успехом можете применить и вы, очень***

***простое. Читая книгу ≪Самый богатый человек Вавилона***

***≫, мистер Осборн уяснил, что богатство достигает***

***такими путями:***

***а) откладывать по центу с каждого заработанного***

***доллара;***

***б) каждые полгода класть свои сбережения или***

***иной доход на банковский депозит;***

***в) советоваться со специалистами, каким способом***

***надежно защитить свой вклад.***

***Скажем себе еще раз: вот все, что сделал мистер***

***Осборн. Вдумайтесь в это. Вы запросто мо-***

***185***

***жете обеспечить себе будущее или даже разбогатеть,***

***откладывая по центу с каждого доллара и***

***надежно храня их на банковском депозите.***

***Когда лучше начать это? Сейчас же, не откладывая!***

***А теперь, познакомившись с опытом мистера***

***Осборна, рассмотрим портрет физически здорового***

***и грамотного человека, не пренебрегающего поучительным***

***чтением. Мы познакомились с ним, когда***

***ему было пятьдесят лет. Представляясь он сказал:***

***—Я прочитал вашу книгу ≪Думай и богатей≫,***

***но богатым так и не стал.***

***—Но вы еще можете стать богатым,—рассмеялись***

***мы.—У вас еще все впереди. Вам нужно***

***только настроиться. А чтобы настроиться и не упустить***

***шанс, которой может вам представиться, вы***

***должны принять положительную психологическую***

***установку.***

***И самое интересное —нашему знакомому не***

***хватало именно этого совета. Разговор состоялся***

***лет пять назад, этого человека еще нельзя назвать***

***богатым, но положительная психологическая установка***

***у него уже появилась. И вот доказательство.***

***У него в прошлом был многотысячный долг. Теперь***

***он с ним рассчитался, у него появились свободные***

***деньги, и он начал делать вложения. И***

***все благодаря ППУ!***

***Когда человек находится под воздействием ОПУ,***

***в своих неудачах он начинает винить плохой инструмент.***

***Вы не наблюдали за собой такого?***

***Вам не знакома такая ситуация? У вас в руках***

***отличная фотокамера и свежая пленка, хорошая инструкция,***

***позволяющая снимать в любых условиях. И***

***вот кто-то другой с вашим аппаратом делает превосходные***

***снимки, а у вас ничего не получается!***

***Разве камера в этом виновата? Может быть, вы***

***прочитали инструкцию, но не успели вникнуть в***

***суть дела? Или поняв, что надо делать, делаете***

***186***

***все не совсем так? А разве не может быть такого,***

***что вы прочли книгу, которая может повернуть***

***вашу жизнь, но у вас не нашлось времени,***

***чтобы разобраться в ней и усвоить прочитанное,***

***уяснить правила и научиться применять их в жизни?***

***Так вот: учиться никогда не поздно.***

***Если не научились до сих пор, можно начать***

***учиться прямо сейчас. Нельзя успешно продвигаться***

***вперед, не зная правил жизни; нельзя добиваться успехов,***

***не умея претворять эти правила в жизнь.***

***Поэтому не пожалейте времени, вчитайтесь в эту***

***книгу и пользуйтесь тем, чему она учит. ППУ***

***вам поможет в этом.***

***≪Дом моей мечты≫***

***В предыдущих главах говорилось: психологическая***

***установка человека определяется тем, что он думает***

***и говорит себе. Если перед вами стоит хорошая***

***цель, лучше отыскать одну причину в пользу***

***этой цели, чем сто разных причин, чтобы отказаться***

***от нее.***

***Правило для достижения цели с помощью ППУ***

***гласит: как только цель определена, сразу приступайте***

***к действию. Другое правило: не бояться***

***лишнего шага. У. К. Стоун поведал следующую историю,***

***хорошо иллюстрирующую оба эти правила.***

***Однажды апрельским вечером я сидел в гостях***

***у Франка и Клауди Нунан в Мехико. Клауди говорит:***

***—Как бы мне хотелось поселиться в доме на***

***Жардинес дель Педрегал де Сан-Ангело (Это самый***

***фешенебельный район прекрасного города).***

***—Ну и что вам мешает,—спросил я милую***

***пару.***

***—Отсутствие денег,—рассмеялся Фрэнк.***

***—Да разве это может быть помехой, если очень***

***хочется! —воскликнул я и, не дав им возразить,***

***187***

***продолжил: —Между прочим, читали вы такие поучительные***

***книги, как ≪Думай и богатей≫, ≪Развивайте***

***воображение≫, ≪Включите зеленый свет≫?***

***—Нет,—отвечают мне.***

***Тут я рассказал им несколько историй о людях,***

***которые знали, чего они хотят, прочитали эти книги***

***и начали действовать. К этому я добавил, как***

***сам купил за 30 000 дом на собственных условиях:***

***я заплатил авансом 1500, а потом —все остальное.***

***Под конец разговора я пообещал послать им***

***такую книгу. И я сделал это.***

***И вот в прошлом декабре сижу я в своей библиотеке,***

***раздается звонок. Звонит Клауди:***

***—Мы с Фрэнком только что прилетели из***

***Мехико и первым делом с благодарностью звоним***

***вам.***

***—С какой благодарностью и за что?***

***—За наш новый дом на Жардинес дель Пед-***

***регал де Сан-Ангело!***

***Потом мы вместе обедали, и Клауди мне рассказала:***

***—Сидим мы с Фрэнком как-то субботним вечером***

***дома. Вдруг заявляется один приятель из Штатов***

***и говорит: ≪Ребята, свозите меня на Жардинес***

***дель Педрегал де Сан-Ангело≫. А мы были очень***

***уставшие и уже один раз ездили с ним туда.***

***Фрэнк хотел было послать его куда подальше, но***

***тут у него мелькнули в голове слова из вашей***

***книги "Не бойся сделать лишний шаг"...***

***И вот едем мы по этому райскому уголку,***

***смотрю —дом моей мечты, с бассейном! (Клауди,***

***ее девичья фамилия Экерт, чемпионка по плаванию).***

***И вот Фрэнк купил его!***

***—Вам, наверное, будет интересно узнать, что***

***дом стоил более полумиллиона песо, а я заплатил***

***всего лишь пять тысяч. И жизнь в нем нам обходится***

***дешевле, чем на старом месте,—говорит***

***мне Фрэнк.***

***188***

***—Да как это возможно?***

***—Наше владение состоит из двух домов. Один***

***дом мы сдаем, и этих денег нам хватает на все.***

***И это вовсе не удивительно. Довольно часто***

***семьи покупают двойную жилплощадь: одну сдают,***

***в другой —живут сами. Удивляет другое: как***

***оказывается бывает легко добиться своей цели, воспользовавшись***

***принципами успеха, о которых***

***можно прочитать в биографических книгах и самоучителях.***

***—Привлекайте к себе богатство с помощью***

***ППУ,—говорим мы.***

***—Деньги к деньгам,—возражаете вы.***

***Это —проявление отрицательной психологической***

***установки. Используйте ДСД, если вы нуждаетесь***

***в деньгах. Этому посвящена следующая глава.***

***Путеводитель 12***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. К успеху через позитивную психологическую***

***установку!***

***Если вы прочитали эту книгу и не можете***

***добиться своей цели, в чем тут причина?***

***2. Дом вашей мечты.***

***Вы можете его получить! Следуйте примеру***

***Фрэнка и Клауди Нунан, купите два дома,***

***и сдайте в аренду один, чтобы оплатить***

***все расходы.***

***3. Больничная койка располагает к размышлению.***

***Но вовсе не обязательно ложиться в больницу,***

***чтобы выработать привычку изучать***

***предмет, думать и планировать свои действия.***

***189***

***4. Учитесь ставить четкую цель:***

***а) запишите свою цель;***

***б) наметьте себе крайний срок;***

***в) ставьте высокую цель.***

***5. Где и кто вы будете через десять лет, если***

***будете продолжать делать начатое?***

***6. Делайте первый шаг.***

***7. Испытание вашей веры —продолжать верить***

***даже в минуту самых тяжелых испытаний.***

***8. ≪Самый богатый человек Вавилона≫. Эта***

***книга содержит еще одну формулу успеха:***

***а) откладывайте по центу от каждого за***

***работанного доллара;***

***б) каждые полгода кладите на банковский***

***депозит свои сбережения и другие доходы;***

***в) прежде чем сделать это, посоветуйтесь,***

***где безопаснее хранить свои сбережения.***

***ИЗУЧАЙТЕ...***

***ДУМАЙТЕ...***

***ПЛАНИРУЙТЕ!***

***Глава тринадцатая***

***ЕСЛИ ВЫ НУЖДАЕТЕСЬ В ДЕНЬГАХ,***

***ИСПОЛЬЗУЙТЕ ДСД!***

***—Предпринимательство? Это совсем просто.***

***Это —деньги других людей!—говорится в пьесе***

***Александра Дюма-младшего ≪Вопрос денег≫.***

***Именно так: бизнес —это ДСД, денежные средства***

***других. Это —способ разбогатеть. Так поступали***

***Бенджамин Франклин, Уильям Никерсон, Конрад***

***Хилтон, Генри Кайзер. Если вы богаты, вы***

***делали так же.***

***Если вы не богаты, примите к сведению одну***

***истину. А в общем и не важно, богаты вы или бедны.***

***Вы прочтете ее между строк в каждой банальности,***

***она звучит во всех прописных истинах и***

***поучениях. Главным неписаным принципом девиза***

***≪используйте ДСД≫ являются высшие моральные нормы:***

***порядочность, честность, лояльность, доверие, согласие***

***и неукоснительное следование им в деловых***

***отношениях.***

***Бесчестный человек не может рассчитывать на***

***кредит.***

***Девиз ≪Используйте ДСД!≫ предполагает полный***

***заранее оговоренный расчет с соблюдением***

***191***

***преимущественных прав или дохода того, чьи денежные***

***средства используются. Кредит, что в переводе***

***на русский язык означает ≪доверие≫, и использование***

***ДСД —это одно и то же.***

***Отсталость многих стран объясняется именно слабостью***

***развития у них кредитной системы. С другой***

***стороны, богатство и экономический прогресс***

***Соединенных Штатов достигнуты исключительно благодаря***

***американской кредитной системе. Она уникальна.***

***Далее, если отдельный предприниматель, корпорация***

***или страна не располагает кредитом или плохо***

***использует имеющийся кредит для расширения и***

***развития производства, все они остаются без важнейшего***

***компонента экономического успеха. Прислушаемся***

***к совету такого мудрого и успешного***

***предпринимателя, каким был Бенджамин Франклин.***

***Добрый совет***

***В ≪Советах молодому коммерсанту≫, написанных***

***в 1748 г., Франклин рассуждает по поводу***

***использования ДСД следующим образом:***

***≪Нужно помнить, что деньги обладают способностью***

***плодиться и размножаться. Деньги порождают***

***новые деньги, а от новых денег появляются***

***следующие и т. д.≫.***

***Кроме того, Франклин говорит:***

***≪Запомните: шесть фунтов в год, это один***

***грот\* в день. За эту ничтожную сумму (которая***

***ежедневно может быть истрачена совершенно незаметно)***

***солидный человек на свой страх и риск***

***может получить в свое распоряжение сотню фунтов***

***≫.***

***В этом высказывании Франклина заключена вся***

***суть идеи кредита. Его совет сейчас не менее***

***\* Грот —старинная мелкая монета, в переносном смысле — копейка, ничтожная сумма.***

***192***

***актуален, чем в то время. За несколько центов***

***вы можете пользоваться суммой в 500 долларов.***

***Вы можете расширить масштабы сделки и получить***

***в пользование миллионы. Именно это и сделал***

***Конрад Хилтон\*. Это человек, которому доверяют***

***—дают кредит.***

***Корпорация Хилтона начала с того, что получила***

***25-миллионный кредит на сооружение комфортабельных***

***гостиниц для пассажиров при крупных***

***аэропортах. Спросите, под какой залог? Главным***

***образом —под честное слово порядочного предпринимателя.***

***Честность —это свойство, которое ничем не***

***компенсируется. Она принадлежит к самым глубинным***

***чертам характера. Честность, как и недостаток***

***ее, явственно слышится в каждом произносимом***

***слове, ощущаются во всякой мысли и поступке***

***и зачастую так проявляется на лице, что распознается***

***с первого беглого взгляда. Бесчестный человек***

***раскрывает свой порок тоном голоса, выражением***

***лица, манерой говорить и всем поведением.***

***В этой главе мы говорим о пользовании деньгами***

***других, но при этом нельзя не сказать о***

***характере финансовых отношений. Честность и репутация,***

***кредит и процветание в деловой жизни***

***тесно переплетены. Обладая первым, человек завоевывает***

***три остальных.***

***Делайте вложения ДСД***

***Уильям Никерсон —еще один человек чести и***

***доброй репутации, подтверждающий что ≪деньги***

***порождают новые деньги, а от новых денег появляются***

***следующие≫ и так далее. Это он и поведал***

***\* К о н р а д Н и к о л с о н Хилтон (1887-1979) —владелец***

***крупнейшей в США сети гостиниц. В 1946 г. создал корпорацию***

***≪Хилтон-отель≫, которой принадлежат самые дорогие и комфортабельные***

***отели в разных странах на всех континентах.***

***193***

***в своей книге. В заглавии сказано —что он сделал.***

***В его книге —как это было сделано.***

***Книга Никерсона посвящена предпринимательству***

***с ДСД в свободное от работы время, в сфере***

***недвижимости. Но все, что в ней говорится,***

***вполне применимо к использованию ДСД для вложения***

***капитала —инвестиций. Его книга озаглавлена***

***так: ≪Как я в свободное от основной работы***

***время превратил 1000 долларов в один миллион в***

***виде недвижимости≫.***

***—Покажите мне миллионера, и наверняка это***

***будет вечный должник,—говорил /Никерсон и в***

***подтверждение своих слов называл такие имена,***

***как Генри Кайзер, Генри Форд и Уолт Дисней.***

***А мы, в свою очередь, назовем Чарли Сам-***

***монса, который с помощью банковского кредита***

***нажил состояние в сорок миллионов. Но прежде***

***поговорим немного о тех, кто содействовал Конраду***

***Хилтону, Уильяму Никерсону и Чарли Сам-***

***монсу, ссужая им деньги.***

***Ваш друг—банкир***

***Банки занимаются тем, что ссужают деньги.***

***Чем больше они дают взаймы денег честным людям,***

***тем они больше зарабатывают. Коммерческие***

***банки в основном занимаются финансированием***

***предпринимателей. Они не любят давать деньги на***

***предметы роскоши.***

***Ваш банкир —это специалист своего дела. Но***

***главное —он ваш друг, потому что его задача***

***помогать вам. Это тот человек, который желает***

***вам всяческого успеха. Если это хороший банкир,***

***прислушивайтесь к его словам. Здравомыслящий***

***человек хорошо знает цену ссуженному доллару***

***и дельному совету.***

***Подобно многим техасцам, Чарли Саммонс — миллионер, точнее мультимиллионер. Но в 19 лет***

***он ничем не отличался от своих сверстников, мо-***

***194***

***жет быть, кроме одного —он уже работал и скопил***

***немного денег.***

***Один из старших служащих банка, куда регулярно,***

***каждую субботу, Чарли приходил и делал***

***очередной взнос, обратил внимание на этого молодого***

***человека. Он почувствовал: этот парень***

***способный и с характером, он знает цену деньгам.***

***Когда Чарли решил открыть собственное***

***дело в торговле хлопком, банкир ссудил ему***

***деньги. Так впервые Чарли использовал ДСД, и,***

***как увидим далее, не в последний раз. Вот тогда***

***он узнал и убедился, что банкир —это настоящий***

***друг.***

***Года через полтора Чарли оставил хлопок и***

***занялся торговлей лошадьми и мулами. Вот тут он***

***хорошо узнал, что такое человек. Этот опыт в***

***сочетании со знанием денежных дел сформировали***

***у него своеобразную философию, свойственную***

***людям преуспевающим или стоящим на пути к успеху.***

***Эти взгляды у него появились очень рано,***

***он их никогда не менял, остается верным им и***

***сегодня. Его философия называется здравый смысл.***

***Чарли занимался торговлей лошадьми уже два***

***года, когда к нему пришли двое и пригласили на***

***работу к себе. Эти люди славились тем, что вели***

***на редкость успешное страховое дело. Обратиться***

***к Чарли их побудил урок, извлеченный из***

***одного неудачного предприятия. А дело было так.***

***После нескольких лет успешной деятельности в***

***области страхования компаньоны решили организовать***

***собственную страховую компанию. Они были***

***прекрасными страховыми агентами, а вот администраторами***

***оказались никудышными. В конце концов***

***им пришлось свое дело прикрыть. То, что***

***успех в бизнесе зависит прежде всего от умения***

***продать,—довольно расхожее мнение у современных***

***торговцев и торговых агентов. Это большое***

***заблуждение. Плохой администратор может поте-***

***195***

***рять столько же денег, а то и больше, сколько***

***хороший торговец может заработать. Беда этих людей***

***состояла именно в этом: они были плохими***

***администраторами.***

***Но из своей неудачи, и большой неудачи, они***

***извлекли урок. Поэтому эти люди и пришли к***

***Чарли. Поведали ему о своих злоключениях, а потом***

***сказали:***

***—Поскольку наша компания лопнула, все комиссионные***

***от страховых пошли на уплату долгов***

***и убытков. Кроме того, нам самим нужно было***

***на что-то жить. И тянулось все это довольно долго,***

***но мы полностью рассчитались со своими долгами.***

***Мы оба хорошие агенты. И теперь мы твердо***

***знаем, что наше дело —торговать своими***

***страховыми полисами. А ты, Чарли, хотя и молод,***

***но уже крепко стоишь на ногах. У тебя хороший***

***ум, здравый смысл рабочего коня, а это как раз***

***то, что нам нужно. Если мы пойдем вместе, то***

***победим.***

***Так они и сделали.***

***Продуманный план и ДСД***

***принесли 40 000 000 долларов***

***Через несколько лет Чарли выкупил все акции***

***страховой компании, которую организовали вместе***

***с ним два страховых агента. Где Чарли взял на***

***это деньги? В банке, конечно. Как помним, он с***

***юных лет понял, что банкир —это его друг.***

***Когда годовой доход его компании достиг 400 000***

***долларов, Чарли, уже в качестве исполнительного***

***директора страховой компании, добился стремительно***

***взлета и выдающегося успеха —годовой прибыли***

***в 40 миллионов. Саммонс узнал, что одна чикагская***

***страховая компания разработала и с успехом***

***применил систему ≪лидов≫. ≪Лидами≫ называют***

***особый вид товаров и услуг, пользующийся спросом***

***у потребителей. Теперь такую систему широ-***

***196***

***ко используют в развитии новых областей сбыта***

***и потребления, и коммерсанты, освоившие систему,***

***добились на редкость высоких прибылей. Эта***

***практика пришла из рекламного предпринимательства.***

***По всей видимости, вам знакомо такое свойство***

***человека, которое делает его робким и нерешительным,***

***когда он начинает новое дело или вступает***

***в общение с незнакомыми людьми. Поэтому***

***робкие и нерешительные люди действуют неэффективно.***

***Когда же имеется лид, то даже малоопытный***

***продавец и коммерсант работают значительно***

***успешнее. У него есть моральная опора и точный***

***адрес обращения, поскольку он имеет дело с предварительно***

***подготовленным клиентом или покупателем.***

***Поэтому многие компании свою программу***

***строят на системе лидов, разрабатываемых с помощью***

***рекламы.***

***Но реклама требует больших денег.***

***Чарли уже знал, где можно найти деньги под***

***хорошую коммерческую идею,—в Республиканском***

***банке Далласа. Потому что именно этому банку***

***Техас обязан всем тем, чем он сейчас является. И***

***занимается он финансированием таких солидных***

***людей, как Чарли Саммонс, которые имеют стоящий***

***план и умеют претворять его в жизнь. Но***

***иногда встречаются банкиры, которые не интересуются***

***деятельностью своих клиентов. Оран Кайт и***

***другие ответственные работники Республиканского***

***банка интересовались. Чарли объяснил им суть***

***своего предприятия и в результате получил неограниченный***

***кредит на внедрение системы лида в***

***страхование.***

***Именно эта американская система кредитования***

***позволила Чарли Саммонсу создать Резервную компанию***

***страхования жизни, увеличившую за десять***

***лет свою доходность с четырехсот тысяч до сорока***

***миллионов. Повторим еще раз: опираясь в своих***

***197***

***капиталовложениях на использование ДСД, он, подобно***

***нескольким другим богатым людям Техаса,***

***владеет контрольными пакетами акций отелей, административных***

***зданий, производственных компаний.***

***Но, чтобы использовать ДСД, совсем не обязательно***

***ехать в Техас. У. Клемент Стоун купил***

***страховую компанию за миллион шестьсот тысяч***

***долларов, одолженных у бывшего владельца этой***

***самой компании. Для этого он поехал в Балтимор.***

***Как У. К. Стоун купил компанию***

***стоимостью 1 600 000 долларов***

***на деньги самого продавца***

***Вот что он рассказывает об этой покупке.***

***Было это в конце года. Я занимался анализом***

***своих дел, обдумыванием планов и расписанием***

***своей работы. Я решил следующий год посвятить***

***тому, чтобы стать владельцем страховой компании***

***с правом работы сразу в нескольких штатах. И***

***назначил себе срок завершения этой работы —31 декабря***

***будущего года.***

***Теперь у меня была цель и срок, к которому***

***я должен был ее достичь. Но как это сделать, я***

***не знал. Да это и не имело особого значения,***

***поскольку я верил, что пути достижения этой цели***

***найдутся. Поэтому решил просто поискать компанию,***

***которая отвечала бы моим требованиям: во-***

***первых, занималась страхованием жизни и несчастных***

***случаев, и во-вторых, имела право работать***

***практически во всех штатах. Мне не нужно ничего***

***организовывать. Мне просто был нужен готовый***

***≪механизм≫.***

***Конечно, требовались большие деньги. Но этим***

***я решил заняться, когда непосредственно встанет такой***

***вопрос. Тут мне пришло в голову, что я — торговец-комбинатор по призванию и могу, если***

***198***

***потребуется, организовать тройную сделку: купить***

***компанию, подкрепить свой бизнес гарантиями крупной***

***компании и таким образом буду иметь все***

***кроме самой функции страхования. Другие компании***

***были готовы хорошо заплатить за налаженную***

***работу. А мне ничего не нужно было налаживать.***

***У меня был опыт и я смог бы организовать***

***страхование жизни и несчастных случаев, если***

***у меня будет соответствующий ≪механизм≫. Я уже***

***доказал это, наладив страхование торговых сделок***

***по всей стране.***

***Моим следующим шагом было обращение к Всевышнему***

***за наставлением и помощью.***

***Анализируя возможные проблемы, я подумал о том,***

***что мне стоит рассказать общественности о своем***

***плане, и тогда общественность сама поможет мне.***

***(Такая идея совсем не противоречит принципам Наполеона***

***Хилла, изложенным в его книге ≪Думай***

***и. богатей≫, где он советует о своих задумках не***

***говорить никому, кроме своих ближайших сподвижников.***

***Когда подходящие мне компании будут найдены,***

***я, конечно, последую его совету и, пока сделка***

***не будет заключена, все переговоры буду проводить***

***тайно).***

***Итак, я широко объявил о своих намерениях. При***

***всех своих встречах с компетентными предпринимателями,***

***у которых я мог получить нужную информацию,***

***я заводил разговор об этом. Одним из них***

***был Джо Гибсон из Эссекса. Я с энтузиазмом***

***встретил новый год, у меня была большая цель, и***

***я твердо шел к ней. Прошел месяц, другой, полгода.***

***И вот уже осень. Я рассматривал много всяких***

***вариантов, но ни один не отвечал моим главным***

***требованиям.***

***Октябрь. Я сижу за своим столом, отложив в***

***сторону все бумаги, и думаю. Проведена ревизия***

***всех обязательств за год. Все выполнено, кроме***

***одного, но самого главного.***

***199***

***Осталось два месяца, говорю себе. Есть один***

***какой-то путь. Я не знаю, какой, но знаю, что***

***найду его. Мне никогда не приходило в голову,***

***что я не добьюсь своего или не сделаю это в***

***отведенное время. Всегда есть какой-то выход. И***

***снова, как обычно, я испросил наставления и помощи***

***от Всевышнего.***

***Прошло всего два дня. Я снова сижу за своим***

***рабочим столом и диктую деловое письмо. Под***

***рукой тревожно зазвонил телефон. Снимаю трубку***

***и слышу:***

***—Привет, Клем. Говорит Джо Гибсон.***

***Наш разговор был недолгим, и я его помню***

***слово в слово.***

***—Думаю тебя заинтересует, что балтиморская***

***компания ≪Коммерческий кредит≫, возможно, закроет***

***свою дочернюю страховую компанию в Пенсильвании***

***ввиду больших убытков. В следующий***

***четверг в Балтиморе собирается совет директоров.***

***Все активы пенсильванской компании гарантированы***

***двумя другими страховыми компаниями ≪Коммерческого***

***кредита≫. Делами компании занимается вице-***

***президент ≪Коммерческого кредита≫ Э. Г. Уорхейм.***

***Я поблагодарил Гибсона, задал ему еще пару***

***вопросов и повесил трубку. Немного поразмыслив,***

***я подумал: если я составлю план, по которому***

***≪Коммерческий кредит≫ решит свои задачи быстрее***

***и полнее, чем предполагает руководство, мне***

***нетрудно будет убедить совет директоров с таким***

***планом согласиться.***

***Я не был знаком с Уорхеймом и колебался,***

***звонить ему сразу или нет, но чувствовал, что***

***время терять нельзя. И тут сработали два внутренних***

***мотиватора, они побудили меня действовать.***

***Когда от попытки ничего не теряешь, а получить***

***можешь все, нужно попытаться не раздумывая.***

***Сделать сейчас же!***

***200***

***Не колеблясь больше ни секунды, хватаю телефон***

***и звоню в Балтимор.***

***—Мистер Уорхейм,—говорю я в трубку с улыбкой***

***в голосе.—У меня есть для вас хорошая новость!***

***Я представился и рассказал, что слышал о намерениях***

***его корпорации относительно страховой***

***компании в Пенсильвании и надеюсь помочь им***

***быстрее решить эту задачу. Мы условились о***

***встрече с ним и его сотрудниками на следующий***

***день в два часа в Балтиморе.***

***В два часа на следующий день со своим адвокатом***

***У. Расселом Аррингтоном мы сидим за столом***

***с мистером Уорхеймом и его сотрудниками.***

***Пенсильванская страховая компания отвечала моим***

***требованиям. У нее было право на работу в 35 штатах.***

***Но она уже не могла осуществлять страховые***

***сделки, эти функции были переданы другим компаниям-***

***гарантам. Продав компанию, ≪Коммерческий***

***кредит≫ сразу разрешает все свои проблемы.***

***Сверх того, он получает от меня 25 тысяч долларов***

***за патент.***

***Теперь ликвидные активы компании, а их цена***

***1 600 000 долларов,—оборотные ценные бумаги и***

***наличность. Где мне взять миллион шестьсот тысяч***

***долларов? Я обращаюсь к ДСД. Это выглядело***

***так:***

***—А как быть с активами на миллион шестьсот***

***тысяч? —спрашивает Уорхейм.***

***Я был готов к этому вопросу и тут же говорю:***

***—≪Коммерческий кредит≫ занимается ссудой денег.***

***Я даю заявку на заем такой суммы у вас!***

***Общий смех, а я спокойно продолжаю:***

***—Вы же кругом остаетесь в выигрыше и***

***ничего не теряете. Вся моя собственность остается***

***у вас, включая миллион шестьсот тысяч долларов***

***за компанию, которую я собираюсь купить. Где вы***

***201***

***еще найдете место надежнее для вложения денег,***

***чем проданная мне компания? А свой доход от вложения***

***вы сполна получите. Но самое главное — таким путем вы быстро и уверенно разрешите***

***все свои проблемы.***

***Когда я остановился, Уорхейм задает вопрос:***

***—А как вы будете возвращать долг?***

***И на него у меня был готов ответ:***

***—Я возвращу его полностью за шестьдесят***

***дней. Дело в том, что мне понадобится не более***

***полумиллиона долларов на страхование жизни и***

***несчастных случаев в 35 штатах, на которые распространены***

***права пенсильванской компании. Поскольку***

***компания будет принадлежать мне одному,***

***ее активное сальдо не составит более пятисот тысяч.***

***Таким образом, как единый держатель акций,***

***миллион сто тысяч я выставляю гарантией под ваш***

***кредит. Мы все знаем, что всякий бизнесмен обязан***

***платить подоходный налог со всех доходных***

***и расходных операций. Подоходного налога здесь***

***не предвидится, поскольку пенсильванская компания***

***неприбыльна, а часть денег, полученная мной в***

***результате сокращения активного сальдо также исключается***

***из прибыли.***

***Тут последовал новый вопрос, на который у***

***меня тоже был ответ.***

***—А как вы планируете вернуть оставшиеся***

***полмиллиона?***

***—Без труда, —ответил я. —Активы компании***

***состоят только из наличности, правительственных***

***облигаций и высоколиквидных бумаг. Под них и***

***свой доход я спокойно возьму банковские кредиты***

***там, где буду вести дела этой компании, а кроме***

***того, у меня есть свои средства для погашения***

***долга.***

***Итак, когда мы с адвокатом в пять часов вечера***

***вышли из ≪Коммерческого кредита≫, сделка***

***уже была заключена.***

***202***

***Подробно рассказанная история говорит о том, каким***

***путем можно добиться коммерческого успеха***

***с помощью ДСД. Вы видите, как используются при***

***этом описанные в одиннадцатой главе принципы.***

***Все это говорит в пользу использования ДСД, но***

***в некоторых случаях кредит может обернуться бедой.***

***Осторожно, кредит***

***может быть опасен***

***До сих пор мы говорили о преимуществах кредита***

***и о практике займа денег для их зарабатывания.***

***Таков капитализм. Это все хорошо.***

***Но при негативной психологической установке***

***все хорошее может обернуться плохим. Кредит тут***

***не исключение. Кредит может превратить честного***

***человека в бесчестного. Тяготы кредита —одна из***

***главных причин для волнений, расстройства, несчастий***

***и мошенничества.***

***Как известно, кредитор дает свои деньги добровольно.***

***Кредит предоставляется человеку, которого***

***считают достойным доверия, достойным кредита.***

***Мошенник теряет такое доверие: занимая деньги***

***или покупая в кредит товары, он преднамеренно***

***не возвращает заем или расплачивается не полностью.***

***Так же называют человека, когда он по***

***каким-то причинам не расплачивается за кредит своевременно.***

***Когда человек руководствуется ППУ, он смело***

***смотрит правде в лицо. Он смело и как можно***

***раньше предупредит своего кредитора о возникновении***

***трудностей с возвратом долга. Это дает***

***возможность выработать какое-то приемлемое для***

***обеих сторон соглашение. Кроме этого, ради полного***

***расчета по своим обязательствам он идет***

***на жертвы.***

***Честный и здравомыслящий человек не злоупотребляет***

***доверием кредитора. Честный человек, лишенный***

***здравомыслия, подходит к кредиту безот-***

***203***

***ветственно. Не имея возможности расплатиться с***

***кредитором, он попадает под такое давление ОПУ,***

***что превращается в мошенника. Он размышляет***

***так: положение безвыходное, тут ничего сделать***

***нельзя. Он знает, что за пользование чужими***

***деньгами его в тюрьму не посадят, но все равно***

***отрицательные мысли его гнетут, он беспокоится,***

***его мучают страхи, он впадает в отчаяние. Он остается***

***бесчестным мошенником, пока ППУ не заставит***

***его полностью рассчитаться по своим обязательствам.***

***Нарушение кредитных обязательств влечет за***

***собой буквально физическое, психическое и моральное***

***расстройство. Вспомним раздел ≪Необходимость,***

***ОПУ и преступление≫ из третьей главы***

***нашей книги. А между тем использование ДСД***

***честным человекам —это средство для бедного стать***

***богатым. Деньги —важный компонент делового успеха.***

***Когда не хватает одной цифры***

***Управляющий преуспевающей фирмы, заработок***

***которого уже превышал 35 тысяч долларов, написал***

***нам: ≪У меня такое чувство, будто стою перед***

***сейфом, в котором спрятано огромное богатство,***

***счастье и удача, и знаю все цифры кода кроме***

***одной. Всего одна цифра —и можно было бы открыть***

***этот сейф≫. Часто бедность является производным***

***той же формулы, что и богатство, но в***

***этой формуле отсутствует одна величина. Разница***

***состоит в одной единственной цифре. Это можно***

***увидеть на примере еще одного человека, который***

***до того, как взялся за самостоятельное производство***

***косметических товаров, успешно занимался их сбытом.***

***В своем деле, как и все начинающие, Леонардо***

***Лэвин поначалу встретился с немалыми трудностями.***

***Но это, как мы увидим далее, было к***

***204***

***лучшему: он занялся изучением тонкостей своего***

***дела, думал, планировал, много работал, пока не***

***разрешил все проблемы. Вместе с женой Бернис***

***они составили прекрасную команду. Они изготавливали***

***определенный вид косметики и поставляли***

***его в разные фирмы. У них не было собственного***

***капитала, поэтому всю работу они выполняли***

***своими руками. Со временем Бернис стала прекрасным***

***счетоводом, администратором и вела все***

***закупки. Леонардо производил поставки и разрабатывал***

***технологию. По мере роста своего предприятия***

***они наняли толкового адвоката и пользовались***

***услугами специалиста по налогам и бухгалтерии.***

***Чтобы нажить себе состояние нужно производить***

***или продавать товар или услуги (пользующиеся***

***большим спросом и по низкой цене), которые***

***должны восполняться или повторяться. Супруги***

***делали и то и другое. Каждый лишний доллар***

***вкладывался снова в дело. Нужда заставляла***

***вертеться: они читали, думали, планировали; каждый***

***доллар у них шел на дело; каждый рабочий***

***час использовался сполна; экономили на всем. Леонардо***

***упорно работал, и оборот их неуклонно***

***рос. Его уже знали в своей отрасли как человека***

***знающего и опытного. Многие о нем отзывались,***

***как о человеке, который не боится сделать лишний***

***шаг.***

***Умение сделать лишний шаг дважды сослужило***

***ему хорошую службу. Однажды банкир познакомил***

***его с тремя предпринимателями, вложившими***

***капитал в некую фирму, производящую косметические***

***товары. Им нужен был знающий специалист,***

***и Леонардо помог им советом. В другой***

***раз Леонардо, ≪сделав лишний шаг≫, помог владельцу***

***магазина-аптеки в Лос-Анджелесе значительно***

***увеличить оборот. В знак благодарности этот***

***торговец сообщил Леонардо по секрету, что фир-***

***205***

***ма, производящая популярное средство для укрепления***

***волос, возможно, будет выставлена на продажу.***

***Это взволновало Леонардо. Фирма работала 15***

***лет, выпускала качественную продукцию, а сейчас***

***нуждается в модернизации. Он знал по своему***

***опыту, что фирма очень надежна и нуждается***

***лишь в некотором обновлении и большей активности.***

***У него заработал внутренний стартер ≪Делать***

***сейчас же!≫. В тот же день он встретился с владельцем***

***фирмы. Обычно в сделках подобного***

***рода, когда покупатель и продавец друг друга не***

***знают, переговоры, прежде чем закончиться соглашением,***

***ведутся неделями, а то и месяцами. Но случается,***

***партнеры так понравятся друг другу во всех***

***отношениях, что дело решается без промедления. В***

***данном случае сложилось именно так, и продавец***

***согласился уступить свою фирму за 400 тысяч долларов.***

***Свой бизнес Леонардо вел неплохо, но таких***

***денег у него не было: каждый лишний доллар***

***у него шел в дело. Где взять 400 000 долларов?***

***Ворочаясь ночью в постели в гостиничном номере,***

***Леонардо думал о том, что у него в руках***

***полный набор условий для настоящего богатства***

***кроме одного. Нет капитала.***

***Утром ему в голову пришла счастливая мысль,***

***и снова у него сработал внутренний стартер ≪Делай***

***сейчас же!≫. Он позвонил одному из трех***

***предпринимателей, которым его в свое время представил***

***банкир. Тогда Леонардо помог советом,***

***возможно, теперь предприниматели помогут ему.***

***Они занимаются финансами, и хорошо разбираются***

***в этом. Они как-то уже финансировали подобную***

***компанию. Может быть, сделают это я сейчас.***

***Его надежды оправдались.***

***Будучи опытными предпринимателями, они выбрали***

***самую подходящую форму финансирования, кото-***

***206***

***рая обязала Леонардо к следующему: объединить все***

***операции в единый цикл; во главу угла поставить***

***интерес данной корпорации; возвращать ссуду ежеквартальными***

***взносами в течение пяти лет; платить***

***текущую процентную ставку; выделить 25%***

***акций в качестве вознаграждения за риск.***

***Леонардо принял условия. Он понял, что значит***

***использовать ДСД. Трое предпринимателей тоже использовали***

***ДСД. Они взяли 400 000 долларов банковского***

***кредита. Леонардо и Бернис получили***

***недостающую цифру! Они взялись за работу и***

***вложили в нее всю свою душу. Работа их захватила.***

***С некоторых пор выпускаемое ими средство для***

***волос стало расходиться по всей стране и экспортироваться***

***на внешний рынок.***

***Декабрь обычно самый трудный месяц для производителей***

***косметики. Но именно в декабре, через***

***полтора года после того, как Леонардо и***

***Бернис возглавили фирму, они вышли на месячный***

***оборот в 870 тысяч долларов. Это было сравнимо***

***с лучшим результатом производства хорошо зарекомендовавшего***

***себя средства для укрепления волос***

***при старом руководстве.***

***Бернис и Леонардо нашли недостающую цифру.***

***Тем самым они набрали комбинацию, открывшую***

***им доступ к большому богатству. Всего через***

***три года, как они стали заниматься производством***

***средства для волос, их доля в акциях компании***

***превысила миллион долларов.***

***Вот комбинация величин, приведшая их к успеху:***

***1. Возобновляемая или повторяемая продукция.***

***2. Компания с хорошей продукцией и репутацией,***

***но требующая модернизации.***

***3. Хорошая организация производственного процесса,***

***повышение его эффективности.***

***207***

***4. Постоянное совершенствование системы сбыта***

***продукции, поиск новых форм и методов***

***продажи.***

***5. Хорошее администрирование.***

***6. Ведение грамотной бухгалтерии, знание политики***

***цен и налогообложения.***

***7. Привлечение квалифицированного адвоката.***

***8. Достаточные капиталовложения для развития***

***предприятия и его перестройки в нужный момент.***

***Вы тоже можете использовать ДСД. ≪Предпринимательство?***

***Это совсем просто. Это —деньги других***

***людей≫.***

***Итак, если вы усвоите принципы, изложенные***

***в этой и предыдущей главах, вы, подобно Леонардо***

***и Бернис Лэвин, отыщите недостающую***

***цифру кода и откроете для себя дверь к богатству.***

***Но для счастья и здоровья нужно, чтобы работа***

***приносила удовлетворение. Как это делается, вы***

***узнаете из следующей главы.***

***Путеводитель 13***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. ≪Предпринимательство? Это совсем просто.***

***Это —деньги других людей!≫***

***2. ДСД: денежные средства других прокладывают***

***путь к богатству.***

***3. Главное неписаное правило-девиз ≪Используйте***

***ДСД≫ —это высочайшие этические нормы***

***порядочности, чести, лояльности, честности,***

***согласия и Золотого правила.***

***4. Бесчестный человек не имеет кредита доверия.***

***5. Банкир —это ваш друг.***

***208***

***6. Если от попытки ничего не теряешь, а получить***

***можешь все, то нужно попытаться***

***не раздумывая. Сделать сейчас же!***

***7. Заключая сделку, продумайте дело так, чтобы***

***дать партнеру желаемое и добиться своей***

***цели. Хорошая сделка должна быть обоюдовыгодной.***

***8. Безрассудное пользование кредитом опасно.***

***Нарушение условий кредита чревато отчаянием,***

***разорением и бесчестием.***

***9. Чтобы составить формулу успеха, нужно***

***знать все ее величины. Ошибка в одной***

***из них приведет к неудаче.***

***10. Вы можете отыскать недостающие величины***

***и тогда откроете дверь к богатству.***

***СМЕЛО СМОТРИТЕ***

***ПРАВДЕ В ЛИЦО!***

***8 1647***

***Глава четырнадцатая***

***КАК НАЙТИ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ***

***В РАБОТЕ***

***Независимо от характера вашей деятельности,***

***хозяин вы или наемный рабочий, директор завода***

***или станочник, врач или медсестра, адвокат или***

***машинистка, преподаватель или студент, хозяйка дома***

***или горничная —каждый человек, пока он занят***

***своим делом, должен находить в ней удовлетворение.***

***Сделать это нетрудно. Удовлетворение — это психологическая установка, состояние души. Это***

***то, что нам подвластно, что человек в состоянии***

***полностью контролировать. Он может заставить***

***себя найти удовлетворение и отыскать способ, как***

***это сделать.***

***Задача облегчается, если работа по душе, если***

***человек расположен к такого рода занятию. Когда***

***работа ≪не по душе≫, он испытывает моральный***

***и эмоциональный дискомфорт, ему на работе плохо.***

***Подобные чувства и огорчения можно нейтрализовать.***

***Для этого нужно использовать ППУ, настроить***

***себя на то, чтобы овладеть мастерством***

***своего дела.***

***Джерри Асам —потомок гавайских королей. Он***

***использует ППУ, служит в рекламном агентстве***

***210***

***Гавайского отделения большой международной организации***

***и любит свою работу, которую хорошо***

***знает и владеет всеми ее секретами. Она дает***

***ему удовлетворение. Стало быть он делает то,***

***что для него естественно, что ему по душе. Тем***

***не менее и у него случаются дни, когда хочется,***

***чтобы дело шло повеселее. В рекламе и в торговле,***

***если не анализировать, не думать, чем и***

***как можно поправить положение, не планировать***

***свои действия, такие дни могут повергнуть в уныние.***

***Джерри в такие дни обращается за советом***

***к книгам. Из них он извлекает много полезного,***

***что и использует в своем деле. Потом собирает***

***своих товарищей и учит их, чему научился сам.***

***Он знакомит их с наиболее продуктивными методами***

***рекламной работы, которые предписывались***

***инструкциями компании. Водит их с собой и показывает***

***на практике, насколько легче и эффективнее***

***можно работать, если использовать экономичные***

***методы, планировать свою работу и подходить***

***к ней с положительной психологической***

***установкой. Он учит товарищей, как ставить себе***

***высокие цели и с помощью ППУ добиваться их.***

***Каждое утро группа Джерри собиралась вместе,***

***и все хором повторяли: ≪Я отлично себя чувствую!***

***Я счастлив! Я горы могу свернуть!≫. Рассмеявшись***

***и похлопав друг друга по плечу, они***

***расходились по своим делам, и каждый выполнял***

***свое задание. Работали они так, что старые и***

***более опытные агенты только дивились. Каждую***

***неделю они представляли свои отчеты, от которых***

***президент компании и коммерческий директор расплывались***

***в широкой улыбке.***

***Можно сказать, что Джерри и члены его команды***

***довольны результатами и удовлетворены своей***

***работой? Конечно, можно. И вот почему:***

***1. Они хорошо изучили особенности своей работы;***

***знают ее правила и применяют их***

***211***

***так, что труд становится для них естественным,***

***он им по душе.***

***2. Они постоянно намечают себе новые цели и***

***добиваются их достижения. Они знают —что***

***человек понял и во что поверил, того он***

***и добьется.***

***3. Используя мотивацию самих себя, они задают***

***себе положительную психологическую установку.***

***4. Удовлетворенность работой доставляет им большое***

***удовольствие.***

***≪Я отлично себя чувствую!***

***Я счастлив! Я горы могу свернуть!≫***

***Другой рекламный агент той же организации***

***прослышал о рабочей мотивации Джерри. Это был***

***восемнадцатилетний студент, подрабатывавший рекламой***

***во время летних каникул. Кое-что об этом***

***он узнал во время двухнедельных теоретических курсов.***

***А именно:***

***1. Навыки, которые работник получает во время***

***первых двух недель практики, остаются у***

***него на всю жизнь***

***2. Наметив для себя цель, старайся добиться ее***

***всеми силами.***

***3. Намечай высокие цели.***

***4. Когда приходится тяжело, подбодри себя так:***

***<<Я отлично себя чувствую! Я счастлив!***

***Я горы могу свернуть!≫ и настрой себя***

***двигаться дальше в нужном направлении.***

***Проработав первые две недели, он поставил***

***перед собой четкую задачу: добиться премии. Чтобы***

***ее получить, ему нужно было за неделю заключить***

***не менее ста контрактов.***

***И вот наступила пятница. Рабочий день кончился,***

***а ему осталось еще заключить двадцать контрактов.***

***Но наш агент от задуманного отказываться***

***не пожелал. Он хорошо запомнил, чему учили на***

***212***

***курсах: что человек усвоил и во что поверил,***

***того он может добиться. Его коллеги в пятницу***

***закончили работу, а он рано утром в субботу***

***снова в конторе. Уже три часа пополудни, а у***

***него —ни одного нового контракта. Его учили,***

***что в торговле важен не столько товар, сколько***

***настроение продавца.***

***Припомнилась ему и самомотивация Джерри, которую***

***он произнес пять раз подряд: Я отлично***

***себя чувствую! Я счастлив! Я горы могу свернуть!***

***К пяти часам он заключил три контракта.***

***До цели оставалось семнадцать. Он вспомнил, что***

***≪Преуспевает тот, кто не устает пытаться≫.***

***Он снова и снова повторяет самомотивацию Джерри.***

***К одиннадцать часам он падает от усталости,***

***но он по-настоящему счастлив: есть двадцать контрактов***

***за день! Цель достигнута! Он получил***

***желанную премию и сделал для себя важный вывод:***

***не уставай пытаться —и неудача обернется успехом.***

***Все дело в психологической установке***

***Таким образом, мотивация Джерри Асама и его***

***товарищей в удовлетворенности работой заключалась***

***в психологической установке. Сознательная***

***положительная психологическая установка помогла и***

***молодому студенту получить и премию, и большое***

***удовлетворение от работы.***

***Оглянитесь вокруг. Посмотрите на тех, кто доволен***

***своей работой, и на тех, кто недоволен.***

***Что их отличает друг от друга? Довольный может***

***управлять своим настроением, он положительно***

***смотрит на вещи. Он старается видеть во всем***

***хорошее, а если его нет, сначала ищет причину***

***этого в себе и пытается найти какой-то выход.***

***Пытается чему-то научиться, чтобы работу делать***

***лучше, и таким путем находит в ней удовлетворение***

***и одобрение со стороны начальства.***

***213***

***Недовольные цепко держатся за свою ОПУ. Дело***

***выглядит так, будто они рады своему недовольству.***

***Они всегда найдут на что пожаловаться: рабочий***

***день слишком долог, обед слишком короток,***

***начальник зануда, отпускные малы и пособий никаких.***

***Или ворчат на темы, совершенно не относящиеся***

***к работе: Сузи явилась одетой как я; Джон***

***пишет как курица лапой и т. д. и т. п. Жалуются***

***на все, что им не по душе. И в этом они тоже***

***преуспевают, в самом деле становясь самыми разнесчастными,***

***и не только на работе, а вообще***

***в жизни. Они все во власти ОПУ.***

***Такое можно наблюдать на любой работе. Хотите***

***быть довольным и счастливым —все в ваших***

***руках: следите за своим настроением и переверните***

***свой талисман с ОПУ на ППУ. Тем самым***

***вы встанете на путь, поиска удовлетворения и радости.***

***Привнеся такое настроение в работу, вы***

***начнете работать так, что другие просто ахнут.***

***Работа станет в радость, ее исполнение вызовет***

***у вас улыбку и результаты вашей работы —тоже.***

***Определенная цель***

***придала ей новые силы***

***Не так давно, занимаясь на наших курсах изучением***

***≪Науки успеха≫, мы заговорили как раз***

***об отношении к своей работе, и молодая женщина***

***с последнего ряда подняла руку. Встав, она сказала:***

***—Я пришла сюда с мужем. Все, что вы говорите,***

***возможно, справедливо в отношении работающих***

***мужчин, но это ничего не дает домашним***

***хозяйкам. У вас, мужчин, на работе каждый день***

***что-то новое и новые люди. А домашний труд***

***нечто совершенно другое. Работа по дому —это***

***...это ежедневная мучительная каторга.***

***Такой вопрос оказался полной неожиданностью:***

***значит, действительно, для кого-то работа может***

***быть ≪ежедневной каторгой≫. Если помочь этой***

***214***

***молодой женщине, значит помочь другим, для кого***

***труд стал мучительной рутиной. Мы спросили,***

***что делает ее работу именно такой, и выяснили***

***следующее: стоит ей прибрать постели, как они***

***снова в беспорядке, только помыла посуду —опять***

***полно грязной, помоешь полы —снова натоптано.***

***—Не успеешь закончить дело, как тут же***

***приходится его начинать заново.***

***—В самом деле огорчительно,—согласился ведущий.— Скажите, а есть ли такие женщины,***

***кому домашняя работа доставляет удовольствие.***

***—Ну есть, наверное.***

***—Как вы думаете, что интересного находят они***

***в этой работе, что может их увлекать?***

***Немного подумав, женщина ответила:***

***—Может быть, само их отношение к этому.***

***Наверное, они смотрят на свой труд шире, им***

***что-то видится за рамками постылого круговорота...***

***Вот тут и была ≪собака зарыта≫. Секрет удовлетворенности***

***работой и состоит в ≪видении за***

***рамками постылого круговорота≫. Это —уверенность,***

***что работа приведет ≪к чему-то большему≫.***

***Это относится к домашней хозяйке и клерку, рабочему***

***бензозаправки и президенту корпорации. Рутинные***

***повседневные дела принесут удовлетворение,***

***если они будут служить мостками для преодоления***

***препятствий. Каждое дело —это шаг в***

***нужном направлении.***

***О пользе заглядывать вперед***

***Следовательно, ответ на вопрос этой женщины — наметить себе определенную цель, достижению которой***

***могло бы помочь и выполнение ее домашних***

***дел. Женщина сама вызвалась поставить себе***

***такую цель: ей давно хотелось всей семьей отправиться***

***в кругосветное путешествие.***

***215***

***—Хорошо, вполне достойная цель,—одобрил ведущий.— Теперь назначьте себе сроки. Когда бы***

***вы хотели отправиться путешествовать?***

***—Когда ребенку будет двенадцать. Значит, лет***

***через шесть.***

***—Теперь давайте посмотрим. Тут кое-что вам***

***придется предпринять. Во-первых, вам потребуются***

***деньги. Мужу придется год усиленно подрабатывать.***

***Вам нужно будет разработать маршрут. Немного***

***познакомиться с теми странами, которые вы хотите***

***посетить. Как вы думаете, уборка постелей,***

***мытье посуды, уборка квартиры и приготовление***

***еды могут служить мостками, ведущими к этой***

***цели?***

***Через пару месяцев героиня нашего рассказа***

***пришла навестить нас. Уже с первого взгляда***

***было видно, что перед нами стоит женщина, которой***

***есть что показать:***

***—Просто удивительно, как работает идея мостков,***

***позволяющих заглянуть вперед! У меня совершенно***

***не осталось дома тягот, любая работа стала***

***мостками к намеченной цели. Убираясь, я думаю и***

***планирую свое время. Поход за покупками —это***

***расширение кругозора: я стала специально покупать***

***продукты из разных стран, которые нам придется***

***употреблять во время путешествия. А наши***

***обеды и ужины стали настоящей школой. Если на***

***обед китайская лапша с яйцом, я стараюсь прочитать***

***что-то интересное о Китае и китайцах, а потом***

***рассказываю это за столом. Все домашние***

***дела мне стали по душе. Я уверена, прежнее отношение***

***к ним больше не вернется.***

***Сколь скучной и утомительной ни была бы***

***ваша работа, если она ведет к хорошей цели,***

***она не может вас не радовать. Это подтвердят работники***

***во всех сферах жизни. Скажем, молодой***

***человек мечтает стать врачом, но путь к этой***

***цели лежит через учебу в школе. Выбор работы***

***216***

***будет зависеть от многих факторов —графика работы,***

***местоположения, заработной платы и многого***

***другого. Личные наклонности большой роли в***

***данном случае не играют. Даже очень способный***

***и подающий большие надежды молодой человек***

***может кончить тем, что будет торговать газированной***

***водой, мыть машины или копать землю.***

***Работа сама по себе большой радости доставить***

***не может. Она должна давать результат, приближать***

***желанную цель. Осознавая, что с помощью***

***работы он движется к желанной цели, человек может***

***вынести любые тяготы. Бывает, конечно, что***

***цена затрат на работу не оправдывает получаемого***

***результата. В таком случае нужно поменять работу.***

***Когда человеку на работе плохо, яд неудовлетворенности***

***может отравить всю жизнь. Когда***

***работа все-таки стоит затрачиваемых усилий, но***

***вам что-то в ней не нравится, разбудите в себе***

***стимул неудовлетворенности. Неудовлетворенность***

***может быть положительной и отрицательной,***

***созидательной и разрушительной —все зависит***

***от обстоятельств. Запомните: положительная***

***психологическая установка положительна только***

***в определенной ситуации.***

***Пробудите стимул***

***неудовлетворенности!***

***Президент страховой компании им. Франклина***

***Чарльз Бекер говорит:***

***—Я утверждаю, что любой человек испытывает***

***неудовлетворенность. Не в смысле сердитого***

***раздражения, а в смысле ≪святого недовольства≫,***

***благодаря которому в нашей истории осуществляются***

***реформы и происходит прогресс. И желаю вам***

***всегда испытывать неудовлетворенность. Это заставит***

***вас улучшить и усовершенствовать не только***

***самого себя, но и все, что вас окружает.***

***217***

***Импульс неудовлетворенности делает святого из***

***грешника, преуспевающего из неудачника, богатого***

***из нищего, победителя из побежденного, счастливого***

***из несчастного.***

***Что вы делаете, когда допускаете ошибку? Когда***

***все валится из рук? Когда встречаете одно непонимание?***

***Когда терпите поражение? Когда все***

***беспросветно? Когда кажется, что все пропало и***

***нет пути назад? Когда не видно никакого выхода***

***из ужасного положения?***

***Вы ничего не предпринимаете и отдаетесь на***

***волю судьбе? Прячете голову? Пугаетесь? Стараетесь***

***убежать?***

***Или у вас появляется стимул неудовлетворенности?***

***Пытаетесь обратить несчастье во благо? Полагаетесь***

***на свою веру, холодный рассудок, позитивный***

***поступок в расчете на благополучный***

***исход, который обязательно будет?***

***Нет худа без добра. Вы, наверное, согласитесь,***

***что имевшие место в прошлом переживания***

***и трудности помогли вам в том, что вы добились***

***успехов, на которые без прошлых неудач рассчитывать***

***было бы трудно.***

***Неудовлетворенность может***

***стимулировать достижение успеха***

***Альберт Эйнштейн был неудовлетворен законом***

***Ньютона, не дававшего ответа на некоторые вопросы.***

***Это привело к открытию им теории относительности.***

***Из этой теории вытекают такие открытия,***

***как расщепление атомного ядра, перехода***

***энергии в материю и наоборот, выход человека в***

***космическое пространство и много других поразительных***

***свершений, которые были бы невозможны,***

***не будь Альберт Эйнштейн неудовлетворенным***

***законом Ньютона.***

***Конечно, мы все не Эйнштейны, и наша неудовлетворенность***

***едва ли изменит мир. Но нашу***

***218***

***частную жизнь она может изменить и толкнуть***

***нас по направлению к нашим личным целям. Вот***

***что случилось с Кларенсом Латцером, когда работа***

***перестала его удовлетворять.***

***Стоит ли огорчаться?***

***Кларенс Латцер много лет работал кондуктором***

***трамвая в Клэнтоне, штат Огайо. Однажды он***

***проснулся и почувствовал, что работа ему страшно***

***надоела. Все время одно и то же. Он устал от***

***нее и больше не хочет быть кондуктором. И чем***

***больше он думал об этом, тем работа становилась***

***ему ненавистнее. Его неудовлетворенность***

***переросла в ненависть.***

***Но, когда вы проработали на одном месте***

***много лет, как Латцер проработал в своей трамвайной***

***компании, просто так работу не бросишь.***

***По крайней мере, если вы хотите, чтобы у вас***

***было на хлеб с маслом.***

***Надо сказать, что Латцер посещал курсы ≪Науки***

***успеха≫ и знал, что при желании можно***

***чувствовать себя вполне счастливым. Все дело в***

***надлежащей психологической установке. Поэтому***

***Кларенс здраво посмотрел на ситуацию в целом***

***и спросил себя: ≪Как бы мне сделать работу веселее?***

***≫. И он нашел ответ. Кларенс решил, что***

***будет лучше, если он станет делать добро для***

***своих пассажиров. Недостатка в пассажирах не было,***

***мимо него проходило много народу, Ему ничего***

***не стоило завязать добрые отношения со многими***

***людьми. ≪Вот я и постараюсь, чтобы каждая***

***поездка со мной хотя бы немного улучшала людям***

***настроение≫,—подумал Кларенс.***

***Идея Кларенса пришлась по душе его пассажирам.***

***Его приветливость и готовность услужить человеку***

***были встречены с восторгом. Жизнерадостность***

***и обходительность Кларенса поднимала настроение***

***пассажирам и ему самому.***

***219***

***Но начальство Кларенса посмотрело на эту затею***

***иначе. Его вызвали ≪на ковер≫ и просили***

***прекратить неуместное любезничание с клиентами.***

***Однако Кларенс не счел нужным подчиняться: ему***

***было хорошо на работе, и пассажиры были рады.***

***Он и пассажиры считали, что работает он замечательно.***

***Но его уволили!***

***Так у Кларенса возникли проблемы. ≪А это даже***

***хорошо≫,—подумал он. Во всяком случае, так***

***его убеждали на курсах ≪Науки успеха≫. Кларенс***

***решил, что ему следует переговорить со мной (я***

***в то время жил в Кэнтоне) и посмотреть, что на***

***самом деле есть хорошего в его положении. Он***

***позвонил мне, и мы встретились.***

***—Я прочел вашу книгу ≪Думай и богатей≫,***

***мистер Хилл, посещал ваши курсы ≪Науки успеха***

***≫. А сейчас у меня началась полоса невезения,— сказал Кларенс и изложил свою историю.—Что***

***мне теперь делать?***

***—Ну что же, давайте рассмотрим, что с вами***

***произошло,—сказал я.—Вы разочаровались в своей***

***работе, она стала вызывать у вас чувство неудовлетворения.***

***Ваши шаги были совершенно правильными.***

***Вы обратились к своему лучшему капиталу***

***—дружескому и приветливому расположению***

***к людям, стали лучше исполнять свои обязанности,***

***старались лучше удовлетворить клиентов.***

***Проблема состоит в том, что у вашего начальства***

***не хватило ума разглядеть истинный смысл***

***и ценность вашей инициативы. Но это превосходно!***

***Вы теперь можете смело развить свои способности,***

***поставив перед собой высокую цель.***

***И я объяснил Кларенсу, что свои способности и***

***доброжелательность он с большим успехом может***

***применить в других местах, не обязательно в***

***трамвае. Таким образом он пошел наниматься и***

***его взяли страховым агентом в местный филиал***

***220***

***богатой нью-йоркской компании. Самым первым***

***клиентом Кларенса оказался президент трамвайной***

***компании, где он раньше работал. Уж тут Кларенс***

***дал всем своим талантам волю и покинул***

***кабинет этого джентльмена с подписанным контрактом***

***на 100 000 долларов!***

***В итоге Кларенс стал лучшим агентом в городе***

***от этой страховой компании.***

***Когда человек не на своем месте***

***Характер, особенности и способности человека***

***могут быть хороши и пригодиться в одном месте***

***и вызывать совсем иное отношение —в другом.***

***Ведь человек склонен поступать так, как ему самому***

***больше хочется. Поэтому любой может оказаться***

***≪не на своем месте≫, когда приходится делать***

***что-то неприятное. В таком случае лучше самому***

***поменять место или условия работы.***

***Но сделать это можно не всегда. В таком случае***

***можно попробовать изменить рабочую обстановку,***

***больше приспособить ее к своим привычкам***

***и наклонностям, то есть приспособить ≪место***

***к человеку≫. Такое решение тоже может поменять***

***вашу психологическую установку с отрицательной***

***на положительную.***

***Наконец, у вас может появиться горячее желание***

***самому приспособиться к неблагоприятной рабочей***

***обстановке, поменять свои наклонности и привычки.***

***На этом пути вас могут ожидать большие***

***трудности, у вас может возникнуть моральный,***

***душевный дискомфорт. В этом случае надо проявить***

***известную стойкость, особенно на первом***

***этапе. Когда вы пройдете эти испытания, новые***

***свойства вашего характера станут преобладать над***

***старыми, работа для вас станет более естественной,***

***вы начнете получать от нее удовлетворение.***

***Чтобы успех был гарантирован, во время внутренней***

***борьбы нужно строго следить за своим***

***221***

***физическим состоянием, моральным и душевным***

***равновесием. В следующей главе мы поговорим о***

***том, как можно устранить свой душевный разлад.***

***Путеводитель 14***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Удовлетворенность —это психологическая***

***установка.***

***2. Ваша психологическая установка находится***

***в вашей власти, вы можете полностью ее***

***контролировать.***

***3. Я счастлив! Я отлично себя чувствую! Я***

***горы могу свернуть!***

***4. Намечайте для себя высокую цель!***

***5. Изучайте правила и применяйте их на***

***практике.***

***6. Поставив цель, всеми силами добивайтесь***

***ее достижения.***

***7. Заглядывайте в будущее. Высматривайте***

***для себя новые перспективы.***

***8. Развивайте стимул неудовлетворенности.***

***9. Оказавшись не на своем месте, подумайте,***

***что можно предпринять.***

***НЕУДАЧА МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ***

***МОСТИКОМ ИЛИ ТУПИКОМ***

***В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТОГО,***

***КАК НА НЕЕ ПОСМОТРЕТЬ***

***Глава пятнадцатая***

***ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ОДЕРЖИМОСТЬ***

***Идея, которую мы сейчас хотим вам подсказать,***

***может обогатить вас сказочно. Она подарит вам***

***счастье, преумножив ваше состояние, и принесет***

***такую любовь и такое внимание, о каких простому***

***смертному не приходится даже мечтать.***

***Этот принцип много раз и очень выразительно***

***демонстрировал писатель Ллойд Дуглас\*. Он перестал***

***служить в церкви, начал писать книги и***

***обрел более широкую аудиторию для своих проповедей.***

***Его ≪приходы≫ стали исчисляться сотнями,***

***≪проповеди≫ —тысячами, а ≪прихожане≫ —миллионами,***

***и каждому он старался внушить свою основную***

***идею, выраженную наилучшим образом в***

***романе ≪Великолепная одержимость≫. Суть ее настолько***

***очевидна, что нуждающиеся в ней, просто***

***ее не замечают.***

***А суть идеи —в следующем: каждый должен***

***воспитать в себе одержимость, Великолепную***

***одержимость\* помогать другим. Нужно делиться всем***

***\* Л л о й д К а с с е л ь Д у г л а с (1877-1951) —американский***

***церковный деятель и писатель, автор многочисленных нравоучительных***

***книг и киносценариев.***

***223***

***и со всеми, не ожидая платы, награды или похвалы.***

***Кроме этого, добро нужно делать не напоказ.***

***Поступая так, вы приводите в действие могучие***

***силы универсального закона бытия. Как***

***только вы забудете о возможном вознаграждении***

***за свое добродеяние, не будете вести списка добрых***

***дел, как благодарности и подарки посыпятся***

***на вас как из рога изобилия.***

***Кем бы вы ни были, Великолепная одержимость***

***может посетить вас. Нет такого человека,***

***который не принимал бы участия в других.***

***Для этого совсем не нужно быть богатым и могущественным.***

***И кто бы вы ни были, вы можете***

***развить в себе большое желание помогать другим.***

***Вот пример одного грешника, которого обуяла***

***Великолепная одержимость.***

***Вам не узнать его имени. Это останется тайной.***

***Он отказал в малом, когда его попросили***

***помочь Клубам мальчиков и девочек Америки\*,***

***организации, всецело занимающейся воспитанием***

***характера у детей. Причем он не просто отказал,***

***а сделал это в самой грубой форме.***

***—Убирайтесь! —крикнул он представителю Клуба.— Вы, попрошайки, мне до смерти надоели!***

***Направляясь к двери, проситель остановился,***

***обернулся, мягко посмотрел на человека за столом***

***и произнес:***

***—Вы можете не делиться с нуждающимися. Но***

***я делюсь. Поделюсь с вами тем, что у меня***

***есть,—молитвой. Да благословит вас Господь.***

***С этими словами он повернулся и вышел.***

***\* К л у б ы м а л ь ч и к о в и д е в о ч е к Америки —общественная***

***организация, представляющая собой общенациональную***

***федерацию клубов (в основном городских), где организованы***

***внешкольные занятия спортом, профтехучеба, профориентация,***

***отдых и развлечение детей. В ее состав входит более тысячи***

***клубов во всех штатах страны, и насчитывается около двух***

***миллионов членов в возрасте от 6 до 18 лет.***

***224***

***Как видим, представитель Клуба вспомнил святое:***

***≪...серебра и золота нет у меня, а что есть — дарую вам!≫. А через несколько дней произошло***

***следующее.***

***Человек, крикнувший ≪Убирайтесь!≫, постучался***

***и спросил разрешения войти в канцелярию того***

***Клуба. Он принес то, чем мог с Клубом поделиться,— чек на полмиллиона долларов. Положив***

***чек на стол, он сказал:***

***—Я даю это с одним условием: никто не должен***

***знать, что эти деньги от меня.***

***—Почему же?***

***—Не хочу, чтобы обо мне говорили детям как***

***о хорошем человеке. Я совсем не святой, а великий***

***грешник.***

***Вот поэтому и вы никогда не узнаете его имени.***

***Лишь администратор Клуба да Всеведущий и***

***Вседающий знают имя того грешника, который пожертвовал***

***средства детям, чтобы они избежали***

***дурных поступков, какие совершил он сам.***

***Как и представитель детского клуба, вы, не***

***располагая деньгами, можете поделиться тем, что у***

***вас есть. И сделать это с щедростью. Так же,***

***как он, вы можете стать участником благородного***

***дела.***

***Самые ценные качества и самые значительные***

***достоинства человека могут быть невидимыми и***

***неосязаемыми. Никто не может их взять у него.***

***Человек один властен поделиться ими с другим.***

***Чем больше даешь, тем больше получаешь.***

***Попробуйте и убедитесь в этом сами. Достаточно***

***улыбнуться встречному; сказать доброе слово,***

***поблагодарить, откликнуться теплом души; подбодрить;***

***высказать надежду, доверие и восхищение;***

***развеселить; помолиться за человека, будь он***

***верующий или неверующий; с душой сделать доброе***

***дело.***

***225***

***Проделав такой эксперимент над собой, вы***

***убедитесь, как трудно что-то внушить тому, кто***

***в таком внушении больше всего нуждается, то***

***есть самому себе. А пока вы этому не научитесь,***

***вы никогда не узнаете, что, поделившись своим***

***достоянием с другими, вы многократно увеличиваете***

***то, что у вас остается, а то, что держите***

***только для себя, постоянно убывает и сокращается.***

***Поэтому делитесь всем, что у вас есть хорошего***

***и доброго, и сторонитесь всего плохого***

***и вредного.***

***Принимайте участие***

***в добром деле***

***Среди моих знакомых есть женщина, потерявшая***

***своего единственного ребенка —чудную девочку-***

***подростка, которая несла радость и веселье всем,***

***кому выпало счастье знать ее. Чтобы приглушить***

***свое горе, несчастная мать со всей страстью предалась***

***благотворительности. Сегодня она в рядах***

***тысяч американок, которые хотят сделать наш мир***

***теплее и уютнее. Зная о прекрасных делах, творимых***

***ею с неуемной энергией, мы попросили***

***ее рассказать, как заразилась она великолепной***

***одержимостью. Вот что она нам ответила:***

***≪Жгучая боль от потери ребенка никогда не оставляет***

***меня. Зачатая и воспитанная в любви, она***

***воплощала наше с мужем будущее и все наши***

***надежды в полном смысле этого слова. Всевышний***

***взял ее у нас, когда ей еще не исполнилось***

***пятнадцати. Описать наше горе невозможно. Все***

***наши надежды рухнули, пламя наших душ сразу***

***погасло. Наша жизнь опустела. Все приятное обернулось***

***горечью.***

***Мы с мужем горевали, как горюют все. Наша***

***жизнь состояла из одного безответного вопроса:***

***почему так. случилось? Муж оставил работу, мы***

***226***

***продали дом и стали бродить по свету. Когда***

***нам стало ясно, что от горя и памяти никуда***

***не убежать, мы вернулись. Очень не скоро, но***

***мы поняли, не одни мы живем с такой утратой.***

***Искали утешения и не находили, потому что в***

***своем горе мы были эгоцентричны. Лишь спустя***

***несколько месяцев начала я осознавать, что счастье***

***материнства, здоровья и благополучия —это божий***

***дар, несметная благодать, которую мы, ничтожные,***

***считаем само собой разумеющейся, надо это счастье***

***лелеять за огромную и невосполнимую ценность.***

***Как заслужить божеское благословение? Как выразить***

***свою признательность и отблагодарить Всевышнего***

***за то, что нам с мужем дано любить,***

***за то, что живем в этой великой стране, за друзей***

***и за мои пять чувств, за все добро, оказываемое***

***мне? Только сейчас я нашла правильный***

***путь.***

***Лишив меня ребенка, Всевышний взамен даровал***

***мне сопереживание людям и ясное видение***

***проблем каждого из нас. Одновременно с тем,***

***как все больше и больше осознавала я свою потерю,***

***все больше и больше я стала помогать другим.***

***Мне хотелось найти в общественной работе***

***ту нишу, где бы я могла потратить свои нерастраченные***

***чувства на благо людей, и нашла ее в***

***Граде надежды.***

***Все больше и больше я обретаю душевный покой,***

***вы можете назвать это Великолепной одержимостью.***

***Я твердо убеждена, кто потерял любимого***

***человека, найдет мир и утешение в служении***

***другим≫.***

***Ныне Град надежды —это общенациональный***

***медицинский и исследовательский центр, оказывающий***

***бесплатную помощь больным. Помощь — это внимание, любовь, добро в самом высоком***

***227***

***смысле слова. Душевный мир этой удивительной***

***женщины воистину Великолепная одержимость***

***Великолепная одержимость одного человека может***

***распространяться на всю страну, а то и на***

***весь мир. К таким людям может быть отнесен***

***Орисон Марден с его Великолепной одержимостью,***

***меняющей отрицательную психологическую установку***

***людей на положительную.***

***Великолепная одержимость,***

***выросшая из книжного семени***

***Орисон Суетт Марден в семь лет остался сиротой,***

***жил у чужих людей. Учебное пособие***

***≪Помоги себе сам≫ —это одна из первых прочитанных***

***им книг. Ее написал шотландский автор***

***Самуэль Смайлс, который, как и Марден, был сиротой***

***и сумел найти секрет успеха. Эта книга***

***заронила семена в душу Мардена, они дали всходы***

***—страстное желание, ставшее потом Великолепной***

***одержимостью сделать свою жизнь интересной***

***и увлекательной.***

***В годы экономического подъема, которые предшествовали***

***финансовому кризису 1893 г., Марден***

***владел четырьмя гостиницами. Для управления ими***

***он нанял людей, а сам занялся литературным трудом***

***—книгой, в которой хотел. изложить для американской***

***молодежи все то, чему его научила книга***

***≪Помоги себе сам≫. Он усердно работал над***

***ней, когда судьба нанесла ему неожиданный удар,***

***решив испытать твердость его намерений.***

***Свою книгу Марден озаглавил ≪Двигаясь к***

***фронту≫. В качестве эпиграфа он взял такое выражение:***

***≪Пусть любой случай станет счастливым,***

***ибо никто не знает, когда судьба еще раз***

***обратит на вас внимание, чтобы способствовать***

***вашему продвижению наверх≫. Именно в этот мо-***

***228***

***мент судьба и обратила на него внимание. Случилось***

***такое, что свалило бы с ног каждого. Что***

***же произошло?***

***Разразился кризис 1893 г. Два отеля Мардена***

***сгорели дотла. Почти законченная рукопись книги***

***пропала. Солидное богатство рассыпалось. Но***

***Марден обладал положительной психологической***

***установкой. Он огляделся вокруг и стал размышлять,***

***что же стало с ним и что происходит в стране.***

***Первое, что пришло ему в голову, это причина***

***кризиса: его вызвал страх перед падением американского***

***доллара; страну испугал крах нескольких***

***крупных корпораций, все ожидали падения***

***курса акций и беспорядков в промышленности.***

***Эти страхи привели к краху финансовой биржи.***

***Лопнули пятьсот шестьдесят семь банков, кредитных***

***и трастовых компаний, а также обанкротились***

***сто пятьдесят шесть железнодорожных компаний.***

***Повсюду бастовали. Миллионы людей лишились***

***работы. Жара и засуха грозили падением***

***урожая.***

***Марден внимательно вглядывался в беспорядок,***

***происходивший среди компаний и среди людей.***

***Он понимал, что-то должно встряхнуть страну и***

***народ. Ему предлагали заняться другими своими***

***отелями, но он отказался. Его охватило горячее желание,***

***переросшее в Великолепную одержимость,***

***к которой он добавил свою ППУ. Он сел писать***

***новую книгу. Ее эпиграф был таким: ≪Всякий случай***

***—это Счастливый Случай≫.***

***—Никогда еще Америка не нуждалась в положительной***

***психологической установке, как сейчас,— говорил он друзьям. Жил Марден в конюшне,***

***питаясь на полтора доллара в неделю. Работал***

***не отрываясь, день и ночь. Первое издание переработанной***

***книги ≪Двигаясь к фронту≫ вышло в***

***1893 г.***

***229***

***Книга сразу же обратила на себя внимание. В***

***школах ее использовали как учебник и как книгу***

***дополнительного чтения. Деловые фирмы рекомендовали***

***ее служащим в качестве учебного пособия.***

***Крупные работники образования, государственные***

***деятели и священнослужители, купцы и торговцы***

***расхваливали книгу как стимулятор положительной***

***психологической установки. Ее перевели на двадцать***

***пять языков. Она разошлась миллионными тиражами.***

***Марден, как и авторы этой книги, считал, что***

***характер человека является краеугольным камнем***

***успеха. Благородству человека Марден придавал***

***главенствующее значение, полагая, что воспитание***

***порядочности и цельности характера уже само по***

***себе является очень важным делом. Марден учил***

***тому, как добиться финансового и коммерческого***

***успеха, и вместе с тем осуждал неудержимую погоню***

***за богатством и непомерную жадность к***

***деньгам. Он учил, что есть нечто неизмеримо***

***большее благополучной жизни —это благородная***

***жизнь.***

***Марден поведал, как некоторые, заработав миллионы,***

***остались несчастными людьми. Пожертвовав***

***ради денег семьей, репутацией, здоровьем,***

***они терпят поражение в жизни, хотя и нажили***

***миллионы. С другой стороны, он показал настоящих***

***счастливцев, хотя они не стали ни президентами***

***компаний, ни миллионерами.***

***Возможно, главным свершением Великолепной***

***одержимости Мардена было пробуждение у мужчин***

***и женщин Америки осознания того, что обретение***

***ими тех душевных качеств, которые они***

***хотели бы видеть у своих детей —это и есть самый***

***большой успех. А высшей наградой Мардену***

***стало то, что ≪Движение к фронту≫ изменило***

***психологическую установку всей нации с отрицательной***

***на положительную. Этот феномен ощутил***

***230***

***весь мир. Марден показал, что страстное желание***

***способно породить порыв, который может привести***

***к великим свершениям.***

***Как видим, чтобы реализовать Великолепную***

***одержимость, Мардену пришлось многим пожертвовать***

***и проявить мужество. Такая одержимость***

***действительно требует смелости. Она требует от***

***человека умения бороться с непониманием и невежеством***

***в одиночку. Настоящих творцов, изобретателей,***

***философов, всех ≪великолепно одержимых≫***

***могут называть чудаками, помешанными, просто***

***сумасшедшими, как в свое время воспринимали великих***

***открывателей. Все будут говорить, что сделать***

***такое невозможно. Но жгучее желание и настойчивость***

***порождают Великолепную одержимость,***

***и тогда нечто заставляет человека сказать: ≪Это***

***будет сделано≫, и он находит способ совершить***

***задуманное!***

***Великолепная одержимость***

***выходит победительницей,***

***несмотря на все препятствия!***

***Много лет назад несколько студентов Чикагского***

***университета пришли на лекцию сэра Артура***

***Конан Дойля по спиритизму. Пришли забавы***

***ради, чтобы посмеяться. Одним из них был***

***Дж. Б. Райн. Лекции произвела на него сильное***

***впечатление. Он внимательно слушал, а некоторые***

***мысли лектора его очень заинтересовали. Лектор***

***ссылался на мнения очень авторитетных ученых,***

***проводящих серьезные исследования. Молодой***

***Райн решил, что тоже займется изучением этих***

***явлений.***

***Д-р Райн, ныне директор лаборатории парапсихологии***

***Университета Дьюка в штате Северная***

***Каролина, вспоминая эту историю, рассказывает:***

***231***

***—На лекции говорилось о вещах, которые мне,***

***студенту колледжа, полагалось бы знать. Во время***

***и после памятной лекции, мне стали понятны некоторые***

***вещи. Я понял, что в моем образовании***

***существуют серьезные пробелы, как например в***

***подходе к неизвестному. Мне стали видны изъяны***

***в системе современного образования.***

***Райна увлекла идея свободного подхода в научном***

***поиске. Он резко выступил против всяких***

***запретов в исследованиях, в каких бы сферах и***

***какими бы методами эти исследования ни проводились.***

***Его охватило жгучее желание поиска научных***

***знаний за пределами физических возможностей***

***человека. Это желание переросло в Великолепную***

***одержимость. Райн весь отдался парапсихологии***

***и стал на ее основе разрабатывать особую***

***методику преподавания в высшей школе. Профессура***

***и друзья отговаривали его от этой затеи,***

***предупреждали, что это подорвет его репутацию***

***и он потеряет право на преподавание. Одни насмехались,***

***другие угрожали. Но Райн не отступал***

***и говорил:***

***—Ничего, главное для меня —понять самому.***

***—Даже если тебе это удастся, держи все при***

***себе! —уговаривали друзья.—Тебе никто не поверит.***

***Он не разглашал результаты своих открытий,***

***пока не нашел строгих научных доказательств.***

***Теперь его имя знают и произносят во всем мире***

***с большим уважением.***

***Более тридцати лет его работа заключалась,***

***фигурально выражаясь, в кулачной драке с запретами,***

***невежеством, враждебностью и насмешками***

***на каждом шагу исследований. А самым главным***

***препятствием, которое, как проклятие, приходилось***

***преодолевать на всем протяжении работ, было отсутствие***

***необходимых для проведения исследований***

***денежных средств. Например, единственный и со-***

***232***

***вершенно необходимый Райну энцефалограф был***

***собран из деталей, найденных на свалке.***

***А вы, читатель, не думали, что и у вас есть***

***шанс испытать Великолепную одержимость, участвуя***

***в каком-то большом деле, внося в него посильный***

***вклад? Если да, то знайте, что в колледжах***

***и университетах есть немало преподавателей,***

***с великолепной одержимостью ведущих поиск***

***истины, которая будет служить на благо всего человечества.***

***Целиком отдавая свои силы и время***

***этому поиску, им часто не хватает средств на***

***оборудование, на содержание семьи, на помощь***

***своим преданным сотрудникам и пр. Вы можете***

***принять участие в этом. А таких людей можно***

***найти в любом колледже и университете.***

***Деньги и Великолепная одержимость!***

***—Да разве их можно ставить рядом? —спросите***

***вы.***

***—А разве деньги —это что-то плохое?***

***Деньги —это плохо?***

***Часто люди с отрицательным душевным настроем***

***говорят: ≪Деньги —это корень всех зол≫. А***

***в Библии сказано: ≪Любовь к деньгам —корень***

***всех зол≫. Два эти утверждения отличаются одним***

***словом, но разница между ними огромная.***

***Удивляюсь некоторым недоброжелательным читателям***

***моей книги ≪Думай и богатей≫. Они за месяц***

***могли бы зарабатывать больше, чем сейчас зарабатывают***

***за год, стоит им только поменять свое***

***отрицательное отношение на положительное. А***

***чтобы сделать эту перенастройку отношения, нужно***

***освободить голову от тенет неверного отношения***

***к деньгам.***

***В нашем обществе деньги —это средство обмена.***

***Деньги —это некая сила. Как всякая сила,***

***они могут использоваться на благо и во вред.***

***233***

***Прочитав ≪Думай и богатей≫, тысячи людей обрели***

***ППУ и с ее помощью пришли к богатству. Они***

***руководствовались примером таких людей, как***

***Генри Форд, Эндрю Карнеги\*, Уильям Ригли\*\*, Генри***

***Догерти\*\*\*, Джон Рокфеллер, Томас Эдисон,***

***Эдвард Филен\*\*\*\*, Юлиус Розенвальд\*\*\*\*\*, Эдвард***

***Бок\*\*\*\*\*\*.***

***Названные имена связаны с образованием фондов,***

***которые на сегодняшний день в сумме составляют***

***более миллиарда долларов, отложенных исключительно***

***на цели благотворительности, культуры и***

***образования. Расходы и гранты этих фондов превышают***

***200 миллионов долларов в год.***

***Так хороши ли деньги?***

***Великолепная одержимость этих людей продолжает***

***жить.***

***Жизнь Эндрю Карнеги показывает, как щедр***

***был этот человек в помощи другим: он делился***

***деньгами, знаниями и кое-чем еще. Только благодаря***

***его поддержке была написана эта книга. Поэтому***

***она и посвящена Эндрю Карнеги и вам, дорогой***

***читатель. Так давайте поговорим об этом***

***человеке. Поучимся у него. Попробуем его уроки***

***применить к себе.***

***\* Э н д р ю К а р н е г и (1835—919) —сталелитейный магнат***

***и идеолог филантропической деятельности. Основал ряд благотворительных***

***фондов, Вашингтонский институт широкого научного***

***профиля и Технологический институт своего имени в Питтсбурге,***

***штат Пенсильвания, всемирно известный концертный зал Карнеги-***

***холл в Нью-Йорке и др.***

***\*\* У и л ь я м Ригли (1861—932) —американский изобретатель***

***и фабрикант жевательной резинки.***

***\*\*\* Генри Л э т а м Д о г е р т и (1870—939) —американский***

***инженер и владелец предприятий бытового обслуживания.***

***\*\*\*\* Э д в а р д Альберт Филен (1860—937) —крупный торговец,***

***владелец сети магазинов в США.***

***\*\*\*\*\*Юлиус Р о з е н в а л ь д (1862—932) —крупный бизнесмен***

***и филантроп.***

***\*\*\*\*\*\* Э д в а р д Уильям Бок (1863—930) —влиятельный***

***американский журналист, издатель и пацифист.***

***234***

***Простое правило становится***

***Великолепной одержимостью!***

***Сын бедных эмигрантов из Шотландии стал***

***одним из богатейших людей Америки. Его вдохновляющая***

***жизнь описана в ≪Автобиографии Эндрю***

***Карнеги≫. Простые правила его жизни стали великолепной***

***одержимостью. До самой смерти, а***

***умер он на восемьдесят третьем году жизни, он***

***много лет усердно делился всем своим достоянием***

***с живущими и грядущими поколениями. Еще при***

***жизни он выделил полмиллиарда долларов на разные***

***фонды и гранты. А многомиллионные пожертвования***

***на библиотеки лучше всего иллюстрируют***

***его золотое правило: Все стоящее в жизни стоит***

***того, чтобы ради него потрудиться! Книги***

***этих библиотек хорошо послужили и еще долго***

***будут служить на благо тех, кто будет работать***

***над ними в поисках и углублении знаний, в обретении***

***мудрости.***

***В 1908 г. автор этих строк, которому тогда было***

***18 лет, занимаясь в колледже и приобщаясь***

***к журналистике, взял интервью у знаменитого сталепромышленника,***

***мыслителя и филантропа. После***

***интервью, продолжавшегося три часа, этот великий***

***человек пригласил молодого репортера в гости.***

***Три дня Карнеги посвящал Наполеона Хилла в свою***

***философию. В результате этой встречи молодой***

***журналист последующие двадцать лет своей жизни***

***отдал изучению простого закона успеха. Тогда***

***Карнеги сказал мне, что главное богатство заключено***

***не в деньгах, а в том, что он назвал философией***

***американских достижений. И он поручил***

***мне поделиться этой идеей со всем миром. С***

***этой целью написана данная книга.***

***При жизни Эндрю Карнеги снабжал автора***

***этой книги рекомендательными письмами к извест-***

***235***

***нейшим людям, давал советы, делился своими мыслями.***

***Он всячески содействовал для написания этой***

***книги, не давал одного —денег. Ибо, как он говорил,***

***все стоящее в жизни стоит того, чтобы***

***ради этого потрудиться. Карнеги хорошо знал,***

***что самостимуляция дает не только счастье, не***

***только физическое и душевное здоровье, но и богатство.***

***Обычно человек делится своим достоянием с***

***теми, кого он любит и кто ему дорог, при жизни***

***или в своем посмертном завещании. Наш мир***

***станет намного лучше, если каждый человек оставит***

***после себя в наследство философию и ноу-***

***хау, которые принесут людям счастье, физическое***

***здоровье, душевное и моральное равновесие, благополучие,***

***как это сделал Эндрю Карнеги.***

***Майкл Бенедум был еще одним богатым и щедрым***

***к другим человеком с Великолепной одержимостью.***

***Его близкий друг, сенатор Дж. Рэндолф,***

***рассказывал недавно, что Бенедум начинал с заработка***

***в 25 долларов в неделю и стал одним***

***из богатейших людей в Америке с состоянием более***

***ста миллионов долларов. А поворотным пунктом***

***в его карьере стало совершенно незначительное***

***событие.***

***Однажды Бенедум, тогда ему было 25 лет, вежливо***

***уступил свое место в поезде пожилому человеку.***

***Это был для него совершенно естественный***

***поступок. А пожилым человеком оказался Джон***

***Уортингтон, главный управляющий нефтяной компании***

***Соут-пенн. Между ними состоялся разговор.***

***Уортингтон предложил молодому человеку работу.***

***Бенедум принял предложение и стал ≪автором открытия***

***нефтяных запасов, каких еще никому не***

***удавалось открыть≫.***

***Часто говорят, что о человеке можно судить по***

***тому, какими правилами он руководствуется в жиз-***

***236***

***ни. Относительно денег Бенедум придерживался***

***правила, которое формулировал так:***

***—Я всего лишь доверенное лицо и должен отчитываться,***

***насколько правильно распоряжаюсь деньгами,***

***как в интересах всего общества, так и отдельных***

***его частей, в прошлом я сам был облагодетельствован***

***деньгами.***

***Подобно многим другим, испытывающим Великолепную***

***одержимость, Майкл Бенедум дожил до***

***глубокой старости. На своем восьмидесятипятилетии***

***он сказал:***

***—Меня все спрашивают, как мне удалось дотянуть***

***до этих лет. Мой метод состоит в том,***

***чтобы работать, не обращая внимание, как быстро***

***летит время; ни от чего не отворачиваться,***

***кроме эгоизма, низости и продажности; ничего***

***не бояться, кроме трусости, непорядочности и равнодушия;***

***ничему не завидовать, кроме мягкости***

***и добросердечия. Больше думать о своих друзьях***

***и по возможности меньше —о своих врагах. В***

***моем представлении возраст исчисляется не прожитыми***

***годами, а состоянием души. Какова вера***

***человека, таков и его возраст, а сегодня у меня***

***столько веры в моих друзей, в мою страну и***

***в Господа, сколько ее еще у меня не было никогда.***

***Великолепная одержимость***

***продлевает жизнь***

***Давно известно: если человек знает, ради чего***

***живет, он живет долго. Такие долгожители, как***

***Герберт Гувер\* и генерал Роберт Вуд\*\* много делали***

***для Клуба мальчиков и девочек Америки, с***

***\* Г е р б е р т Кларк Гувер (1874—964) —31-й Президент***

***США (1929-1933).***

***\*\* Р о б е р т Э л к и н г т о н Вуд (1879—969) —американский***

***генерал, бизнесмен и общественный деятель.***

***237***

***великолепной одержимостью отдавая этому делу***

***свое время и средства. Все их помыслы были связаны***

***с мероприятиями на благо людей. Поэтому их***

***жизнь была полна радостного света и исцеляющей***

***любви со стороны сподвижников.***

***У вас может и не быть таких средств, какими***

***располагали Эндрю Карнеги и Майкл Бенедум, но***

***это совсем не мешает вам обрести Великолепную***

***одержимость, как это не помешало Ирвингу Рудольфу.***

***Кроме нас с братом,***

***все они оказались в тюрьме!***

***Ирвинг посвятил свою жизнь спасению детей,***

***которым была уготована участь преступников.***

***Этим он занялся в благодарность за то, что для***

***него сделал Клуб мальчиков, открывшийся в заброшенной***

***церкви в трущобном квартале Чикаго,***

***где он жил и разбойничал с шайкой малолетних***

***бандитов.***

***—В этот клуб пришли только мы с братом,— вспоминает Ирвинг.—Кроме нас двоих, вся шайка***

***к тому времени уже оказалась в тюрьме. И если***

***бы не отряд Линкольна Клуба мальчиков, мы были***

***бы там же.***

***Ирвингу никогда не забыть то хорошее, что***

***сделал для него этот мальчишеский клуб. Поэтому***

***он и занялся подростками из мрачных трущоб. Он***

***добился того, что на поддержку чикагского отделения***

***Клуба были собраны большие средства. Благодаря***

***Ирвингу к работе Клуба подключились***

***знатные люди Чикаго.***

***—Мне кажется, что моя работа лишь ничтожное***

***возмещение неоплатного долга перед Высшей***

***властью за сделанное для меня и моего брата,— говорит Ирвинг.—Зайдите в наш Клуб и***

***238***

***посмотрите, сколько добра делается в нем. Вы вместе***

***со мной порадуетесь за детей, которые получают то, чего***

***так не хватало мне самому когда-то.***

***Ныне тысячи мужчин и женщин, ведомые Великолепной***

***одержимостью, жертвуют время и деньги на***

***движение бойскаутов Америки. Их жертвенность пойдет и***

***на пользу вам, читатель, если...***

***ЕСЛИ...***

***Если ты честен, не лжешь и не обманываешь, точно и в***

***срок выполняешь порученное дело...***

***Если содержишь в чистоте тело и мысли, следуешь***

***хорошим привычкам, не выражаешься, ведешь честную***

***игру, держишься хорошей компании...***

***Если стоишь на защите правого, не поддаешься***

***дурному влиянию друзей и запугиванию врагов; если***

***поражение побуждает тебя добиваться победы; если не***

***боишься смотреть опасности в лицо...***

***Если настойчиво трудишься, используешь все свои***

***возможности; если не позволяешь себе бездумно портить***

***имущество; если ты бережлив, чтобы обеспечить свое***

***существование, но проявляешь великодушие в отношении***

***239***

***тех, кто оказался в нужде, и не жалеешь время на благое***

***дело; если ежедневно совершаешь добрые поступки, не***

***ожидая за них благодарности...***

***Если ты друг и брат любому человеку независимо от***

***его пола, возраста, расы, цвета кожи или веры...***

***Если ты осторожен и осмотрителен, не страдаешь***

***равнодушием и всегда готов прийти на помощь другому,***

***готов разделить общую ответственность дома и на работе...***

***Если ты вежлив со всеми, особенно со слабыми,***

***беспомощными и несчастными... Если не причиняешь***

***вреда живым существам и не убиваешь их без нужды, если***

***защищаешь братьев наших меньших... Если улыбаешься,***

***если выполняешь работу быстро и с подъемом, если***

***никогда не сторонишься ответственности и не ворчишь по***

***поводу трудностей...***

***Если ты лоялен ко всем, кто заслуживает такого***

***отношения, если предан своей семье, своему делу и своей***

***стране... Если ты законопослушен и подчиняешься тому,***

***что не противоречит морали... Если всегда стараешься***

***исполнить долг перед Господом и своей страной в помощи***

***другим людям, а также в том, чтобы быть физически***

***здоровым, морально стойким и душевно бодрствующим...***

***Если у тебя все так, значит ты живешь и действуешь в***

***соответствии с духом и буквой клятвы и закона Бойскаутов***

***Америки.***

***Каким был бы наш мир, если бы все люди жили по***

***этим правилам!***

***Величие Америки —в понимании американским***

***народом величия жизни. Символом этого понимания***

***может стать выражение:***

***Великое сердце Америки.***

***Путеводитель 15***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Чтобы обрести Великолепную одержимость,***

***делитесь всем своим, не ожидая благодарности, оплаты и***

***наград. Храните свои добрые дела в секрете.***

***2. Неважно, кто вы есть и кем вы были, вы можете***

***разбудить в себе страстное желание быть полезным другим***

***Вы можете обрести Великолепную одержимость.***

***3. Чем больше даешь, тем больше получаешь. Поэтому***

***будьте щедрыми в добром и желательном и***

***воздержанными в недобром и чуждом.***

***4. Вы можете обрести Великолепную одержимость,***

***участвуя в большом добром деле, как это сделала мать,***

***потерявшая единственного ребенка.***

***5. Характер —это краеугольный камень в***

***строительстве и поддержании успеха.***

***6. Есть нечто неизмеримо большее благополучной***

***жизни —это благородная жизнь.***

***7. Жгучее желание может привести к действиям,***

***которые станут стимулом великих достижений.***

***8. Великолепная одержимость требует мужества и***

***самоотверженности. В таком состоянии приходится порой***

***в одиночку, как доктору Раину, противостоять насмешкам***

***и невежеству.***

***9. Можно слышать, что деньги —это корень зла. В***

***Библии сказано: Любовь к деньгам есть корень зла.***

***10 Люди, подобные Эндрю Карнеги, Генри Форду,***

***Майклу Бенедуму, использовали власть денег для***

***организации благотворительных, образовательных и***

***культурных фондов Добро, творимое Великолепной***

***одержимостью этих людей, будет жить вечно!***

***11. Все стоящее в жизни стоит того, чтобы ради***

***этого потрудиться!***

***ВСЕ, ЧЕМ ДЕЛИШЬСЯ С ДРУГИМИ, МНОЖИТСЯ,***

***ЧТО ПРЯЧЕШЬ —УБЫВАЕТ***

***ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ***

***ГОТОВЬТЕСЬ***

***К УСПЕХАМ!***

***Глава шестнадцатая***

***КАК УВЕЛИЧИТЬ ЭНЕРГИЮ***

***Какова ваша энергия сегодня? Вы в состоянии сегодня***

***взяться за предстоящие дела? Вы с нетерпением***

***выскочили из-за стола после завтрака, чтобы***

***поскорее бежать на работу? И беретесь за нее с***

***энтузиазмом?***

***Или у вас все наоборот? Вам почему-то не хочется***

***думать о делах. Еще день не начался, а вы***

***уже чувствуете себя усталым, и неохотно идете***

***в свою контору. Если так, надо что-то предпринять.***

***Верной Вулф, тренер по легкой атлетике Высшей***

***школы в Фениксе, штат Аризона,—тот специалист,***

***который знает, что в таком случае надо***

***делать. Под его руководством несколько студентов***

***стали чемпионами страны в любительском спорте.***

***Тренируя чемпионов, Вулф дает им двойное предписание:***

***привести в надлежащее состояние одновременно***

***душу и тело.***

***—Если ты веришь, что сможешь сделать***

***это,—обычно говорит Верной Вулф своему подопечному,— скорее всего ты это сделаешь. Главное***

***в том, как настроишь себя.***

***245***

***У человека два вида энергии —физическая и***

***психологическая. Второй вид энергии значительно***

***важнее первого, поскольку подсознание обладает***

***способностью в случае необходимости придать человеку***

***невероятные силы и мощь. В вашей памяти,***

***конечно, есть случаи, когда в состоянии стресса***

***и эмоционального потрясения человек проявлял немыслимые***

***достижения и выносливость, каких никак***

***нельзя ожидать в обычном состоянии. Например,***

***перевернулся автомобиль, и хрупкая женщина***

***каким-то чудом смогла приподнять тяжелую машину,***

***чтобы высвободить из-под нее мужа. Или психологически***

***больной человек в припадке безумия может***

***выдернуть, сломать, согнуть, поднять, расколотить***

***такое, с чем ему никак не справиться в нормальном***

***состоянии.***

***Сэр Роджер Баннистер 6 мая 1954 г. первым***

***в мире пробежал милю\* менее чем за четыре минуты.***

***Чтобы осуществить эту заветную мечту человечества,***

***он долго тренировал свою психику и***

***мышцы. Несколько месяцев он приучал себя к мысли,***

***что рубеж, считавшийся просто недостижимым,***

***может быть преодолен. Когда спортивные специалисты***

***утверждали, что пройти эту дистанцию менее,***

***чем за четыре минуты невозможно, Баннистер***

***смотрел на них как на барьер, преодолев который,***

***он открывал путь себе и другим бегунам***

***к новым рекордам.***

***И он оказался прав. Роджер Баннистер открыл***

***путь. За четыре года с небольшим после его рекордного***

***забега он и другие бегуны повторяли это***

***достижение 46 раз! На соревнованиях в Дублине***

***6 августа 1958 г. сразу пять бегунов на милю***

***вышли за пределы четырех минут!***

***Секрет подготовки к рекордному забегу открыл***

***английскому бегуну руководитель лаборатории физи-***

***\* 1 милля = 1,609 км.***

***246***

***ческой подготовки Иллинойского университета д-р Томас***

***Керк Кьюретон. Он разработал революционную***

***теорию о физической энергии человека, которая,***

***по его словам, одинаково применима к атлетам***

***и обыкновенным людям. Она позволяет легкоатлетам***

***бегать быстрее, а простому человеку***

***жить дольше:***

***—Умея правильно тренировать свой организм,— говорит д-р Кьюретон,—можно в 50 лет чувствовать***

***себя двадцатилетним.***

***Вся система строится на двух правилах:***

***1. Тренировать нужно весь организм.***

***2. Тренировка должна проходить в пределах возможного,***

***и с каждой новой тренировкой эти***

***пределы должны отодвигаться все дальше.***

***—Умение побивать рекорды —это способность***

***сделать больше, чем тебе дано,—замечает Кьюретон.— Выкладываешься полностью, затем еще и***

***еще, отдыхая в перерывах между попытками.***

***Кьюретон познакомился с Роджером Баннисте-***

***ром во время обследования европейских спортсменов.***

***Он обратил внимание, что у этого спортсмена***

***на редкость хороши некоторые физические***

***данные. Например, у него масса сердца была на***

***25% больше нормы. По другим показателям он***

***ничем не отличался от среднего молодого человека.***

***Баннистер последовал совету Кьюретона, стал***

***усиленно тренировать весь организм. Чтобы укрепить***

***себя психологически, он занялся альпинизмом,***

***это помогло настроиться на преодоление препятствий.***

***Другим важным моментом подготовки исторического***

***рекорда было то, что свое движение к***

***главной цели спортсмен разбил на отдельные небольшие***

***этапы. Роджер понимал, что каждую четверть***

***дистанции человек пробегает по-разному.***

***247***

***Поэтому он стал обдумывать такую методику***

***тренировок, чтобы каждую четверть дистанции***

***пробегать не более чем за 58 сек. Четыре раза***

***по 58 —это 232 сек., или три минуты и 52 сек.***

***Бегал он на грани потери сознания. И каждый раз***

***этот момент потери сознания отодвигался. И вот когда***

***состоялся финальный забег, его результат был***

***3 минуты 59,6 секунды.***

***Д-р Кьюретон учил Роджера: ≪Чем больше нагрузка***

***на организм, тем он становится выносливее***

***≫. ≪Перегрузка≫ и ≪перетренированность≫ спортсмена,***

***по мнению Кьюретона, это просто выдумки.***

***Но при этом доктор считал, что отдых также***

***необходим, как упражнения и нагрузки. Организм***

***нуждается в восстановлении сил, и даже в большой***

***степени. Сила, жизнеспособность и энергия***

***наращиваются только за счет этого. На отдыхе, в***

***расслабленном, состоянии происходит перезарядка***

***организма и психики. Если этого не делать, организму***

***будет нанесен огромный ущерб, который***

***может привести даже к смерти.***

***Время подзарядить***

***ваш аккумулятор?***

***Стать богатым человеком и оказаться в могиле***

***—ничего хорошего в этом нет. Кому светит***

***перспектива быть знаменитым ученым, врачом,***

***крупным деятелем или бизнесменом и раньше времени***

***улечься под надгробным камнем, пусть даже***

***самым изысканным! Своим любимым надо нести***

***радость, а не горе. Зачем бессмысленно уродовать***

***и без того разряженный аккумулятор, чтобы***

***угодить в сумасшедший дом или улечься на глубине***

***в полтора метра под одеялом из чудной зеленой***

***травы?***

***Маленький ребенок не понимает, когда он устает***

***сверх меры, но своим поведением дает это***

***248***

***ясно понять. Взрослый человек может понять, что***

***переутомился, но часто в этом не признается, даже***

***самому себе. В результате возникают сексуальные,***

***семейные затруднения, проблемы с учебой и***

***работой, которые кажутся невыносимыми и неразрешимыми.***

***Порой они толкают человека на поступки***

***во вред себе и другим.***

***При слабой энергетике организма его здоровье***

***и все положительные свойства получают отрицательный***

***заряд. Когда энергия человека на нуле, он***

***недвижим.***

***Что в таком случае нужно делать?***

***Подзарядиться!***

***Как?***

***Расслабиться, развлечься, отдыхать и больше спать!***

***Как узнать, что аккумулятор***

***требует подзарядки***

***Ниже \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_приводится перечень признаков, позволяющий***

***определить, насколько вы полны энергией. С***

***помощью перечня можно проверить свое состояние***

***В любой момент. Если вы человек поддающийся***

***самоконтролю, вам лучше ≪подзарядиться≫, если***

***вдруг вы замечаете, что:***

***—испытываете сонливость и чувство усталости;***

***—допускаете бестактность, черствость, подозрительность;***

***—ссоритесь, грубите, ругаетесь;***

***—раздражаетесь, язвите, ехидничаете;***

***—нервничаете, возбуждаетесь, впадаете в истерику;***

***—наскакиваете на других, пугаетесь, ревнуете;***

***—суетитесь, становитесь невнимательны, излишне***

***самолюбивы;***

***—чрезмерно взвинчены, угнетены, подавлены.***

***249***

***ППУ требует хорошего запаса***

***энергии и наоборот!***

***Положительные, хорошие чувства, эмоции, мысли***

***и поступки человека в момент усталости становятся***

***отрицательными и недобрыми. После отдыха***

***самочувствие человека улучшается, а все мысли***

***и поступки обретают положительное направление.***

***Усталость часто выявляет все отрицательные качества***

***человека. Когда ваш аккумулятор заряжен, а энергия***

***и активность —на максимуме, вы в лучшей***

***форме. Именно в таком состоянии вы мыслите и***

***действуете с ППУ!***

***Когда ваши чувства и действия показывают, что***

***положительные свойства натуры заменяются отрицательными,***

***значит время подзарядиться!***

***Чтобы содержать себя в хорошей форме, нужно***

***тренировать тело и психику. Но это еще не все.***

***И тело, и душа должны получать надлежащее питание.***

***Для поддержания душевных сил и энергии***

***важны витамины, какими являются поучительные и***

***священные книги.***

***Витамины нужны не только***

***организму, но и душе!***

***Замечено, что африканские туземцы, живущие***

***на морском побережье, сильно отличаются от своих***

***соплеменников из глубинных районов. Они***

***сильнее, деятельнее, жизнерадостней. Причина кроется***

***в продуктах питания. Жители удаленных от***

***моря районов испытывают недостаток протеина, который***

***получают с рыбой их соплеменники на побережье.***

***Или другой пример: некоторые обитатели***

***панамского города Истмус отличались замедленной***

***физической и умственной активностью. Специальное***

***исследование американских специалистов показало,***

***что в растительных и животных продук-***

***250***

***тах этой местности не хватало витамина В. Как***

***только в их рацион добавили этот витамин, картина***

***их поведения сразу же изменилась.***

***Если вам покажется, что в вашей диете не***

***хватает каких-то витаминов и элементов, вы можете***

***обратиться к кулинарным книгам или специальным***

***пособиям по гигиене питания. Если настораживающие***

***симптомы не исчезнут, обратитесь к***

***врачу.***

***Подобно организму, подсознание человека также***

***нуждается в особых витаминах, и оно потребляет***

***их без нашего ведома. Причем, в отличие от***

***физического питания, наше подсознание потребляет***

***и переваривает огромное количество нужной для***

***него пищи. Оно никогда не бывает переполнено,***

***как бывает переполнен желудок. Сколько бы вы***

***в него не вложили, всегда можно добавить еще***

***Я еще!***

***Где можно раздобыть витамины для души?***

***В книгах, которые рекомендуются в последней***

***главе.***

***Наше подсознание, душа очень напоминают ак-***

***кумулятор. Отсюда мы можем получить огромный***

***заряд психологической энергии, которая потом преобразуется***

***в физическую активность. Этот могучий***

***Потенциал можно растерять, если произойдет короткое***

***замыкание из-за негативных эмоций. Но***

***если эта энергия использована разумно, то она***

***Многократно возрастет, как это происходит, если***

***приходит в движение мощный генератор.***

***Известный книгоиздатель Уильям Ленджел прекрасно***

***описал это явление в журнальной статье,***

***где говорится о пустой трате человеческой энергии***

***бесполезных хлопотах, неприязни, страхе, подо-***

***зрительности, злобе и ненависти. Он рисует ра-***

***электростанции:***

***"...открытый зев печей, внутри бушует пламя,***

***шипит вода, перегретый пар ревет в турбинах,***

***251***

***вращающих огромные генераторы; медный токосъемник***

***блестит, словно золотой, вращается с такой***

***скоростью, что чудится неподвижным, зеленые и синие***

***искры мечутся возле щеток, толстые кабели***

***тянутся к распределительным щитам и от них —к***

***потребителям электроэнергии для тысячи разных полезных***

***дел.***

***А вот иная картина. Та же электростанция, те***

***же котлы, турбины и генераторы. Единственная***

***разница —на распределительных щитах темно, а***

***кабели вместо щитов тянутся к бочкам с водой:***

***идет проверка работы агрегатов. Вся электроэнергия***

***вырабатывается, по существу, впустую. Станция работает,***

***но лифты стоят, ни одна машина не крутится,***

***ни одна лампочка не горит. Так бывает и***

***у человека. В результате аварии потребляется такое***

***же количество энергии, сколько идет на полезное***

***дело≫.***

***Нечто подобное делал Томми Болт, чемпион по***

***гольфу. Если мяч срезался или летел не в ту сторону,***

***Болт искал выход своей энергии. В приступе***

***ярости бывало он ломал клюшки о ближайшее***

***дерево. И вот, в 1958 г. он прочел молитву***

***Св. Франциска Ассизского\*. После этого Болт резко***

***изменился и стал свою энергию направлять исключительно***

***на полезные дела. Он всегда носил***

***при себе карточку с выдержкой из молитвы святого:***

***≪Господи, даруй мне смирение принимать вещи,***

***изменить которые нельзя, смелость менять то, что***

***мне по силам, и мудрость отличить первое от второго!***

***≫.***

***Человек —единственное живое существо, способное***

***сознательно управлять своими эмоциями и***

***\* Ф р а н ц и с к А с с и з с к и й (наст. имя Джованни Бернардоне,***

***1181-1226)—итальянский бродячий проповедник ≪святой бедности≫,***

***основатель монашеского ордена францисканцев, пользующийся большим***

***моральным авторитетом у католиков.***

***252***

***сопротивляться внешнему воздействию на свои чувства.***

***И чем он культурнее и цивилизованнее, тем***

***проще и легче он это делает. Например, страх***

***в некоторых случаях играет положительную роль.***

***Не будь у детей боязни воды, они все тонули бы.***

***вместе с тем, кто решится отрицать, что эта и***

***Подобные ей эмоции вынуждают человека напрасно***

***расходовать умственную и психологическую***

***энергию. Значит, нужно уметь переключать поток***

***энергии в нужном направлении. Это делается путем***

***концентрации воли на том, что нужно делать,***

***и отключением, внимания от всего ненужного.***

***Эмоции человека целиком подчинены его***

***действиям. Поэтому, приступайте к действиям! Меняйте***

***негативные чувства на положительные. Например,***

***если испытываете страх, но хотите его***

***побороть, ведите себя смело!***

***Если хотите быть энергичным, действуйте энергично.***

***Только смотрите, чтобы ваша энергия шла***

***на доброе и полезное дело.***

***Прекрасный пример дает австралийка Дон***

***Фрейзер. Она родилась, как говорят, не на той***

***Обороне дороги, на бедной окраине Сиднея и была***

***слабым, болезненным ребенком. Но у нее была***

***большая мечта стать чемпионкой по плаванию, и***

***она стала в конце концов самой быстрой пловчихой***

***на планете. Успех сопутствовал ей, но она***

***продолжала оставаться недовольной собой.***

***Возвращаясь домой с соревнований в Кардиффе,***

***Дон читала в самолете книгу. Это была моя книга***

***≪Думай и богатей≫.***

***—Меня сильно воодушевила формула достижения***

***успеха Наполеона Хилла,—рассказывает Фрей-***

***зер. —Я стала размышлять о нашем проигрыше***

***Английским девушкам в смешанной эстафете,***

***где этап вольным стилем я проплыла за 60,6 сек.***

***Это было на шесть десятых лучше моего мирового***

***253***

***рекорда, но все равно этого не хватило, чтобы***

***ликвидировать 10-метровое отставание. Я спрашивала***

***себя, неужели больше ничего нельзя было сделать?***

***После этого Дон всерьез задумалась над тем,***

***что было ее давнишней мечтой,—стать первой***

***женщиной, которая пройдет стометровку менее чем***

***за 60 сек.***

***Это она называла ≪заколдованной минутой≫.***

***—Вот если бы на последнем этапе я справилась***

***с заколдованной минутой, то мы бы выиграли,— подумала я.—С того момента мысль справиться***

***с этой проклятой минутой меня уже не оставляла.***

***Можно назвать это Великолепной одержимостью,***

***если хотите. Это стало моей главной целью,***

***я составила план ее достижения. По совету***

***Наполеона Хилла я решилась ≪сделать лишний***

***шаг≫, как в физическом плане, так и в психологическом.***

***Помимо обычных тренировок, Дон стала тренироваться***

***психологически. Хотя справиться с ≪заколдованной***

***минутой≫ ей еще только предстояло, она***

***побивала рекорд за рекордом.***

***После ее высказываний на мою книгу обратили***

***внимание спортивные тренеры. Как писали***

***тогда в австралийских газетах, ≪лучшие тренеры***

***в своих поисках методик, позволяющих найти физические***

***резервы сверх того, что давали научно***

***обоснованные планы тренировок, отыскали в теории***

***американского эксперта немало поучительного.***

***В своей работе они стали применять метод психологического***

***подхода, разработанный Наполеоном***

***Хиллом, к проблемам чисто физического свойства.***

***Чтобы правильно использовать открытый закон,***

***некоторые пошли на курсы ≫Науки достижения успеха***

***≫.***

***Может быть, время подзарядить свой аккумулятор?***

***Вы еще не начали применять на практике***

***254***

***законы этой книги? Вы готовы биться за звание***

***чемпиона? Если да, то вам, читатель, нужно научиться***

***сохранять здоровье и продлевать свою***

***жизнь. Это тема следующей главы.***

***Путеводитель 16***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Каков запас вашей энергии на данный момент?***

***2. Откуда вы главным образом черпаете свои***

***физические и душевные силы?***

***3. Как вы можете применить к себе методы***

***Томаса Кьюретона, с помощью которых он***

***наращивал физический потенциал бегуна***

***Роджера Баннистера?***

***4. Вы не пробовали выжать из себя все, что***

***только возможно, передохнуть, и выложиться***

***снова?***

***5. Не пора ли вам подзарядить свой аккумулятор?***

***6. Как вы избегаете переутомления и восстанавливаете***

***силы?***

***7. Ваше питание сбалансировано правильно?***

***8. Вы получаете ежедневную порцию витаминов***

***из поучительных книг?***

***9. Ваша энергия используется в нужном направлении?***

***Или ваш аккумулятор замыкается накоротко***

***и энергия летит впустую?***

***10. ≪В результате аварии потребляется такое же***

***количество энергии, сколько идет на полезное***

***дело≫.***

***255***

***11. ≪Господи, даруй мне смирение принимать***

***вещи, изменить которые нельзя, смелость***

***менять то, что мне по силам, и мудрость***

***отличить первое от второго!≫***

***12. Когда страх оправдан? А когда он не оправдан?***

***13. Чтобы быть энергичным, действуйте энергично!***

***КОНЦЕНТРИРУЙТЕ ВОЛЮ НА ТОМ,***

***ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ,***

***И ОТКЛЮЧАЙТЕ ОТ ВСЕГО НЕНУЖНОГО***

***Глава семнадцатая***

***КРЕПКОЕ ЗДОРОВЬЕ И ДОЛГОЛЕТИЕ***

***Положительная психологическая установка играет***

***важную роль в поддержании здоровья, бодрости и***

***в повышении уровня энергии в повседневной жизни***

***и работе. Поговорка ≪Слава богу, день ото***

***дня дела все лучше у меня!≫, повторяемая по утрам,***

***после пробуждения, и вечером на сон грядущий— Это не пустословие. Постоянно повторяя эти слова,***

***вы формируете с помощью ППУ свой настрой на***

***целый день. Тем самым вы притягиваете к себе***

***все доброе, что есть в жизни. Тем самым вы***

***Обретаете силы для достижения успеха, чего и желают***

***вам от всей души авторы этой книги.***

***Как помогает ППУ***

***ППУ укрепляет здоровье, улучшает настроение***

***и продлевает жизнь. ОПУ подрывает здоровье,***

***портит настроение и укорачивает жизнь. И все***

***зависит от того, какой стороной талисмана вы***

***пользуетесь. Положительная психологическая установка***

***сослужила свою службу в спасении не одной***

***жизни, потому что рядом находился некто со***

***своей положительной психологической установкой.***

***Вот вам пример:***

***257***

***Младенцу было только два дня от роду, когда***

***врач вынес приговор:***

***—Мальчик на этом свете не жилец.***

***—Ребенок будет жить! —возразил ему отец***

***мальчика. У него была положительная психологическая***

***установка —он верил, что его молитва совершит***

***чудо. Он молился. Но еще он верил в***

***себя. Он не опустил руки! Он нашел для ребенка***

***детского врача, имеющего свою положительнаю***

***психологическую установку, который из своего***

***опыта знал, что Природа может компенсировать***

***всякий физический недуг. И ребенок остался жив!***

***МНЕ ЭТОГО НЕ ПЕРЕЖИТЬ!***

***ПОЧТИ ОДНОВРЕМЕННАЯ СМЕРТЬ СУПРУГОВ***

***Под таким заглавием газета ≪Чикаго дейли ньюс≫***

***поведала следующую историю. Шестидесятидвухлетний***

***инженер-строитель пришел с работы домой и***

***прилег с жалобой на боль в груди и одышку.***

***Его жена, она была моложе мужа на десять лет,***

***сильно встревожилась, стала растирать ему руки,***

***чтобы улучшить кровообращение. Но муж скончался.***

***—Я не могу далее жить, не могу,—твердила***

***овдовевшая женщина своей матери, которая была с***

***ней. И в тот же день она умерла.***

***Оживший ребенок и скончавшаяся вдова демонстрируют***

***могучие силы влияния положительной и***

***отрицательной психологической установок. Если мы***

***хорошо понимаем, что с помощью положительной***

***или отрицательной установки, мы привлекаем добро***

***или зло, то разве не стоит всегда задавать***

***себе положительную установку?***

***Если вы еще не сделали этого, то сейчас самое***

***время принять положительную форму мышления.***

***Это подготовит вас ко всяким неожиданностям.***

***Всегда думайте о том, ради чего стоит жить. За-***

***258***

***помните: имея перед собой жизненную цель, ваше***

***подсознание мотивирует ум и волю держаться на***

***плаву в трудную минуту. Вот вам еще одна поучительная***

***история. Ее герой —Рафаэл Коррера.***

***Роковой вечер***

***Ему было всего двенадцать лет. Семья мальчика***

***была не из богатых, но пользовалась большим***

***уважением в пуэрториканском городе Сан-Хуане.***

***Именно поэтому шесть врачей и молодой студент-***

***практикант до позднего вечера боролись за жизнь***

***Рафаэла в операционной местной больницы. Они***

***бились над мальчиком двенадцать часов и еле***

***держались на ногах. Как ни старались, но не***

***могли заставить сердце мальчика биться, Пульс не***

***прощупывался.***

***Старший хирург взял скальпель и надрезал кровеносный***

***сосуд на запястье больного. Сделал это***

***безо всякой анестезии, потому что тело мальчика***

***было безжизненным и никакой боли он уже не***

***чувствовал. Из надреза потекла желтая жидкость.***

***Врачи полагали, что мальчик ничего не слышит,***

***и говорили о нем как о мертвом. Один сказал:***

***—Никакое чудо его уже не спасет.***

***Старший хирург снял халат и приготовился выйти***

***из операционной. Практикант спросил:***

***—Можно я поработаю над телом?***

***—Можете,—ответил врач и вышел из комнаты.***

***Древний мудрец сказал: ≪Мы становимся мудрее,***

***когда обращаем свой взор не на форму, а***

***на содержание, ибо видимое —преходяще, невидимое***

***—неизменно≫.***

***Врачи видели только физическое тело, но Рафаэл***

***имел и душу, и тело. А что происходило***

***с его невидимой душой?***

***Находясь между жизнью и смертью, он не мог***

***шевельнуться. Но положительная психологическая ус-***

***259***

***тановка, обретенная им в результате чтения поучительных***

***книг, позволила его душе обратиться к***

***Высшим силам. Он почувствовал, что Господь не***

***оставил его. Он здесь. Рафаэл обратился к Господу***

***по-дружески, как обычный человек заговаривает***

***с другим человеком:***

***—Ты знаешь меня. Ты во мне. Ты моя кровь,***

***моя жизнь, все, что я есть. Дух един, закон един***

***и сущность едина, и я в этом единстве. Если я***

***умру, ничто не изменится для меня. Я просто приму***

***другую форму. Но мне всего двенадцать лет. Мой***

***Боже, я не боюсь смерти, но мне хочется жить!***

***Если будет Твоя воля и милость даровать мне***

***жизнь, я стану лучше и буду помогать другим.***

***Подойдя к телу, практикант' увидел, как дрогнули***

***у него веки, и покатилась по лицу слезинка.***

***—Доктор! Доктор! Мне кажется, больной жив!***

***Рафаэлу Коррере потребовалось более года,***

***чтобы твердо стать на ноги. Но он остался жив!***

***Через несколько лет после этого события Рафаэл***

***прилетел из Сан-Хуана в Чикаго, чтобы договориться***

***с авторами этой книги о проведении в***

***Сан-Хуане трех вечерних семинаров по практике***

***ППУ. Тогда он и рассказал нам об этом роковом***

***событии своей жизни.***

***Услышав его историю и увидев, с каким жаром***

***он выполняет свое обещание помогать другим,***

***мы, конечно, не могли ему отказать и полетели***

***в Сан-Хуан проводить семинары. Там он познакомил***

***нас с хирургом, который провел с ним***

***всю ночь в операционной, и врач подтвердил рассказ***

***своего пациента. Во время того памятного разговора***

***мы спросили Рафаэла, какая книга помогла***

***ему обрести дух и обратиться прямо к Всевышнему.***

***—Таких книг я перечитал много,—ответил Рафаэл,— а мысли, родившиеся у меня в тот вечер,***

***260***

***я думаю, были почерпнуты из книги Мэри Эдди \****

***≪Наука и здоровье. Ключ к Священному писанию≫.***

***Как видим, поучительные книги играют чрезвычайно***

***важную роль, когда человеку требуется изменить***

***свою жизнь. И в этом смысле ни одна***

***книга не сравнится с Библией. Ей, как ни одной***

***другой книге, обязаны своими переменами в жизни***

***множество людей. Многие и многие благодаря***

***Библии улучшили свое физическое и духовное состояние,***

***укрепили мораль. Чтение этой книги углубляет***

***понимание заветов и истин, священных для***

***человека, сближает его с церковью. Все это происходит***

***благодаря положительной мотивации Священного***

***писания на добрые дела.***

***Перед вами книга из этого ряда. Она может***

***служить катализатором душевной реакции, может***

***повести вас по пути к добрым, полезным делам***

***и богатству.***

***Книга —катализатор***

***Катализатор —это вещество, ускоряющее протекание***

***химической реакции. Вещества, замедляющие***

***реакцию, называются ингибиторы.***

***Мы очень рекомендуем вам поучительное чтение,***

***катализатор, который ускорит процесс продвижения***

***по пути к добрым и полезным делам,***

***по пути к жизненному успеху; оно обеспечит вам***

***и вашим близким стабильность, безопасность, укрепит***

***ваше здоровье. Это действительно так, и заблуждаться***

***здесь не надо. Здоровье —ваше главное***

***достояние. Если бы вы знали, сколько в мире***

***людей готовы отдать все свое богатство ради доброго***

***здоровья!***

***\* М э р и Б э й к е р Эдди (1821—910) —религиозная деятельница***

***США, организатор движения Христианская наука. Движение***

***охватывает ныне около трех тысяч церковных приходов, применяющих***

***≪метод лечения Христа≫ —духовное воздействие.***

***261***

***≪Свое здоровье я не променял бы***

***ни на какие деньги!≫***

***Рассказывают про одного амбициозного восемнадцатилетнего***

***клерка из Кливленда, поставившего***

***себе целью стать самым богатым человеком в***

***мире. В пятьдесят семь лет по настоянию врачей***

***он был вынужден оставить работу. Он, подобно***

***многим американским бизнесменам, получил свой***

***набор —язву желудка и нервное расстройство. А***

***кроме того, его не долюбливали. Многие при***

***этом, по-видимому, приговаривали:***

***—Я не променял бы свое здоровье на его***

***деньги.***

***Можно ли за деньги купить***

***здоровье, долгую жизнь***

***и уважение окружающих?***

***Когда Джон Рокфеллер\* оставил работу, он наметил***

***себе цель —укрепить здоровье и свой дух,***

***прожить еще много лет и завоевать уважение***

***современников. Можно ли это все купить за***

***деньги? Можно! И вот что сделал Рокфеллер.***

***•Каждое воскресенье он стал ходить в церковь***

***и записывать все, что должен был***

***соблюдать ежедневно.***

***•Спал восемь часов ночью и немного дремал***

***днем. В остальное время избегал тяжелых на-***

***регрузок.***

***•Ежедневно принимал душ или ванну. Всегда***

***был чист и опрятен.***

***•Переехал жить во Флориду, где климат благоприятен***

***для здоровья.***

***•Джон Д э в и с о н Р о к ф е л л е р (1839-1937) —промышленник***

***и нефтяной магнат, основатель треста ≪Стандарт ойл≫***

***и ряда филантропических фондов и организаций, на которые***

***передал более 500 миллионов долларов.***

***262***

***•Вел размеренный здоровый образ жизни.***

***Поскольку свежего воздуха и солнца Джон***

***получал достаточно во время своего любимого***

***занятия —игры в гольф, он много и с***

***удовольствием занимался домашними делами***

***и читал.***

***•Ел медленно, не торопясь, тщательно прожевывал***

***пищу. Его слюна обильно смешивалась***

***с пережеванной пищей и напитками,***

***что способствует хорошему пищеварению.***

***При этом пища приобретает температуру организма,***

***поэтому во время проглатывания не***

***обжигает и не переохлаждает слизистую***

***оболочку пищевода.***

***•Принимал традиционные витамины и витамины***

***для души. Благодарил Бога за любую***

***пищу. У Джона вошло в привычку: во время***

***обеда секретарь, гость или кто-то из семьи***

***читал вслух Библию, говорил проповедь,***

***декламировал поучительные стихи или нечто***

***соответствующее из прессы или книг.***

***•При нем неотлучно находился врач, в обязанности***

***которого входило наблюдение за здоровьем***

***и настроением пациента. Врач выполнял***

***это с помощью внушения пациенту установки***

***на счастье и удовлетворение. Рокфеллер***

***прожил до девяноста семи лет.***

***•Он не хотел, чтобы испытываемая к нему***

***неприязнь перешла на его преемников. Поэтому***

***он стал тактично делиться своим достоянием***

***с нуждающимися.***

***•Поначалу это было чисто эгоистичное желание***

***завоевать себе добрую репутацию. Но тут***

***произошло неожиданное! Проявляя великодушие,***

***он стал щедрым. Занимаясь благотворительностью,***

***он приносил радость и здоровье***

***многим и завоевал их сердца.***

***263***

***•Созданные им благотворительные фонды будут***

***работать на благо грядущих поколений.***

***Его жизнь и деньги стали орудием добра.***

***Благодаря Джону Рокфеллеру в нашем мире***

***стало лучше жить!***

***Вам не требуется наживать состояние, чтобы с***

***помощью ППУ ≪привлечь≫ настоящее богатство.***

***Кроме ППУ для этого нужны еще кое-какие компоненты,***

***и один из них —здоровый образ жизни.***

***Не забывайте следить за своим здоровьем!***

***Беспутство —это пороки,***

***болезни и смерть!***

***Что вам известно о гигиене? Это слово обозначает***

***≪систему правил и норм по сохранению***

***здоровья≫. Социальная гигиена обычно рассматривается***

***как борьба с венерическими заболеваниями.***

***Бездумное отношение к правилам личной и социальной***

***гигиены ведет к порокам, болезням и смерти.***

***Благодаря ППУ семья, школа, церковь, медицина,***

***государственные и общественные организации сейчас***

***много делают, чтобы ликвидировать невежество***

***в сфере личной и социальной гигиены. Помимо***

***лечения большое внимание уделяется профилактическим***

***мерам. В случае борьбы с алкоголизмом,***

***профилактика заболевания дает лучшие результаты,***

***чем лечение. Алкоголизм входит в четверку***

***самых распространенных в стране заболеваний,***

***следуя за психическими и нервными расстройствами,***

***причем вносит основной вклад в распространение***

***эти двух видов заболеваний. Экономика***

***теряет на алкоголизме многие миллиарды***

***долларов. Но материальный ущерб несопоставим с***

***физическими и моральными потерями от алкоголизма.***

***У алкоголика наличествует психологическое заболевание,***

***которое находится в скрытом состоянии***

***264***

***до первой рюмки. Стоит сделать глоток алкоголя,***

***тяга к нему становится непреодолимой, и человек***

***напивается сверх всякой меры. Когда он пытается***

***сопротивляться пагубной тяге, ничего из этого не***

***получается, и у него складывается впечатление, что***

***это неизлечимо.***

***Что происходит с пьяницами***

***Согласно точным медицинским исследованиям,***

***алкоголь оказывает прямое воздействие на деятельность***

***головного мозга. Он нарушает обмен веществ***

***в нервных клетках, сбивает ритмику их деятельности,***

***снижает чувствительность и сознание***

***человека.***

***Организм человека жив, пока работает его***

***подсознание. Оно может долго функционировать***

***при беспамятстве. А здравомыслие —это такое состояние***

***психики, когда функции подсознания и разума***

***человека сбалансированы. Пока они работают***

***параллельно, каждое играет свою роль и исполняет***

***сдерживающую функцию. Когда человек***

***Стремится к действиям, полезным ему, но недопустимым***

***для других, его решения и поступки должны***

***контролироваться как подсознанием, так и холодным***

***рассудком во взаимодействии.***

***Когда человек находится в здравом уме и твердой***

***памяти, его подсознание контролируется интеллектом***

***и рассудком. Если этот контроль ослабевает,***

***механизм начинает давать сбои, поступки***

***становятся алогичными. В таком состоянии поведение***

***человека может изменяться —от простой глу-***

***пости до полного безумия, что и свойственно при***

***опьянении.***

***Алкоголизм —воистину страшная болезнь. Позволить***

***алкоголю занять существенное место в жиз-***

***ни —значит обречь себя на физические, моральные***

***и психологические страдания, превратить свое су-***

***265***

***ществование в сущий ад. Завладев однажды человеком,***

***алкоголизм не выпускает его из своих лап.***

***Но средство от него есть!***

***Средство такое есть!***

***Спросите какое? Бросить пить! Скажете, что***

***для алкоголика это легче сказать, чем сделать. Но***

***дело в том, что это можно сделать. Алкоголик***

***может бросить пить!***

***Задав себе положительную психологическую установку,***

***человек будет продолжать добиваться своего,***

***несмотря на первые неудачи и вопреки мнению***

***других. А любой успех придаст ему новых***

***сил и уверенности. Когда ребенок делает первые***

***шаги, его не укоряют за падение. Ребенку доверяют***

***и верят в успех в ответ на его настойчивые усилия.***

***Алкоголик может получить помощь и поддержку***

***и от благоприятного окружения, и от церкви, и***

***от специальных обществ, как Анонимные алкоголики\*;***

***помогает медикаментозное и психотерапевтическое***

***лечение, включающее гипноз, наконец существуют***

***специальные клиники и специальная литература.***

***Но каждый человек прежде всего должен побороть***

***сам себя. При этом, конечно, ему нужна***

***помощь со стороны, пока он не соберется с силами***

***продолжить начатое. Или, если хотите, пока***

***•Анонимные а л к о г о л и к и (АА) —международная общественная***

***организация, созданная в США в 1935 г. с целью объединения***

***желающих излечиться от алкоголизма. Членство в ней основывается***

***на признании ≪двенадцати шагов≫, направленных на реабилитацию***

***больных и сводящихся к следующим положениям: ≪Мы признаем***

***свое бессилие и знаем, что сами не сможем излечиться. Мы***

***обсуждаем свое положение с другими. Мы стараемся загладить***

***свою вину перед людьми, которым мы причинили зло. Мы***

***обращаемся с молитвой о помощи к Высшей Силе, как каждый***

***из нас ее понимает. Мы стараемся помогать другим алкоголикам,***

***не щадя сил и не думая о вознаграждении≫. АА насчитывает***

***около двух миллионов членов и имеет филиалы в 115 странах***

***мира.***

***266***

***положительная психологическая установка не минует***

***критической черты, за которой она уже не превратиться***

***снова в отрицательную. ППУ и в борьбе***

***с алкоголизмом может делать чудеса.***

***Беззаботность в отношении здоровья подрывает***

***ЦПУ человека: всякий недуг или боль доставляют***

***ему излишние переживания, что меняет его установку***

***с положительной на отрицательную. Когда***

***симптомы недуга настораживают, тогда нужно***

***действовать решительно: иначе все может обернуться***

***большой бедой. Не играйте своим здоровьем.***

***Действуйте и еще раз действуйте!***

***В вопросах здоровья***

***догадкам не место!***

***Он был молодым, подвижным человеком и преуспевающим***

***торговцем автомашинами. Казалось, впереди***

***у него широкая дорога, но чувствовал себя он***

***ужасно! Более того, он собрался умирать! Даже***

***побеспокоился о месте на кладбище для себя, распорядился***

***насчет похорон. Привел в порядок все***

***Свои дела. Но в действительности все произошло***

***иначе.***

***Временами у него появлялась одышка и перебои***

***в сердце, а горло перехватывал спазм. Время от***

***времени он обращался к своему семейному докто-***

***ру, который был очень хорошим врачом. Тот посоветовал***

***ему как следует отдыхать, легче относиться***

***к жизни, оставить рискованную и азартную***

***работу, которую так любил. Торговец автомобилями***

***засел дома, отдохнул телом, но страхи его не ос-***

***тавляли, и душевного покоя не было. Снова и сно-***

***ва к нему возвращалась одышка, сердцебиение и***

***спазмы в горле. Дело происходило летом, и доктор***

***посоветовал отправиться на курорт в Колорадо.***

***Но здоровый климат и прекрасный горный пейзаж***

***не улучшили состояния, страх его не оставлял.***

***267***

***Одышка, сердцебиение и спазмы не проходили.***

***Через неделю он вернулся домой.***

***—Здесь нечего гадать! —убеждали мы этого***

***молодого человека (и то же адресуем вам, наш***

***читатель).—Ложись в такую клинику, как клиника***

***братьев Майо\* в Рочестере, штат Минессота,***

***ты ничего не теряешь, а это может стать твоим***

***спасением! Сделай это сейчас же!***

***К нам прислушались, и его тут же отправили***

***в Рочестер, хотя он боялся, что по дороге умрет.***

***А там все прояснилось. Врач сказал ему:***

***—Ваша беда в том, что вы вдыхаете слишком***

***много кислорода.***

***—Не может быть!***

***—Попрыгайте с минуту на месте,—попросил***

***врач.***

***Попрыгал наш герой, и тут же начал задыхаться,***

***поднялось сердцебиение, горло перехватил спазм.***

***—В такой момент подышите в целлофановый***

***пакет или задержите, насколько сможете, дыхание,— сказал врач и протянул пациенту мешочек.***

***Пациент выполнил указания, и тут одышка прошла,***

***сердце вошло в норму, спазм отпустил.***

***Наш герой вышел из клиники счастливым человеком.***

***Теперь как только появлялся старый симптом,***

***он задерживал ненадолго дыхание, и организм***

***снова приходил в норму. Через несколько***

***месяцев все его страхи и симптомы прошли. Все***

***это происходило лет пятнадцать назад. С тех пор***

***он ни разу не обращался к врачу.***

***Конечно, не все лечится так просто. Иногда для***

***поиска лекарств для исцеления нужно затратить много***

***сил. Но этот поиск стоит вести с положительной***

***психологической установкой и любой ценой.***

***\* М а й о —знаменитая в США династия врачей-хирургов, основавших***

***в 1889 г. больницу Св. Марии, куда привлекли лучшие***

***медицинские силы со всего мира. С 1915 г.—Фонд медицинского***

***образования и исследований Майо.***

***268***

***Ваши усилия окупятся с лихвой. Именно так случилось***

***с другим торговцем-предпринимателем, и вот***

***как это было.***

***Лекарство есть,***

***его только надо найти!***

***Предприниматель снял гостиницу в одном маленьком***

***городке и, входя в свой номер, упал и***

***сломал ногу. Его отвезли в ближайшую больницу,***

***где наложили гипс. Через несколько дней ему***

***разрешили передвигаться, и он вернулся домой.***

***Несколько недель он пролежал в постели под***

***наблюдением своего семейного доктора. Чувствовал***

***он себя неплохо, но кость не срасталась. Проходит***

***месяц, другой, и вот врач ему говорит, что***

***дело плохо, он останется хромым. Наш герой впал***

***В отчаяние: его работа требовала крепких ног. Эту***

***ситуацию он обсуждал с нами, и мы сказали ему:***

***—Не верь этому! На все есть лекарство, его***

***нужно только найти. Нечего тебе гадать. Сделай***

***это сейчас же! —И мы рассказали ему предыдущую***

***историю, которую только что рассказали вам.***

***0н тут же решил отправиться в клинику братьев***

***Майо.***

***И он вышел оттуда счастливым человеком.***

***Там ему сказали:***

***—У вас дефицит кальция. Мы вас можем нагрузить***

***этим элементом, но он будет снова выываться.***

***Лучше выпивайте в день по литру молока.***

***Так он и сделал. Очень скоро нога зажила,***

***как будто ничего не было.***

***Положительная психологическая установка в отошении***

***здоровья предполагает учитывать возможность***

***всяких случайностей. Девиз ППУ —≪Соблюдай***

***осторожность!≫. Он призывает нас быть внимательными***

***и беречься, дабы сохранить свое здоровье***

***и состояние.***

***269***

***Не надо спешить на свои похороны***

***Газетный заголовок: ≪Спешили на похороны — в результате шесть покойников от столкновения на***

***скорости 105 миль в час≫. В заметке говорится:***

***≪В следующее воскресенье ожидаются похороны***

***шести родственников. Они ехали на автомобиле***

***на большой скорости, чтобы не опоздать на похороны***

***≫.***

***Если хотите жить подольше и быть во всех***

***отношениях здоровым, ездите медленнее. Передвигаясь***

***пешком, будьте осторожны и соблюдайте правила***

***перехода улицы. А когда едете в чужом автомобиле,***

***помните что вы находитесь во власти***

***физического и психического здоровья водителя и технического***

***состояния машины. Имейте мужество отказаться***

***ехать с пьяным водителем или садиться в***

***машину с неисправными тормозами, даже если это***

***ваша собственная машина. ≪Береженого Бог бережет!≫***

***Соблюдение осторожности***

***убережет от опасностей благодаря ППУ***

***Новое административное здание в сорок этажей***

***в Чикаго, каждый этаж которого обошелся в***

***один миллион долларов, оказалось тем не менее***

***самым дешевым из всех высотных зданий такого***

***типа: во время строительства ни один человек не***

***пострадал. Там не было серьезных инцидентов.***

***Образцовая безопасность на строительстве была***

***обеспечена благодаря ППУ.***

***Для сравнения: отрицательная психологическая установка***

***и обусловленные ею невежество с легкомыслием***

***привели к следующему.***

***На каждые сто футов Стейт эмпайер билдинга***

***приходится один погибший строитель. При сооружении***

***плотины Гувера погибло 110 человек.***

***Строительство каждых ста десяти футов моста***

***Сан-Франциско—Окленд унесло жизнь одного чело-***

***270***

***века, на строительстве Панамского канала только***

***от несчастных случаев погибло 1219 человек!***

***Никто не может знать, когда судьба нанесет***

***удар. Но готовым к этому нужно быть всегда. Если***

***человек имеет положительную психологическую***

***установку, как это было с тетушкой Китти, его***

***не застанешь врасплох.***

***Когда судьба наносит удар***

***Своего сына тетушка Китти потеряла, когда ему***

***было всего девять лет. Как многие домохозяйки и***

***добрые матери, она не имела специальности. Но***

***cна была очень религиозной женщиной и знала,***

***что, как ни тяжела ее утрата, ей надо жить дальше***

***и что-то делать в этом мире для его улучшения.***

***Для этого ей нужно было собрать все свои***

***моральные и физические силы.***

***Чтобы смягчить терзающую душевную боль и заполнить***

***образовавшуюся в жизни пустоту, она решила***

***загрузить себя работой как можно больше и***

***стараться, насколько хватит сил и умения, доставлять***

***другим людям радость, поскольку не может это***

***сделать для своего сына. Она пошла работать офи-***

***цианткой в многолюдный ресторан, где рабочий день***

***длится бесконечно и все время приходится обслуживать***

***людей. Вера в Бога, искренняя услужливость,***

***труд и время сгладили душевную боль тетушки***

***Китти, сохранили ей здоровье и бодрость.***

***На здоровье человека могут влиять и внутренние***

***причины. Порой такое воздействие могут ока-***

***зывать вещи надуманные, плоды больного воображения.***

***Мучения студентки***

***перед экзаменами***

***Психика и состояние организма человека тесно***

***взаимосвязаны, поэтому эмоциональные переживания***

***через каналы подсознания могут вызывать настоя-***

***271***

***щие физические расстройства. Такое наблюдается в***

***жизни нередко. Например одна студентка накануне***

***экзамена по истории или немецкому языку испытывала***

***нестерпимые боли в спине. Она, естественно,***

***не любила эти предметы, они ей давались***

***с трудом. Но боли не были притворными,***

***она действительно сильно страдала и с трудом***

***поднималась с постели.***

***Но что любопытно, к 15.30, когда занятия в колледже***

***кончались, боль начинала стихать, а к вечеру,***

***к приходу ее молодого человека, совсем проходила.***

***У этой девушки, скажете, с головой не все в***

***порядке. Вполне может быть. Ей, как и многим***

***другим, в таких случаях помогают священник и***

***психолог. Два этих человека выполняют очень***

***близкие функции, что можно не заметить с первого***

***взгляда.***

***Религия и психотерапия***

***Правила и нормы здорового образа жизни и***

***долголетия церковь знала задолго до того, когда в***

***наш язык вошли такие слова, как физиология, психология***

***и психиатрия. Именно поэтому научные методы***

***воздействия на подсознание часто практикуют***

***то что используется в религии. Также не случайно***

***все религиозные организации любых конфессий***

***имеют в своей структуре психиатрические клиники***

***и консультативные пункты.***

***Что впереди?***

***Положительная психологическая установка дает***

***человеку две награды —душевное равновесие и***

***здоровую психику. Конечно, ППУ не дается просто***

***так, она требует усилий, терпения, умения добиваться***

***и сохранять достигнутое. Но ясная цель, четкая***

***мысль, конструктивное видение, смелые действия,***

***настойчивость и чуткость в сочетании с энтузи-***

***272***

***азмом и верой —это все, что нужно человеку для***

***обретения и сохранения положительной психологической***

***установки.***

***Итак, мы обрели такую установку. Куда наш***

***путь дальше?***

***Впереди —счастье.***

***Если вам уже хорошо, то, конечно, нужно***

***поддержать такое состояние и далее упрочить его.***

***Если вы несчастны, вам надо узнать, как добиться***

***счастья. Переходим к следующей главе, где поговорим***

***еще об одном принципе успеха ППУ, чтобы***

***скорее двинуться к нашей желанной цели.***

***Путеводитель 17***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Вы можете стать здоровым и сильным. Ваше***

***здоровье зависит от положительной психологической***

***установки. Отрицательная установка***

***влечет за собой болезни.***

***2. Добрые, оптимистичные и бодрые мысли исправят***

***ваше самочувствие. Все, что влияет***

***на ваше настроение, сказывается на вашем***

***организме.***

***3. Положительная психологическая установка в отношении***

***ваших родных и близких может***

***быть средством спасения их жизни. Вспомните***

***отца, который спас новорожденного сына,***

***бросившись ему на помощь с положительной***

***психологической установкой.***

***4. Учитесь пользоваться ППУ вместо того, чтобы***

***уступать ОПУ, как это сделала жена***

***инженера. ОПУ этой женщины позволила***

***смерти забрать ее к себе.***

***16\*7***

***273***

***5. Дайте себе положительную психологическую***

***установку такой силы, чтобы она проникла***

***в ваше подсознание. Сделав это, вы увидите,***

***как в трудную минуту она включит***

***ваше сознание и разум. Даже на пороге***

***смерти положительная психологическая установка***

***оказывает сильное воздействие.***

***6. Изучайте Библию и другие полезные книги.***

***Они будят мысль и побуждают человека на***

***добрые и разумные поступки, и тем самым***

***ведут его прямо к избранной цели.***

***7. Запомните 17 принципов успеха и применяйте***

***их в своей жизни.***

***8. Никакие сокровища мира сами по себе не***

***купят вам доброго здоровья. Но соблюдением***

***простых правил гигиены и отказом от дурных***

***привычек вы сами можете сделать***

***свое здоровье крепким. Вспомним, что Джон***

***Рокфеллер, отошедший от дел по причине***

***плохого здоровья в 57 лет, благодаря положительной***

***психологической установке и здоровому***

***образу жизни благополучно дожил***

***до 97 лет.***

***9. ППУ требует того, чтобы человек был сведущим***

***в области правил личной и социальной***

***гигиены; невежество в этой сфере***

***часто служит источником зла и болезней,***

***может повлечь за собой даже смерть. Внимательно***

***следите за всем, что воздействует***

***на ваше здоровье и психику.***

***10. Никогда не отчаивайтесь: от всякого недуга***

***есть свое средство. При болезни используйте***

***ППУ. Когда обнаружатся тревожные***

***симптомы, не теряйте времени попусту***

***и сразу обращайтесь к врачу.***

***11. ППУ ограждает человека от несчастных***

***случаев и трагедии, с ППУ он всегда су-***

***274***

***меет избежать опасности. Но если беда***

***случится, ППУ позволит вам стойко и без***

***надрыва переносить свое горе.***

***12. Поставив себе на службу ППУ, вы получите***

***здоровый дух и здоровое тело. Помните,***

***ППУ обеспечит вам здоровье и долголетие.***

***Я ОТЛИЧНО СЕБЯ ЧУВСТВУЮ!***

***Я СЧАСТЛИВ!***

***Я ГОРЫ МОГУ СВЕРНУТЬ!***

***Глава восемнадцатая***

***ВЫ ДОБЬЕТЕСЬ СЧАСТЬЯ***

***Вы рассчитываете на счастье? Авраам Линкольн***

***однажды сказал:***

***—Я заметил, что люди бывают счастливыми в***

***такой мере, в какой они хотят быть ими.***

***Люди мало чем отличаются друг от друга, но***

***в то же время все люди —разные. Они отличаются***

***всего лишь своим настроем, отношением. А большое***

***различие состоит в самом отношении, оно***

***либо положительное, либо отрицательное. Те,***

***кто хочет быть счастливыми, принимают положительную***

***психологическую установку и действуют***

***под влиянием стороны ППУ своего талисмана. Счастье***

***само плывет им в руки. Те же, кто стоит***

***на стороне ОПУ, поглощены своим невезением.***

***Счастье к ним не идет, они его отталкивают.***

***≪Мне хочется счастья...≫***

***В этих начальных словах популярной песенки заключен***

***большой смысл: ≪Мне хочется счастья, но***

***его не достать, пока не сумею тебе счастья дать≫.***

***Самый верный способ обретения счастья —это***

***отдать свои силы на то, чтобы сделать счастли-***

***276***

***вым другого человека. Счастье неуловимо, усколь-***

***зающе. Пытаясь его отыскать, быстро убеждаешься,***

***что найти его нелегко. Но когда делаешь счастливым***

***другого человека, счастье само приходит к***

***тебе.***

***Писательница Клэр Джоунс, жена профессора***

***богословия в университете Оклахома-Сити, описывает***

***такой случай в начале своей супружеской***

***жизни:***

***≪Первые два года мы с мужем жили в маленьком***

***городке, а по соседству с нами жила***

***очень пожилая супружеская пара. Старушка практически***

***ослепла и могла передвигаться только в инвалидной***

***коляске. Он тоже был уже слаб, но вел***

***домашние дела и ухаживал за женой.***

***Накануне Рождества мы украшали елку, и нам***

***пришла в голову идея устроить елку для наших***

***старичков-соседей. Мы купили елочку, украсили ее***

***мишурой и лампочками, приложили к ней несколько***

***маленьких подарков и перед самым праздником***

***пошли к соседям.***

***Старая леди плакала, глядя потухшими глазами на***

***яркие огни елочки. А ее муж все время повторял:***

***—Сколько же лет у нас не было рождественской***

***елки! —И потом еще целый год они вспоминали***

***эту маленькую елочку всякий раз, когда***

***мы с ними встречались.***

***К следующему Рождеству их уже не стало, то,***

***что мы сделали для них, было сущим пустяком.***

***Но мы с мужем были по-настоящему счастливы,***

***что доставили им радость≫.***

***Счастье, испытанное парой Джоунсов от своего***

***добросердечного поступка, было глубоким, теплым***

***чувством, которое навсегда останется у них в памяти.***

***Это счастье особого свойства, оно исходит***

***от тех, кому сделано добро.***

***Однако чаще под счастьем понимается ощущение***

***довольства, промежуточное состояние между***

***277***

***счастьем и несчастьем. Человек может испытывать***

***счастье, когда пребывает в хорошем настроении***

***с приятным ощущением довольства в сочетании***

***с нейтральным состоянием, не омраченном***

***несчастьем. Можно испытывать счастье, быть довольным***

***или чувствовать себя несчастным. Выбор***

***делает сам человек. Определяющим фактором в***

***этом выборе является положительная или отрицательная***

***психологическая установка. А этот фактор подконтролен***

***воле человека.***

***Физические дефекты***

***счастью не помеха***

***Если и есть на свете человек, кто бы мог***

***пожаловаться на свое несчастье, так это Хелен***

***Келлер\*. Рожденная глухой, немой и слепой, лишенная***

***всякого способа общения с окружающими,***

***она могла лишь осязать, и одно это чувство дало***

***ей возможность общаться с другими людьми, испытать***

***счастье любить и быть любимой.***

***Все это свершилось благодаря горячему участию***

***и преданности блестящего педагога. Он протянул***

***любящую руку к глухому, слепому и немому младенцу,***

***из которого выросла прекрасная, живая,***

***счастливая женщина. Сама мисс Келлер потом писала:***

***≪Всякий, кто от чистого сердца говорит доброе***

***слово, дарит свою улыбку или оказывает помощь***

***другим, познал такое душевное благо, которое***

***дает силы жить. Радость преодоления препятствий,***

***казавшихся недоступными, и расширения пределов***

***возможностей —что может быть радостнее?***

***Если в поисках своего счастья остановится на***

***миг и подумать, то можно увидеть, какое бесчис-***

***\* Х е л е н Адаме К е л л е р (1880—968) —американская***

***писательница и педагог, героиня пьесы У. Гибсона ≪Сотворившая***

***чудо≫.***

***278***

***ленное множество блаженных минут уже испытано,***

***их как травы под ногами или сверкающих***

***капель утренней росы на цветах≫..***

***Хелен Келлер перебирает эти дары и испытывает***

***за них глубочайшую благодарность. Мало того,***

***она делится чудом этих даров с другими, неся***

***им свою радость. Поскольку она делится с другими***

***своим удовлетворением и восхищением, ей***

***воздается сторицей. Ибо чем больше даешь, тем***

***больше получаешь. Когда делишься с другими своей***

***радостью, она преумножается.***

***Когда же делишься своими горестями и несчастьем,***

***то и получаешь в ответ горести и несчастья.***

***Видимо, у каждого найдутся такие знакомые, у которых***

***вечные неприятности, не то что трудности***

***или не оправдавшиеся расчеты, а именно неприятности.***

***Что бы у них ни случилось, все выходит***

***нехорошо. И все потому, что они думают и говорят***

***только о своих неприятностях.***

***Есть также среди нас люди одинокие, которые***

***тоскуют по любви и дружбе и не могут их обрести.***

***Некоторые —своей ОПУ отталкивают искомое,***

***желанное. Другие —уединились и не покидают***

***своего теплого местечка, они ждут, когда***

***счастье постучит в их дверь, но сами ничего***

***предпринимать не хотят. Им надо понять, что оберегая***

***от других свое состояние, тем самым растрачивают***

***его впустую, оно уменьшается и убывает.***

***Другие одиночки не боятся покинуть свой уголок***

***и находят свое счастье, делясь с другими всем, что***

***У них имеется. Примером может служить история***

***одного мальчика, очень одинокого и глубоко несчастного.***

***Он родился горбатым уродом с искривленной***

***левой ногой. После осмотра ребенка врач***

***сказал его отцу:***

***—Не сомневайтесь, у него будет все хорошо!***

***279***

***Семья мальчика жила бедно. Мальчику не исполнилось***

***и года, как умерла его мать. Когда он***

***подрос, дети стали сторониться его из-за уродства,***

***в свои игры не принимали. Так он и рос одиноким***

***и несчастным. Звали его Чарлз Штейнмец \*.***

***Но Всемилостивый Даритель Всех Благ не оставил***

***малыша без внимания. Взамен физических***

***изъянов он был одарен блестящим умом и памятью.***

***Чарлз воспользовался этим прекрасным даром: он***

***выбросил из головы мысли о своем уродстве и***

***начал усиленно заниматься, как подсказал ему Господь***

***Бог. В пять лет он спрягал латинские глаголы,***

***в семь —начал изучать греческий и познакомился***

***с древнееврейским, в восемь —постиг алгебру***

***и геометрию.***

***Поступив в колледж, он сразу же вышел в***

***первые ученики по всем предметам и закончил***

***его с почетным дипломом. С большим трудом***

***собрав по крохам, Чарлз сшил себе костюм для***

***торжества по случаю вручения диплома. Но начальство***

***поступило по отношению к нему с редким***

***бессердечием и жестокостью, свойственными***

***проявлениям ОПУ, и не включило молодого человека***

***в список участников церемонии.***

***В конце концов Чарлз пришел к выводу, что***

***лучше не требовать к себе уважения, заслуженного***

***умом и прилежанием, а прививать его людям***

***через дружбу; вместо того, чтобы намеренно выделяться***

***и тешить свое честолюбие, он решил***

***употребить свои способности и силы на служение***

***общему благу людей. Начиная новую жизнь, он***

***сел на пароход и отплыл в Америку.***

***\* Ч а р л з Ш т е й н м е ц (1865-1923) —родился и учился в***

***Германии. С 1989 г. жил в Америке. Главный инженер и***

***руководитель крупных проектов корпорации ≪Дженерал электрик≫.***

***280***

***Здесь Чарлз Штейнмец стал искать работу.***

***Много раз он сталкивался с отказом, причиной которого***

***была его внешность. В результате ему***

***удалось устроиться чертежником за 12 долларов в***

***неделю в компанию ≪Дженерал Электрик≫. Он не***

***ограничился работой за кульманом и долгие часы***

***проводил за расчетами и конструированием, а***

***главное —сразу же постарался сдружиться со своими***

***коллегами, щедро делясь с ними всем хорошим***

***и радостным, чем располагал.***

***Через некоторое время слух о гениальном чертежнике***

***дошел до председателя правления. Тот познакомился***

***с Чарлзом, а потом сказал:***

***—Вот весь наш завод. Делайте с ним, что***

***хотите. Можете целыми днями мечтать, если сочтете***

***нужным. Все ваши мечтания будут оплачены.***

***Чарлз работал много, долго и одержимо: запатентовал***

***более 200 изобретений, написал несколько***

***книг по теории электричества, технологии и***

***конструированию. Он познал упоение в плодотворной***

***работе. Он обрел счастье от сознания, что***

***труд его идет на благо людям и делает наш мир***

***лучше и богаче. Он разбогател, его дом стал***

***полной чашей, с ним жили его близкие друзья.***

***Чалрз Штейнмец полной мерой испил радость***

***полнокровной и полезной жизни.***

***Счастье начинается дома***

***Большую часть своего времени мы проводим***

***в стенах дома. К сожалению, наш дом, вместо***

***того, чтобы служить убежищем, приютом любви,***

***тепла и счастья, порой становится местом столкновений,***

***где члены семьи не могут наладить***

***гармоничные и теплые отношения. Причин тому***

***много.***

***281***

***В одном из наших семинаров по ≪Науке успеха***

***≫ принимал участие даровитый и энергичный***

***молодой человек 24 лет. Мы его спросили:***

***—У вас есть проблемы?***

***—Да! —отвечает он.—Моя мать. Знаете, я***

***даже решил, что прямо на этой неделе уйду из***

***дома.***

***Мы стали обсуждать с нашим слушателем эту***

***ситуацию и быстро выяснили, что в его отношениях***

***с матерью не было гармонии. Мы поняли, что***

***она была столь же энергична и властна, как он***

***сам.***

***На семинаре мы говорили о том, что свойства***

***характера каждого человека могут быть представлены***

***как способность создавать магнитное поле.***

***Когда магнитные поля совпадают по направлению,***

***то можно говорить о их взаимодействии, притяжении,***

***а когда их направления противоположны — проявляются силы отталкивания. Два магнита, помещенные***

***рядом, действуют как самостоятельные источники***

***поля, а сила их взаимного притяжения или***

***отталкивания зависит от направления их магнитных***

***полей. Если поля магнитов имеют одинаковое направление,***

***то они будут притягиваться с удвоенной***

***силой, в противном случае —магниты будут отталкиваться***

***также с удвоенной силой. Напомнив***

***это, мы сказали нашему слушателю:***

***—Судя по всему, ваше поведение и поведение***

***вашей мамы столь похожи, что вы заранее можете***

***предсказать реакцию мамы, исходя из собственной***

***реакции. Значит, можно рассчитать ее***

***чувства, исходя из собственных ощущений. Следовательно,***

***разрешить ваши семейные проблемы***

***проще простого!***

***≪Когда двум противостоящим сильным личностям***

***предстоит жить вместе, нужно хотя бы***

***одной из них использовать ППУ≫.***

***282***

***—Вот для вас персональное задание на неделю:***

***если мама попросит что-то сделать, выполните***

***просьбу с удовольствием. Когда она выскажет***

***свое мнение, согласитесь с ней вежливо и ничего***

***не возражайте. Увидев, что она в чем-то не права,***

***найдите для нее доброе слово. Это задание для***

***вас будет в высшей степени приятным, поверьте.***

***Возможно, мама последует вашему примеру.***

***—Ничего не получится,—возразил наш слушатель.— Она такая жесткая, ее ни в чем невозможно***

***убедить!***

***—Вы совершенно правы. Ничего не получится,***

***если при этом не будет использована положительная***

***психологическая установка.***

***Ровно через неделю нашего слушателя спросили,***

***как у него обстоят дела дома.***

***—Рад вам сообщить, что за неделю мы ни***

***разу не повысили голоса. Скажу также, что я решил***

***пока не уходить из дома.***

***Когда у родителей***

***нет взаимопонимания с детьми***

***Человеку свойственно считать, что всем должно***

***нравиться то, что нравится ему, и все думают***

***так, как думает он. Объясняется это тем, что издавна***

***принято судить о реакции других по собственным***

***впечатлениям. Как в случае с домашними***

***проблемами вышеупомянутого молодого человека,***

***временами такие суждения приходится корректировать.***

***Но у родителей во многих случаях подобные***

***проблемы с детьми возникают из-за того,***

***что они не видят в детях самобытную и ни на***

***кого не похожую личность. Родители сильно ошибаются,***

***если считают, что со временем не изменяются***

***ни дети, ни они сами. В отношениях с детьми***

***надо обязательно учитывать происходящие изменения***

***в них и в себе.***

***283***

***≪Я не понимаю свою дочь!≫***

***У адвоката с женой было пятеро замечательных***

***детей. А родители были в отчаянии, потому что***

***старшая дочь, едва начав высшее образование, повела***

***себя совсем не так, как ожидали родители.***

***Дочь тоже была несчастна.***

***—Она хорошая девочка, но я отказываюсь понимать***

***ее,—говорил несчастный отец.—Домашние***

***дела ее больше не привлекают, зато часами теперь***

***сидит за своим пианино. В летние каникулы***

***я выхлопотал ей место в универмаге, она не пожелала***

***там работать. Все что ей надо —это целый***

***день бренчать на пианино!***

***Мы посоветовали родителям и дочери пройти***

***анализ вектора активности, о чем шла речь в десятой***

***главе. Результат говорил сам за себя. Выяснилось,***

***что амбиции дочери, ее энергия и наклонности***

***намного выше того предела, который оба***

***родителя считали нормой, что им чрезвычайно***

***трудно адекватно оценивать ее, пока они сами не***

***поймут, что все люди —разные, одной меркой их***

***мерить нельзя.***

***По мнению родителей, уметь играть на пианино***

***совсем неплохо, но заниматься домашними делами***

***и работать на каникулах в универмаге тоже***

***нужно. А мечтать стать пианисткой —пустое***

***дело.***

***—Она же должна выйти замуж и ей придется***

***вести хозяйство. Всему этому нужно научиться,— рассуждали родители.***

***Им объяснили, что у дочери есть способности***

***и свои планы, которые диктуют ей особое поведение.***

***Растолковали им так же, почему им трудно***

***понять ее. Дочери тоже объяснили, почему ее***

***родители думают иначе, чем она. Когда все трое***

***поняли, что породило их проблему, и попытались***

***284***

***подойти к ней с положительной психологической***

***установкой, обстановка в семье разрядилась, и отношения***

***стали более гармоничными.***

***Хотите в доме мира и покоя — проявляйте понимание***

***Для своего счастья нужно понимать других людей.***

***Постараемся осознать, что соотношение сил и***

***способностей у других бывает совсем иным, чем***

***у нас с вами. Другой человек может мыслить совершенно***

***иначе. Ему может не нравиться,. что***

***нравится нам с вами. Поняв это, будет нетрудно***

***принять ППУ и поступать так, чтобы не раздражать***

***других.***

***Разноименные полюсы магнита притягиваются, точно***

***так же влечет друг к другу людей с противоположными***

***чертами характера. Два человека***

***с противоположными свойствами характера при***

***общности интересов могут быть счастливой парой.***

***Один может быть амбициозным, напористым, уверенным,***

***бодрым, обладать кипучей энергией и***

***упорством. Характер другого —отсутствие дерзаний,***

***боязнь, застенчивость и робость, тактичность и***

***скромность, неуверенность. Очень часто между такими***

***характерами возникает взаимная привязанность,***

***они хорошо дополняют друг друга, усиливают и вдохновляют.***

***Они влияют друг на друга, и крайности***

***их взаимно нейтрализуются. Возникновение жесткости***

***для одного и беспомощности для другого —им***

***не грозит.***

***Сознайтесь честно, вы хотели бы иметь супруга***

***точно с таким же характером, как ваш? Скорее***

***всего ответом будет ≪Нет≫.***

***Детей приходится учить, чтобы они понимали и***

***ценили все, что родители делают для них. Когда***

***дети не понимают и не ценят этого, в семье возникают***

***скандалы. Но кто в этом виноват? Дети?***

***Родители? Все вместе?***

***285***

***Однажды мы беседовали с руководителем очень***

***крупной компании. Его имя не сходило со страниц***

***газет, все высоко ценили его работу на этом посту.***

***И вот однажды мы встречаем его совершенно***

***убитым:***

***—Для всех я оказался плох! Даже дети меня ненавидят.***

***За что такое наказание? —вопрошал он.***

***Как отец он всегда руководствовался только***

***добрыми намерениями. Материально обеспечил детей***

***полностью. Сознательно старался избавить их***

***от нужды, какую пережил сам, прежде чем встал***

***на ноги. Ограждал их от всего, что считал непотребным.***

***В результате им не надо было биться***

***так, как в свое время пришлось биться ему. При***

***этом он никогда не просил и не ждал благодарности***

***за это от своих сыновей и дочерей, пока***

***они были детьми, и... никогда не получал ее. При***

***этом считал, что дети понимают его, ни разу не***

***попытавшись выяснить, так ли это.***

***Все выглядело бы совсем иначе, если бы этот***

***человек научил детей ценить свою заботу о них,***

***а также привил им умение хотя бы частично выполнять***

***свои дела самостоятельно. Он был счастлив***

***доставлять им радость, но забыл их научить тому***

***же. Ват они и доставляют теперь огорчения. Ему***

***нужно было поговорить с ними по душам, когда***

***они были еще подростками, рассказать им, как***

***было непросто добывать средству чтобы им жилось***

***беззаботно, в этом случае, возможно, они***

***стали бы понимать отца.***

***Но даже в данной ситуации отцу, как и любому***

***другому человеку в таком положении, отчаиваться***

***не стоит. Он может повернуть свой талисман***

***на сторону ППУ и объясниться со своими***

***близкими. У него еще есть время выказать им***

***свою любовь. Отдавая им себя самого, а не материальные***

***блага, которые ему по карману. Делясь***

***с ними своим душевным теплом с той же щед-***

***286***

***ростью, с какой он тратил на них ранее деньги,***

***он получит в награду их ответную любовь и понимание.***

***Конечно, он желал своим детям только добра.***

***У него были добрые намерения в отношении детей***

***и других людей, которые от него отвернулись. Но***

***он не прислушивался к ответной реакции и не побудил***

***их к тому же, что делал сам.***

***Остается пожелать этому человеку побольше читать***

***полезных книг, как например книгу Д. Карне-***

***ги\* ≪Как завоевывать друзей и влиять на людей≫.***

***А от себя мы скажем нашему знакомому, что его***

***дети —это тоже личности.***

***Приближайте и отдаляйте людей***

***с помощью общения***

***Вы, наш читатель —замечательный человек, кто***

***бы вы ни были! Но некоторые, возможно, так не***

***думают. Если в ответ на все, что говорите и***

***делаете, вы чувствуете со стороны других беспричинную***

***неприязнь и неблагожелательность, значит,***

***тут надо кое-что предпринять, и это вам по***

***силам. Ведь остальные люди такие, же, как вы.***

***Каждый человек наделен способностью привлекать***

***и отталкивать. Эту способность вы можете***

***употребить, чтобы приобрести себе друзей и отдалиться***

***от тех, кто вам неприятен или просто***

***вреден. Вспомним, что отрицательная психологическая***

***установка автоматически отталкивает все хорошее***

***и притягивает все дурное и злое.***

***Неблагожелательную реакцию можно вызвать***

***словами, которые человек произносит, тоном, которым***

***он это говорит. Плохое отношение к че-***

***\* Д е й л К а р н е г и (1888—955)—американский писатель***

***и преподаватель красноречия, прославился своей книгой ≪Как завоевывать***

***друзей...≫ (1936 г.), еще при жизни автора изданной***

***тиражом более пяти миллионов экземпляров.***

***287***

***ловеку также может вызвать негативную реакцию***

***с его стороны. Голос, подобно музыкальной мелодии,***

***точно передает настроение человека, его отношение***

***к внешнему окружению и даже сокровенные***

***мысли.***

***Бывает очень нелегко признать свою вину, еще***

***труднее после признания искупить свою вину, но***

***сделать это можно и должно. Этому надо поучиться***

***у опытных продавцов, хорошо чувствующих***

***настроение потенциального покупателя. Девиз***

***самых преуспевающих продавцов ≪покупатель***

***всегда прав≫ многими из нас всерьез не воспринимается,***

***но это очень действенный лозунг!***

***Когда в доме конфликт, а вам очень хочется***

***мира и покоя, ничто вам не поможет так, как***

***положительная психологическая установка, с которой***

***предлагают продавцы свой товар потенциальным***

***покупателям.***

***Когда вас задевает то, что говорят вам люди***

***или как это вам говорится, то вполне возможно,***

***что здесь есть доля и вашей вины, заключающейся***

***в вашей интонации, в ваших словах, адресуемых***

***другим людям. Попытайтесь определить, что вызывает***

***у вас раздражение, и потом исключите это***

***со своей стороны в общении с другими. Если вас***

***обижают сплетни, не повторяйте слухов и наговоров,***

***которые могут задевать самолюбие других.***

***Если считаете какие-то слова и действия недопустимыми***

***в отношении себя, не допускайте их в***

***отношении других. Если вам не нравится, когда***

***на вас кричат, то не повышайте голос на других,***

***будь то пятилетний ребенок или самый близкий***

***друг. Если вы обижаетесь, когда ваши предложения***

***отвергаются или истолковываются превратно,***

***старайтесь всегда выступать в поддержку, пусть***

***сомнения выдвигают другие. Если неприятны адресованные***

***вам лично замечания, шутки и сарказм,***

***если критика со стороны друзей и родных вас***

***288***

***обижает, считайте, что применять все это к другим***

***—значит вызывать у них недовольство и обиды.***

***Наконец, если вам приятны комплименты, если***

***хотите, чтобы вас помнили, если вас радует, что***

***кто-то думает о вас, можно смело полагать, что***

***и ваши комплименты доставят удовольствие, что вы***

***порадуете кого-то, напомнив о себе или написав***

***ему записку.***

***Письмо приносит счастье***

***Когда люди пишут друг другу письма, их сердечная***

***привязанность растет. Сколько мы знаем***

***случаев, когда в разлуке любовь окрепла, и в результате***

***люди поженились.***

***При написании писем рождается поэзия, письма***

***будят воображение, разжигают романтическую увлеченность,***

***согревают теплом взаимопонимания. Каждый***

***человек в письме может высказать такие мысли,***

***которые невозможно выразить в разговоре. Нужно***

***продолжать писать любовные письма (и не надо***

***прекращать!) и после женитьбы. Самюэл Кле-***

***менс\* ежедневно писал нежные письма жене, даже***

***когда оба не выходили из дома, и они прожили***

***по-настоящему счастливую жизнь.***

***Человека формируют его мысли***

***Процесс письма —это мышление. Когда человек***

***пишет, он с помощью бумаги оформляет свои***

***мысли. Воспоминания прошлого, анализ настоящего***

***и представление о будущем развивают у человека***

***воображение. Чем больше человек пишет письма,***

***тем больше они доставляют ему удовольствие. Задавая***

***в письме интересующие вас вопросы, вы заставляете***

***своего адресата мыслить в нужном вам***

***направлении. Можно побудить адресата ответить***

***•Самюэл Л а н г х о р н Клеменс —настоящее имя писателя***

***Марка Твена.***

***289***

***на письмо, и если это произойдет, удовольствие***

***от письма будете еще больше.***

***Получатель вашего письма не может о вас не***

***думать. Хорошо продуманное письмо может придать***

***чувствам и мыслям получателя нужное направление.***

***Когда человек читает ваши мысли, которые***

***могут его заинтересовать, они попадают в подсознание***

***и остаются там надолго.***

***Может письмо принести счастье? Конечно может,***

***если оно пишется с привлечением ППУ!***

***Положительная психологическая установка приносит***

***здоровье, богатство и счастье, какое вы пожелаете.***

***Положительная психологическая установка***

***объемлет такие положительные качества как вера,***

***надежда, милосердие, оптимизм, бодрость, великодушие,***

***терпимость, такт, обходительность, честность,***

***доброжелательность, инициативность, правдивость***

***и здравый смысл.***

***Удовлетворение***

***Автор этих строк однажды выступил с небольшой***

***статьей, озаглавленной ≪Удовлетворение≫.***

***Она может быть полезной для вас, читатель. Вот***

***что писалось в статье:***

***Самый богатый в мире человек живет в Долине***

***счастья. Его богатство не тает, он богат тем,***

***что нельзя утратить, что дает удовлетворение,— это здоровье, мир и душевный покой.***

***Если провести инвентаризацию всех сокровищ***

***нашего богатого человека и способов их приобретения,***

***это будет выглядеть следующим образом:***

***•Свое счастье я отыскал, помогая найти счастье***

***другим.***

***•Свое здоровье получил умеренностью и тем,***

***что съедал только то количество пищи, которое***

***необходимо организму.***

***290***

***•У меня нет ни к кому ненависти, я никому***

***не завидую, я люблю и уважаю всех людей.***

***•Я занимаюсь любимым делом, во время перерыва***

***в работе хорошо отдыхаю, поэтому***

***редко устаю.***

***•Я молюсь каждый день, но прошу не новых***

***богатств, а мудрости, чтобы понять и охватить***

***все блага своих богатств, которыми уже***

***владею, и насладиться ими.***

***•Поминаю имена других только добром и никогда***

***ни о ком не злословлю.***

***•Ни у кого ничего не прошу, кроме одного***

***разрешения поделиться своим достоянием с другими,***

***если они того пожелают.***

***•Я живу в мире со своей совестью, поэтому***

***во всех моих делах она не дает мне оступиться.***

***•Мое имущество больше того, что мне нужно,***

***ибо стяжательство мне чуждо, и я приобретаю***

***лишь то, что сумею с пользой употребить***

***при жизни. Все мои богатства пришли***

***от тех, с кем я делился и кому я содействовал.***

***•Мое владение Долиной счастья налогами не***

***облагается. Оно лежит в моей голове в виде***

***неосязаемых ценностей, которые нельзя измерить***

***и нельзя у меня перенять иначе, как разделив***

***мой способ жизни. Я построил это***

***владение благодаря тому, что всю жизнь изучал***

***законы естества и вырабатывал у себя***

***привычку жить в согласии с ними.***

***Человек из Долины счастья не имеет авторского***

***права на свое жизненное кредо. Если вы принимаете***

***его, оно принесет вам мудрость, покой и***

***удовлетворение.***

***291***

***Напомним еще раз: Если человек ладит с самим***

***собой, то и со всем миром он будет ладить.***

***Человек может добиться счастья и разбогатеть***

***точно так же, как стать несчастным и впасть в***

***нищету.***

***У вас, читатель, все в порядке? Или гложут***

***какие-то сомнения и некое чувство вины мешает***

***добиться своего? Если так, то перейдем к следующей***

***главе, чтобы найти свое счастье наверняка.***

***Путеводитель 18***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Авраам Линкольн однажды сказал: ≪Я заметил,***

***что люди бывают счастливыми в такой***

***мере, в какой они хотят ими быть≫.***

***2. Люди мало чем отличаются друг от друга,***

***но в то же время все люди —разные. Они***

***отличаются всего лишь своим настроем, отношением.***

***А большое различие состоит в***

***самом отношении, оно либо положительное,***

***либо отрицательное.***

***3. Самый верный путь найти свое счастье — это отдать свои силы на то, чтобы сделать***

***счастливым другого человека.***

***4. Счастье неуловимо, ускользающе. Но когда***

***делаешь счастливым другого человека, счастье***

***само приходит к тебе.***

***5. Когда делишься с другими своей радостью,***

***она преумножается.***

***6. Делясь горестями и бедами, получаешь в ответ***

***новые горести и беды.***

***292***

***7. Счастье начинается дома. Члены семьи — это тоже люди. Угождайте родным, старайтесь***

***быть внимательными к ним, как угождают***

***покупателям хорошие продавцы.***

***8. Когда двум противостоящим сильным личностям***

***предстоит жить вместе, надо хотя бы***

***одной из них использовать ППУ.***

***9. Чувствуйте реакцию других.***

***10. Вам хотелось бы пожить в Долине счастья?***

***ЧТОБЫ САМОМУ БЫТЬ СЧАСТЛИВЫМ,***

***ДЕЛАЙ СЧАСТЛИВЫМИ ДРУГИХ!***

***Глава девятнадцатая***

***ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ ЧУВСТВА ВИНЫ***

***Если у вас есть чувство вины, это хорошо!***

***Но от него надо избавиться.***

***Чувство вины полезно, и каким бы человек ни***

***был, хорошим или плохим, это чувство порой может***

***появиться. Его подсказывает ≪тихий внутренний***

***голос≫ —совесть.***

***Давайте подумаем: что было бы, если, совершив***

***нехороший поступок, человек не испытывал***

***бы никакого чувства? Это значит, что человек не***

***способен видеть разницу между правильным и***

***неправильным поступком или он не в своем уме.***

***В одном случае чувство вины бывает врожденным,***

***в другом —приобретенным.***

***Как известно, с одной стороны, эмоции и страсти,***

***присущие всему живому, человек вынужден***

***подчинять условностям общества, отчего у него порой***

***наступает внутренний надлом; с другой стороны***

***—этические нормы одного сообщества могут***

***совершенно не совпадать с нормами другого. Однако***

***во всех случаях, когда индивидуум нарушает***

***особые этические правила, которым его научили,***

***у него возникает чувство вины.***

***В некоторых случаях нарушитель моральных***

***норм общества бывает правым, если сами нормы***

***порочны.***

***294***

***Повторим еще раз: чувство вины хорошо и полезно,***

***ибо оно ориентирует человека с высокой***

***моралью на благие дела и поступки.***

***Жил в давние времена праведник, который поначалу***

***ненавидел и беспощадно преследовал членов***

***небольшой религиозной общины. Но потом у***

***него возникло чувство вины. А теперь весь мир***

***знает, как он искупил ее, когда чувство вины толкало***

***его на добрые дела. Он стал великим евангелистом,***

***а его мысль, слово и дело вот уже две***

***тысячи лет изменяют наш мир. Савл из Тарса\* — имя этого человека.***

***Назовем еще одного человека, чье чувство***

***вины за совершенные в жизни проступки привело***

***к раскаянию и потребности вступить на путь добра***

***и правды. Сидя в тюрьме, он написал книгу,***

***ставшую кладезем добра для воспитания благородства***

***характера и познания прекрасного. Имя этого***

***человека —Джон Беньян\*\*.***

***Был еще один грешник, упоминавшийся в пятнадцатой***

***главе, который пожертвовал полмиллиона***

***долларов Чикагскому детскому клубу и еще миллион***

***—своей церкви. Желая частично искупить***

***свою вину, он жертвовал деньги, чтобы мальчики***

***и девочки избежали дурных поступков, какие совершил***

***он сам.***

***Даже такого благодетеля всего человечества,***

***как Альберта Швейцера\*\*\*, на путь самоотверженных***

***деяний толкнуло чувство вины. Он испы-***

***\* С а в л из Т а р с а —апостол Павел, родившийся и получивший***

***свое первое имя Савла в маленьком киликийском городке***

***Таре (ныне Тарсус на юге Турции).***

***\*\* Д ж о н Б е н ь я н (1628-1688) —английский писатель-пуританин,***

***12 лет проведший в тюрьме за проповедническую деятельность.***

***Автор известного поучительного сочинения ≪Путь паломника***

***≫.***

***\*\*\* А л ь б е р т Ш в е й ц е р (1875-1965) —живший во Франции***

***немецкий мыслитель, теолог, врач-мессионер, музыковед и органист.***

***Лауреат Нобелевской премии мира 1952 г.***

***295***

***тывал это чувство, осуждая себя за недостаток***

***гражданской ответственности. Осознание того, что***

***много добрых дел не сделано, толкнуло его на***

***исполнение великой миссии.***

***Теперь вам понятно, почему чувство вины при***

***ППУ —это хорошо? Но это чувство порой сопровождается***

***ОПУ. В этом случае чувство вины —это***

***плохо. Не всякое чувство вины приносит благие***

***результаты. Когда человека гнетет это чувство, и***

***он не избавляется от него с помощью ППУ, результаты***

***могут быть самыми плачевными.***

***Великий психолог Зигмунд Фрейд писал:***

***≪Чем дальше мы продвигаемся в своей работе***

***и чем глубже становятся наши знания психики страдающих***

***неврозами, тем все острее бросается в***

***глаза сильное влияние двух новых факторов и заставляет***

***более пристально рассмотреть их как источники***

***сопротивления. Оба фактора связаны с ≪необходимостью***

***быть плохим≫ или ≪необходимостью***

***страдать≫... Первым из этих факторов выступает***

***чувство вины, или сознание вины...≫.***

***Зигмунд Фрейд прав. Чувство вины не раз побуждало***

***человека губить собственную жизнь, уродовать***

***свое тело и карать себя другими способами***

***во имя искупления своих грехов. Ныне, к счастью,***

***с такими явлениями сталкиваемся не часто, в цивилизованных***

***странах это осуждается. Но иногда такие***

***случаи встречаются. Если рассудок не драматизирует***

***чувство вины, то это происходит в подсознании.***

***И подсознание не устает все время напоминать***

***об этом, а его воздействие столь же сильно, как***

***и воздействие рассудка. Если человек с помощью***

***ППУ не в силах освободиться от чувства вины,***

***оно резко обостряется. Человек на находит себе***

***места, это вызывает у него страдания.***

***296***

***Чувство вины приучает быть***

***внимательным по отношению к другим***

***Чуткости и вниманию к другим должен учиться***

***каждый. Новорожденного ребенка нисколько не заботит***

***удобство и покой других. Если ему чего-то***

***хочется, он просто требует этого. Именно с этого***

***этапа развития ребенок шаг за шагом, понемногу***

***начинает понимать, что рядом есть другие живые***

***существа, которым он должен хотя бы в малой***

***степени уделять внимание. Себялюбие свойственно всему***

***человечеству, и в каждом из нас это свойство***

***убывает по мере нашего роста и развития. В***

***зрелом возрасте, когда человек понимает порочность***

***себялюбия, он испытывает угрызения совести***

***в момент проявления эгоизма. И это правильно, потому***

***что взрослый человек несколько раз подумает,***

***прежде чем сделать выбор между удовольствием***

***для себя и для других.***

***В Кливленде, штат Огайо, к Томасу Ганну***

***приехал шестилетний внук. Каждый вечер он выбегал***

***на угол улицы, чтобы встретить деда, когда***

***тот возвращался с работы. Дед был счастлив.***

***Каждый раз он давал внуку маленький пакетик***

***конфет. Однажды их встреча на углу сопровождалась***

***таким разговором:***

***—А где мои конфеты?***

***Старый джентльмен с трудом скрыл свое огорчение.***

***—Ты встречаешь меня...—он заколебался, не решаясь***

***продолжить,—только ради конфет?***

***Он вынул из кармана пакетик и протянул внуку.***

***Домой они шли молча. Малыш был подавлен.***

***Конфет ему не хотелось. Он обидел своего любимого***

***деда.***

***Перед сном, когда дед и внук вслух читали***

***свою вечернюю молитву, малыш добавил к ней***

***собственную:***

***297***

***—Господи, пусть деда знает, что я люблю его.***

***Огорчение ребенка и раскаяние пошли ему на***

***благо. Это побудило малыша сделать самостоятельный***

***шаг, чтобы освободиться от чувства вины и***

***исправить свою ошибку.***

***Избавиться от чувства вины — значит компенсировать ущерб***

***Чувство вины может вызываться разными обстоятельствами.***

***Но в любом случае оно порождает***

***чувство задолженности, тяжкого долга, который надо***

***обязательно отдать. Очень хорошо это описано***

***в романе Л. Дугласа ≪Великолепная одержимость≫.***

***В нем рассказывается о судьбе молодого человека,***

***считавшего себя должником перед всем миром, потому***

***что его жизнь была спасена ценой жизни***

***гениального нейрохирурга, который был надеждой***

***и славой всего человечества.***

***Это чувство неоплатного долга побудило героя***

***самому стать выдающимся нейрохирургом и стать***

***специалистом высокой квалификации, как тот гениальный***

***врач, жизнь которого он невольно отнял.***

***Из дневника покойного герой знакомится с жизненной***

***философией ученого, и его охватывает Великолепная***

***одержимость. Благодаря ей он также***

***становится крупным специалистом.***

***Чтобы избавиться от чувства вины,***

***нужно действовать***

***Порой мы попадаем в сети неверных поступков,***

***из которой, кажется, никогда не выпутаться.***

***Мы не пытаемся освободиться от тенет, они все***

***больше опутывают нас, и тогда приходится предпринимать***

***неимоверные усилия, чтобы разорвать их.***

***Именно так произошло в истории, о которой мы***

***узнали из газет.***

***Джим Вос —это человек, который всем, чего***

***добился в своей жизни, обязан проявлению воли, хо-***

***298***

***тя и случилось это уже в зрелом возрасте. Долгие***

***годы Джим не задумываясь нарушал десять священных***

***заповедей. Складывалось впечатление, что***

***он решил нарушить их все, одну за другой. Заповедь***

***≪Не укради≫ нарушил еще в колледже. Он***

***выкрал 97 долларов 74 цента, купил авиабилет и***

***отправился во Флориду. Через некоторое время***

***Джим снова совершил кражу, на этот раз был***

***вооруженный грабеж. Его поймали и посадили в***

***тюрьму. Вскоре, однако, он попал под амнистию***

***на условиях, что пойдет служить в армию. Но и***

***там не угомонился. Попал под трибунал, обвинение***

***которого гласило: ≪...за присвоение казенного***

***имущества...≫.***

***И так пошло-поехало. Джим Вос быстро катился***

***вниз. Чем больше он совершал преступлений,***

***тем больше ощущал свою вину. Одна вина тянула***

***за собой новую, а за ними следовали обман и***

***ложь, чтобы все это скрывать. В конце концов***

***Джим перестал осознавать, что он творил, его совесть***

***омертвела. Но в подсознании чувство вины***

***сохранялось, возрастало, и наконец Джим не выдержал.***

***Как часто пишут в газетах, понадобилось***

***землетрясение, чтобы Джим наконец очнулся. Дело***

***было так.***

***К тому времени он уже уволился из армии, поселился***

***в Калифорнии, женился и занялся мелким***

***предпринимательством в области электронной технологии.***

***Однажды к нему явился некто по имени***

***просто Энди и предложил устроить махинацию с***

***тотализатором на скачках с помощью электронного***

***оборудования. Джим заинтересовался идеей и***

***быстро вошел в круг подпольных дельцов. Вот он***

***ездит уже на роскошном автомобиле, имеет собственный***

***дом в зеленом пригороде и ворочает***

***большим капиталом.***

***Однажды у него произошел крупный разговор***

***с женой. Она хотела знать, откуда неожиданно***

***299***

***взялись такие деньги, но Джим не желал ей ничего***

***рассказывать. Жена расплакалась, Джим с трудом***

***переносил ее слезы, потому что любил свою***

***Алису. У него заговорила совесть. Желая развеять***

***напряженность, Джим предложил поехать на пляж.***

***По пути на взморье они попали в пробку и остановились***

***надолго.***

***—Посмотри, Джим! —говорит Алиса.—Билли***

***Грэхем\* читает проповедь. Пойдем! Это очень интересно.***

***Желая угодить жене, Джим согласился. Но как***

***только началась проповедь, Джим забеспокоился:***

***ему казалось, что проповедник обращается прямо к***

***нему. Его совесть была и так неспокойна, а тут***

***проповедник вопрошает:***

***—Что проку в том, что человек получает весь***

***мир, и теряет свою душу?***

***Далее Грэхем говорит:***

***—Здесь сидит человек, который слышал все***

***это много раз, но сердце его очерствело. Гордость***

***сковала ему шею, и он думает покинуть***

***наше собрание, оставив все как есть. Но это для***

***него будет последним шансом. ≪Мой последний***

***шанс?≫ Все смешалось в голове Джима. Возможно,***

***у него было предчувствие, возможно, он уже***

***был готов сделать крутой поворот. Что хочет***

***этим сказать проповедник?***

***Грэхем между тем приглашал выйти на сцену.***

***Он просил своих слушателей сделать реальный***

***шаг вперед, как знак своей решимости. ≪Что со***

***мной происходит,—думал Джим.—Кажется, сейчас***

***я сам расплачусь≫.***

***—Пошли, Алиса!***

***Алиса послушно встала, выбралась в проход и***

***повернула к выходу из огромной палатки.***

***—Нет, дорогая, пошли туда, к нему...***

***•Билли Г р э х е м—популярный американский проповедник-***

***евангелист, выступающий с христианскими проповедями по всему***

***миру.***

***300***

***Шли годы. Джим кардинально изменил свою***

***жизнь, и уже сам выступал с лекциями на моральные***

***темы. На одном из таких выступлений***

***в Лос-Анджелесе он рассказал о своих похождениях***

***в преступном мире. В частности, поведал,***

***что в день своего решения порвать с прошлым он***

***должен был вылететь в Сент-Луис, на подслушивание***

***телефонных переговоров.***

***—Но я так и не приземлился в Сент-Луисе,— говорил Джим.—Вместо этого я собрался с духом***

***и приземлился на коленях перед Богом.***

***Он говорил, далее, какую благодать он обрел***

***в вере, и как он благодарен Господу за это, как***

***он просил у всех прощения, как молил принять его***

***покаяние и старался загладить свои прегрешения, подчеркивал,***

***что строго соблюдает Золотое правила***

***христианина относиться ко всем так, как хотелось***

***бы, чтобы относились к тебе.***

***После лекции к нему подошла дама и сказала:***

***—Мистер Вос, хочу вам рассказать нечто интересное.***

***Когда вы собирались приехать в Сент-Луис,***

***я работала там в городском правлении. В тот день***

***пришел телетайп от ФБР. В нем говорилось, что***

***вас должны были встретить бандиты из шайки соперников.***

***Вас хотели убить, мистер Вос.***

***Надежный способ***

***избавления от греха***

***Возможно, ваш ≪последний шанс≫ выглядит не***

***столь драматичным, как у Джима Воса, но его***

***пример служит нам прекрасным уроком. Как же***

***он избавился от чувства вины? Он следовал четким***

***правилам, которые можно рекомендовать каждому.***

***•Прежде всего, прислушивайтесь к советам,***

***внимайте нравоучительным лекторам и проповедникам,***

***которые могут научить, как повернуть***

***свою жизнь.***

***301***

***•Подсчитайте блага, которыми располагаете, и***

***воздайте за них хвалу Господу. Прочувствуйте***

***горячее сожаление и просите у Бога прощения.***

***Осознав, сколькими благами вы пользуетесь,***

***вам будет нетрудно испытать сожаление***

***о своих проступках. Покайтесь в них.***

***После этого у вас будет достаточно смелости***

***испросить у Господа прощение.***

***•Нужно суметь сделать шаг вперед. Это очень***

***важно, потому что ваш шаг служит физическим***

***знаком того, что вы решаетесь совершить***

***поворот в своей жизни. Когда Джим***

***шел по проходу к сцене, он тем самым во***

***всеуслышание объявлял о раскаянии в своих***

***злодеяниях и готовности свернуть со старой***

***дороги.***

***•Далее нужно возмещать нанесенный ущерб и***

***делать второй шаг: начать немедленно исправлять***

***каждый свой несправедливый поступок.***

***•Наконец, сделать самый важный шаг из всех***

***—начать применять Золотое правило. Это уже***

***будет нетрудно. Потому что как только возникнет***

***соблазн сделать что-то неправедное,***

***≪тихий внутренний голос≫ подаст знак. Остановитесь***

***и прислушайтесь к нему. Переберите***

***в уме свои блага. Представьте себя***

***на месте того человека. После этого сделайте***

***выбор с учетом ваших размышлений.***

***Такова формула избавления от чувства вины.***

***Если вас пугают соблазны, и чувство вины, которое***

***возникнет у вас потом, сковывает вашу***

***энергию и не дает двигаться вперед, усвойте надежное***

***правило избавления от греха. Используйте***

***его в жизни. Применяйте его и смело шагайте вперед***

***к успеху.***

***302***

***Наша книга учит использовать силы подсознания***

***и здравого смысла чтобы:***

***•Искать правду.***

***•Стимулировать себя к активным конструктивным***

***Действиям.***

***•Побудить к достижению самых высоких целей,***

***сочетаемых с крепким моральным и физическим***

***здоровьем.***

***•Чувствовать себя благопристойно в своем обществе.***

***•Помочь устраниться от всего, что может повлечь***

***нежелательные последствия.***

***•Начать оттуда, где вы находитесь, и попасть***

***туда, где вам хочется быть, независимо от***

***того, кто вы сейчас или кем вы были в***

***прошлом.***

***Нужно отбросить все, что мешает достижению***

***благородных целей. А для этого вам еще нужно***

***принять на себя груз знания и умения определять, что***

***хорошо и что плохо, что добро, а что зло в данных***

***обстоятельствах и в данный момент.***

***Вам известны Десять заповедей, Золотое правило***

***и этические нормы своего общества. Чем из***

***этих правил и норм руководствоваться в достижении***

***своих целей, зависит только от вас.***

***≪Одно дело видеть свою цель и совсем другое***

***дело идти к ней≫, пишет монсеньер Ф. Ж. Шиин***

***в книге ≪Жизнь стоит того, чтобы жить≫. Наметьте***

***себе цель! Идите к ней! Соберитесь с мыслями,***

***контролируйте эмоции, действуйте и берите судьбу***

***в свои руки. Спросите, как это сделать? Один***

***из лучших приемов —это ≪схватить характер≫.***

***Схватить***

***≪Характер —это то, что можно ≪схватить≫, но***

***чему нельзя научить≫,—весьма поучительная цитата***

***из статьи исполнительного директора Бостонского***

***303***

***детского клуба Артура Бэрджера ≪400 000 мальчиков***

***—члены Клуба≫.***

***Слово ≪схватить≫ имеет два главных значения:***

***1) быть под воздействием извне (часто подсознательная***

***реакция);***

***2) ухватить и держать (сознательное действие).***

***Лучший способ ≪схватить характер≫ —это окунутся***

***самому или окунуть своего ребенку в атмосферу,***

***где вырабатываются нужные мысли, стимулы***

***и навыки. Если выбранная обстановка в данный***

***момент времени не дает нужных результатов,***

***сделайте изменение или перестановку.***

***Характер можно также и вырабатывать. Если***

***родители уделят этому достаточно времени и будут***

***учить ребенка как наставлениями, так и своим примером,***

***он ≪схватит≫ нужный характер, научится правилам***

***жизни, необходимым для достижения успеха.***

***Как становятся правонарушителями***

***Заведующий учебной частью Калифорнийского института***

***человека в Чино Э. Э. Бауэрмайстер говорит:***

***—Учить наше подрастающее поколение умению***

***определять, что можно делать, а что нельзя, нужно***

***дома... когда же разговор заходит о детской преступности,***

***тут вещи следует называть своими именами***

***и возлагать ответственность на тех, на кого***

***полагается ее возлагать. Мы в Америке имеем дело***

***и с родительской преступностью. Они не хотят***

***брать на себя ответственность, которую обязаны взять.***

***Дж. Эдгар Гувер\* говорил такт***

***—О причинах преступности написаны целые***

***библиотеки, но корень ее в отсутствии у людей***

***чувства моральной ответственности.***

***А отсутствие чувства моральной ответственности***

***у людей, добавим мы, связано с отсутствием***

***чувства вины.***

***" Д ж о р д ж Эдгар Гувер (1895-1972) —директор Федерального***

***бюро расследований (ФБР), которым руководил 24 года,***

***превратив его в одну из самых влиятельных государственных служб.***

***304***

***Иными словами, у них не сформировался характер,***

***совесть зачерствела и человек не испытывает***

***ее угрызений. При таком испорченном и аморальном***

***характере родителей, не может быть и речи***

***о воспитании характера у детей.***

***Когда сталкиваются две добродетели...***

***Случается столкновение равных добродетелей,***

***когда бывает нелегко решить, что сказать —≪да≫***

***или ≪нет≫. Каждый человек попадает в такую ситуацию,***

***когда сделать выбор бывает непросто.***

***Как лучше сделать —как хочется или как надо?***

***Как надо или как от тебя ждут?***

***Такой же выбор приходится делать между такими***

***добродетелями, как любовь, долг, преданность.***

***Например, столкнуться могут:***

***а) любовь и долг к родителям —любовь и долг***

***супругов;***

***б) преданность одному человеку и преданность***

***другому;***

***в) преданность человеку и лояльность к своей***

***организации или обществу.***

***Покажем это на примере торгового агента, работавшего***

***на фирму Джорджа Джонсона. В нашей***

***истории столкнулись лояльность человека к человеку***

***и человека к своей фирме.***

***Этого агента, назовем его Джон Блэк, хозяин***

***фирмы обучил, поставил на ноги, профинансировал.***

***Дж. Джонсон ему полностью доверял. Больше***

***того, хозяин любил Джона и сколотил ему небольшое***

***состояние. Джону было поручено работать с***

***лучшими клиентами, которые имели самые долгие***

***и прочные счета. По правилам работы фирмы***

***Джонсона, после истечения срока контракта среди***

***торговых агентов было не принято навязывать свои***

***услуги и вмешиваться во внутренние дела компании.***

***Мистер Джонсон подарил Блэку при расставании***

***книгу ≪Думай и богатей≫, пожелав ему***

***I I 1647***

***305***

***дальнейших успехов. Но Джон истолковал прочитанное***

***по-своему, нашел там то, чего не было***

***написано. Он решил, что цель оправдывает средства.***

***Эти нечистоплотные намерения обусловили***

***его коварные действия с отрицательной психологической***

***установкой.***

***—Джордж Джонсон у меня вместо отца родного.***

***Да-да, я отношусь к нему как к отцу,—говорил***

***агент, а сам в это время замышлял переманивать***

***клиентов и агентов в конкурирующую компанию,***

***разумеется, за деньги.***

***Джона радушно встречали в домах коллег,***

***никто не подозревал о его замысле и планах. В***

***разговорах с коллегами Джон полагался на их честность***

***и порядочность, он знал, что они будут***

***держать свое слово и не разгласят его тайны. Он***

***начинал разговор так:***

***—Ты не хотел бы удвоить свои заработки и***

***как отнесешься к тому, чтобы жизнь стала более***

***обеспеченной?***

***—Звучит соблазнительно. Что предлагается?***

***На это Джон говорил;***

***—Не хотелось бы путать чьи-либо карты, поэтому***

***поделюсь с тобой под честное слово, что***

***никому этого не расскажешь. Обещаешь мне?***

***Получив такое заверение, он принимался соблазнять***

***собеседника заманчивыми посулами конкурентной***

***фирмы. Возникающие угрызения совести обрабатываемого***

***нейтрализовались ссылками на реальные***

***и вымышленные тяготы имеющейся работы.***

***Товарищи Джона оказывались в трудном положении.***

***С одной стороны, они давали Джону обещание***

***оставить все в тайне. С другой —не могли***

***не видеть, что предпринимаемые действия направлены***

***против их работодателя, а они его уважали***

***и сохраняли лояльность к Джонсону и его фирме.***

***Некоторые из них пытались усовестить Джона и***

***прямо говорили, что тот затевает нехорошее дело.***

***306***

***Джон оставлял их замечания без внимания и продолжал***

***свое дело, тогда они сделали выбор. Они***

***выбрали лояльность к своему работодателю и все***

***рассказали Джорджу Джонсону. Как говорил Авраам***

***Линкольн, ≪они встали рядом с тем, кто***

***прав; оставались рядом, пока тот был прав, и покинули***

***его, когда тот оказался не прав≫.***

***Товарищи Джона таким решением проявили настоящий***

***характер, продемонстрировали мужество,***

***честность и лояльность. Они сумели сделать правильный***

***выбор, когда одна добродетель вступила***

***в противоречие с другой.***

***Подобные конфликты в жизни не редкость.***

***Вам еще часто придется сталкиваться с необходимостью***

***принимать решение при столкновении разных***

***добродетелей. Чему тогда отдавать предпочтение?***

***Возможно, вам поможет следующий совет:***

***Спросите свою совесть и поступите так, чтобы***

***потом не чувствовать за собой вины. Вам будет***

***легче принять правильное решение в такой ситуации,***

***если познакомитесь с Анализом коэффициента***

***успеха в следующей главе.***

***Путеводитель 19***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. У вас есть чувство вины. Это очень хорошо!***

***Но от этого чувства нужно избавляться.***

***2. Чтобы избавиться от чувства вины, нужно***

***исправить свою ошибку.***

***3. Надежный метод избавиться от чувства вины:***

***а) обращайтесь за советом, слушайте лекции***

***и проповеди, усваивайте и применяйте на***

***практике подходящие правила;***

***307***

***11\****

***б) переберите мысленно свои блага и воздайте***

***за них хвалу Господу;***

***в) испытайте искреннее сожаление за совершение***

***проступков. Это раскаяние должно***

***сочетаться с твердым намерением больше***

***не оступаться;***

***г) сделайте первый шаг: признайте свою вину***

***и заявите о своем намерении исправиться;***

***д) исправьте все, что возможно исправить;***

***е) применяйте на практике Золотое правило.***

***4. Все, что мешает вам поступать благородно,***

***должно быть отброшено.***

***5. Характер можно схватить, но можно его***

***и привить.***

***6. Что вы делаете, когда одна добродетель***

***вступает в противоречие с другой?***

***7. Отличать правое дело от неправого, знать***

***что хорошо, а что плохо в данный момент***

***и в данных обстоятельствах —это ответственность,***

***которую нужно мужественно брать***

***на себя.***

***У ВАС ЕСТЬ ЧУВСТВО ВИНЫ— ЭТО ХОРОШО.***

***НО ОТ НЕГО НАДО ИЗБАВИТЬСЯ!***

***ЧАСТЬ ПЯТАЯ***

***ПОЖАЛУЙСТА,***

***ПРИСТУПАЙТЕ***

***К ДЕЛУ!***

***Глава двадцатая***

***ПОРА ПРОВЕРИТЬ***

***ВАШ КОЭФФИЦИЕНТ УСПЕХА***

***Остались три последние главы. И теперь можно***

***посмотреть на вашу психологическую установку.***

***Сделать вы это можете самостоятельно.***

***Но прежде мы скажем, какова установка авторов***

***этой книги. Эта установка такая:***

***Бремя учительства лежит на том, кто берется***

***учить других.***

***А на ком же лежит бремя ученичества? Спросим***

***это у Дж. Милбурна Смита, который прошел***

***путь от ученика клерка до президента Континентальной***

***страховой компании Чикаго. Он отвечает***

***нам:***

***≪Бремя ученичества лежит на том, кто учится,***

***а не на том, кто учит. Тех, кто не признает***

***идей, которые исходят не от него, я называю***

***≪нет-и-нет≫. Я таким обычно говорю: перенимайте***

***успех других. Лично я все, что мне удалось совершить,***

***позаимствовал у других людей и в ином***

***бизнесе. Мое правило: Уважай и слушай тех, у***

***кого есть опыт. Потому что у опытного человека***

***всегда найдется что-то полезное для меня. Вот***

***почему я всегда держусь поближе к тем, кто по-***

***311***

***старше и успешнее меня, перенимаю их опыт и***

***беру все хорошее и поучительное, все, кроме их***

***слабостей. Все, что взято у других, я добавляю к***

***своему багажу, так что мне на пользу идут даже***

***их ошибки.***

***Учиться —это значит платить свою цену. Я***

***всегда был готов платить ее, поскольку я что-то***

***не умею, чему-то не обучен. Таким образом я***

***учился. Хорошие ли я получил знания? Знания каждый***

***должен выискивать сам.≫***

***Перенимать успех других, так советует поступать***

***Милбурн Смит.***

***Теперь вам, читатель, пора задать себе два вопроса:***

***—Готов ли я платить эту цену?***

***—Хочу ли я перенять все полезное, знания и***

***опыт тех людей, что описаны в этой книге?***

***Если вы отвечаете ≪да≫, то у нас есть предложение,***

***которое, мы знаем, вам очень поможет.***

***Но сначала давайте вспомним, сколько раз, пока***

***вы читали нашу книгу, мы приглашали вас ответить***

***на вопросы о вас самих. Эти вопросы не***

***были сложными, но давайте еще раз спросим себя:***

***что может быть труднее, чем правильно оценивать***

***самого себя? ≪Познай самого себя≫ —возможно,***

***это самая непосильная задача для человека.***

***Чтобы помочь решить ее, авторы приготовили***

***анкету, которая уже помогла очень многим мужчинам***

***и женщинам более или менее удовлетворительно***

***справиться с этим нелегким делом.***

***Вам, очевидно, приходилось проходить всевозможные***

***тесты, но этот тест —особенный. Мы назвали***

***его ≪Анализ коэффициента успеха≫. В***

***его основу положены 17 принципов успеха, обеспечивших***

***крупнейшие достижения самых выдающихся***

***деятелей разных стран и в разных сферах жизни***

***и деятельности. Кроме того, анализ преследует***

***сразу несколько целей:***

***312***

***•Дает определенное направление мышлению.***

***•Обеспечивает четкое и ясное мышление.***

***•Ориентирует человека на пути достижения***

***успеха.***

***•Служит мерой вероятности достижения поставленной***

***цели.***

***•Свидетельствует об амбициях и других свойствах***

***характера.***

***•Стимулирует действия с ППУ.***

***Наше предложение***

***Оно состоит в том, что вы сейчас же, точно***

***и правдиво, насколько у вас хватит сил, попытаетесь***

***ответить на вопросы Анализа коэффициента***

***успеха. Не пытайтесь себя обмануть. Этот тест имеет***

***смысл лишь в том случае, если на каждый***

***вопрос вы искренне отвечаете так, как его понимаете***

***именно в данный момент.***

***АНАЛИЗ КОЭФФИЦИЕНТА УСПЕХА***

***1. Определенность цели Да Нет***

***а) Главная жизненная цель определена? \_\_***

***б) Сроки достижения этой цели***

***определены?***

***в) План достижения этой цели***

***разработан?***

***г) Определено, что должно принести***

***достижение этой цели?***

***2. Положительная психологическая***

***установка***

***а) Знаете, что означает положительная***

***психологическая установка?***

***б) Можете контролировать***

***свое настроение? .***

***в) Знаете одно-единственное средство,***

***дающее полный контроль?***

***313***

***Да Нет***

***г) Знаете, как выявить отрицательную***

***психологическую установку у себя***

***и у других?***

***д) Знаете, как сделать ППУ привычкой***

***3. Готовность "сделать лишний шаг"***

***а) Есть у вас привычка делать немного***

***больше и лучше, чем вам полагается***

***в соответствии с вашей зарплатой?***

***б) Знаете, когда служащему полагается***

***прибавка к жалованию?***

***в) Вам известен хотя бы один специа-***

***лист, достигший успеха в своей***

***области, который работал строго***

***≪от и до≫?***

***г) Считаете ли вы, что работник***

***вправе ожидать повышения своей***

***заработной платы, если он делает***

***больше положенного? "***

***д) Если бы вы были вашим работода-***

***телем, были бы довольны выполняемой***

***работой, которую вы выполняете***

***как служащий?***

***4. Тщательное обдумывание***

***а) Считаете ли вы своим долгом систематически***

***углублять профессиональные***

***знания?***

***б) Есть у вас привычка высказывать***

***≪мнение≫ по незнакомым вам***

***вопросам?***

***в) Знаете, где и как добывать нужную***

***информацию?***

***5. Самодисциплина***

***а) Можете смолчать, когда вас охватывает***

***гнев?***

***б) Есть у вас привычка говорить не***

***подумав?***

***314***

***Да Нет***

***в) Легко выходите из себя?***

***г) Вы обычно уравновешенны? — д) Позволяете ли своим эмоциям овла- — девать рассудком?***

***6. Холодный рассудок***

***а) Опираетесь на помощь других в***

***достижении своих целей?***

***б) Считаете ли возможным добиваться — успеха без посторонней помощи?***

***в) Считаете ли возможным с легкостью — добиваться успеха в своем деле при***

***противодействии со стороны жены***

***и других членов семьи?***

***г) Видите ли преимущества, когда ---***

***работник и работодатель трудятся***

***в гармоничном взаимодействии?***

***д) Испытываете гордость за успех —— коллектива, в котором работаете?***

***7. Опора на веру***

***а) Верите в Высший разум?***

***б) Вы цельная натура? —— в) Верите в способность исполнить —— задуманное?***

***г) Считаете ли себя свободным —— от семи главных страхов:***

***1) нищеты; 2) критики;***

***3) болезней; 4) потери любви;***

***5) потери свободы; 6) старости;***

***7) смерти?***

***8. Вежливость***

***а) Бываете ли грубыми с другими?***

***б) Имеете ли привычку использовать —— Золотое правило?***

***в) Хорошо ли к вам относятся ваши —— сотрудники?***

***г) Вы раздражаете других? —— 315***

***Да Нет***

***9. Инициативность***

***а) Планируете ли свою работу?***

***б) Нуждаетесь в том, чтобы работу***

***для вас планировали другие?***

***в) Обладаете ли выдающимися качествами,***

***которых нет у других ваших***

***коллег?***

***г) Имеете ли привычку откладывать***

***дела в долгий ящик?***

***д) Стараетесь всегда выполнить работу***

***лучше и эффективнее?***

***10. Энтузиазм***

***а) Вы полны энтузиазма?***

***б) Направляете свой энтузиазм на выполнение***

***своего плана?***

***в) Ваш энтузиазм выходит из-под***

***контроля?***

***11. Сосредоточенность внимания***

***а) Концентрируете внимание на том,***

***чем занимаетесь? .***

***б) Легко поддаетесь убеждению поменять***

***свои планы и решения? .***

***в) Отказываетесь ли от своих намерений***

***и планов, когда встречаете***

***сопротивление? .***

***г) Продолжаете ли. делать свое дело,***

***когда встречаются помехи в работе? .***

***12. Работа в коллективе***

***а) Находите взаимопонимание и дружбу***

***в рабочем коллективе? .***

***б) Оказываете услуги так же легко,***

***как просите о них? .***

***в) Часто вступаете в разногласия***

***с другими? .***

***г) Находите большие преимущества***

***у дружного рабочего коллектива? .***

***д) Усматриваете пагубность в отказе***

***работника от сотрудничества внутри***

***рабочего коллектива? .***

***316***

***Да***

***13. Учиться на ошибках***

***а) Опускаете руки от неудачи?***

***б) Если первая попытка не удалась,***

***продолжаете попытки?***

***в) Означает ли первая неудача поражение***

***для вас?***

***г) Учитесь на своих ошибках?***

***д) Знаете, как извлечь из поражения***

***пользу, которая приведет к успеху?***

***14. Творческое воображение***

***а) Используете рационально свое***

***воображение?***

***б) Принимаете решения самостоятельно?***

***в) Всегда ли человек, следующий указаниям***

***сверху, стоит больше того,***

***кто выходит со встречными идеями?***

***г) Вы изобретательны?***

***д) Придумываете в своей работе практичные***

***новаторства?***

***е) Обращаетесь за советами в случае***

***нужды?***

***15. Планирование времени и расходов***

***а) Откладываете ли на книжку определенную***

***часть своих доходов?***

***б) Тратите ли свои деньги без учета***

***будущего источника доходов?***

***в) Достаточно ли спите по ночам?***

***г) Читаете регулярно в свободное время***

***поучительную и специальную литературу?***

***16. Поддержание своего здоровья***

***а) Знаете ли пять главных правил под-***

***держанияздоровья?***

***б) Знаете ли, с чего начинается физическое***

***здоровье?***

***в) Считаете ли, что отдых и крепкое***

***здоровье тесно связаны?***

***г) Знаете ли о четырех факторах, влияющих***

***на сохранение здоровья?***

***317***

***Да Нет***

***д) Вам знакомы термины ≪ипохондрия≫***

***и ≪психосоматический недуг≫?***

***17. Опора в жизни на космическую***

***силу привычек***

***а) У вас есть привычки, не поддающиеся***

***контролю?***

***б) Вы недавно бросили дурную привычку?***

***в) Есть у вас новая хорошая привычка?***

***Вот как оценивать ваши ответы:***

***На все следующие пункты ответ должен быть ≪Нет≫:***

***Зв - Зг - 46 - 56 - 5д - 66 - 6в - 8а -***

***8г - 96 - 9г - 10в - 116 - 11в - 12в -***

***13а - 13в - 14в - 15б - 17а.***

***На все остальные ответ должен быть ≪Да≫.***

***При таком положении ваш результат оценивается***

***в 300 баллов. Мало кому удается получить***

***такой результат, он считается отличным. Теперь***

***посмотрим ваш реальный результат.***

***Количество ≪Да≫, оказавшихся в указанных пунктах***

***для ≪Нет≫, и количество обратных случаев***

***нужно умножить на четыре, результаты сложить***

***и вычесть из идеального результата.***

***Например:***

***Ответы ≪Да≫ вместо ≪Нет≫ 3x4 = 12***

***Ответы ≪Нет≫ вместо ≪Да≫ 2x4 = 8***

***Сумма не совпавших ответов 20***

***Идеальный результат 300***

***Вычесть сумму несовпадений 20***

***Получаем результат 280***

***318***

***Находим свой результат:***

***300 балов. Идеально (редкий случай).***

***275—99 баллов. Отлично (выше среднего).***

***200—74 балла. Хорошо (средний результат).***

***100—99 баллов. Неважно (ниже среднего).***

***Менее 100 баллов. Плохо.***

***Таким образом, вы, читатель, сделали большой***

***шаг по пути к успеху и счастью.***

***Ваши ответы на анкету ≪Анализа коэффициента***

***успеха≫ были вдумчивыми и честными. Если***

***это не так, заполните анкету еще раз. Теперь***

***нужно учесть, что этот результат не следует считать***

***окончательным и неизменным. Если ваш результат***

***высок, это значит, что правила этой книги***

***вы усвоите хорошо и быстро. Если он низок,***

***не отчаивайтесь. Примените ППУ! Вы можете***

***добиться больших успехов.***

***Если вам нужно определить подходящий для вас***

***род деятельности и вы обращаетесь за помощью к***

***психологу, то он обычно предлагает вам пройти***

***целую серию самых разных тестов. По их результатам***

***можно увидеть общую картину ваших наклонностей***

***и возможностей, однако психолог этим***

***не ограничивается и проводит дополнительные беседы.***

***В своих заключениях и суждениях он использует***

***и результаты тестов, и результаты собеседований.***

***Так и вы используйте результат проведенного***

***выше анализа, и снова прочтите эту книгу от***

***корки до корки. Читайте снова и снова. Читайте***

***вслух со своим мужем, женой, друзьями, читайте***

***и обсуждайте пункт за пунктом, главу за главой.***

***Читайте до тех пор, пока твердо не усвоите все***

***приведенные здесь правила и не станете ими руководствоваться***

***в каждом своем действии.***

***319***

***После того, как в течение нескольких месяцев***

***вы будете настойчиво применять в жизни усвоенные***

***из книги правила, сделайте повторный анализ***

***своего коэффициента успеха. У вас не только исправятся***

***многие неверные ответы, но и все другие***

***ответы у вас станут более уверенными и определенными.***

***Ваш анализ коэффициента успеха —это не***

***просто мерило ваших способностей и потенциала.***

***Он укажет вам качества, черты характера, над***

***которыми еще предстоит поработать, а также***

***ваши сильные стороны.***

***Все будущее —в ваших руках. У вас есть***

***силы сконцентрировать мысли и управлять своими***

***чувствами. Вам остается пробудить в себе титана.***

***Как это сделать —поговорим в следующей***

***главе.***

***Глава двадцать первая***

***ПРОБУДИТЕ В СЕБЕ***

***СПЯЩЕГО ТИТАНА***

***ВЫ —самый важный из всех живущих людей.***

***≪Остановитесь и задумайтесь. За всю историю***

***человечества еще не рождалось такого человека,***

***как вы, и во всей Вселенной его уже никогда***

***не будет≫.***

***Вы есть продукт сугубо индивидуальных факторов:***

***наследственности, окружения, своего организма,***

***сознания и подсознания, особого местоположения***

***во времени и пространстве, других известных***

***и неизвестных сил... а также еще кое-чего.***

***Вы обладаете способностью воздействовать на***

***это: использовать, контролировать и приводить себя***

***в соответствие. Вы можете направлять свои мысли,***

***управлять эмоциями и определять свою судьбу.***

***Вы объединяете в себе разум и тело.***

***Ваш разум заключает в себе двух могучих***

***титанов —сознание и подсознание. Один из них***

***вечно бодрствует. Это —ваше подсознание. Другой***

***может спать, тогда он бессилен. Но когда он***

***не спит, его силы безграничны. Этот титан —ваш***

***рассудок. Когда два титана действуют согласован-***

***321***

***но, они воздействуют на все известные и неизвестные***

***силы, используют их, управляют ими и гармонизируют.***

***—Что пожелаешь, мой повелитель?***

***—Я твой раб и повинуюсь, как все рабы из***

***этой лампы! —проговорил огромный джин. Пробудите***

***в себе спящего титана! Он могущественнее***

***всех джинов лампы Аладдина. Те джины сказочные,***

***а ваш титан настоящий!***

***Что пожелаешь, мой повелитель? Любовь?***

***Крепкое здоровье? Успех? Дружбу? Деньги? Дом?***

***Машину? Признание? Душевный покой? Мужество?***

***Счастье? Или нужен мир, в котором приятнее***

***и безопаснее жить? Спящий титан способен***

***реализовать любое ваше желание.***

***Что пожелаешь? Назови, и все получишь.***

***Только нужно разбудить спящего в тебе титана.***

***Как это сделать?***

***Думайте! Думайте и применяйте положительную***

***психологическую установку.***

***И спящий титан, как джин Аладдина, словно***

***по волшебству явится перед вами. Это волшебство***

***в ваших руках —ваш талисман с пометкой ППУ***

***на одной стороне и ОПУ —на другой. Символ***

***ППУ означает дополнительное привлечение таких***

***свойств, как вера, надежда, честность и любовь.***

***Вы начали великое путешествие***

***Свои заключения в конце каждой главы мы назвали***

***путеводителями, потому что вы находитесь***

***в плавании. Путь ваш нелегок и часто проходит***

***по неизвестным вам водам. Чтобы добраться до места***

***своего назначения, вам нужно уметь прокладывать***

***курс.***

***На компас влияют магнитные аномалии, и штурман***

***должен вносить в его показания поправки, что-***

***322***

***бы не сбиться с курса. Так и вы должны учитывать***

***любые обстоятельства, воздействующие на ваше***

***плавание по жизни. Поправки в показания компаса***

***вносят для учета склонения и отклонения магнитной***

***стрелки. Это же применимо и в жизни,***

***где склонением служит влияние на человека его***

***окружения. А отклонение —это негативно настроенные***

***сознание и подсознание. Прокладывая свой курс,***

***планируя жизнь, нужно учитывать это отклонение.***

***Впереди вам могут встретиться огорчения, опасности***

***и бедствия, вам придется обходить подводные***

***скалы и мели. Настроив свой компас, вы сможете***

***их избежать. Зная о положении коралловых рифов***

***и направления течений, вы можете воспользоваться***

***ими. Вы можете пользоваться сигналами маяков***

***и сиреной буев, чтобы вести свой корабль к***

***цели, минуя опасности и столкновения.***

***Прокладывая свой курс, нужно быть уверенным,***

***что компас вас не подведет. Но настройка компаса***

***всех задач не решает. Успех мореплавания***

***заключен в постоянном внимании штурмана. Однако***

***и компас может быть настроен очень точно.***

***Подобно тому, как магнитная стрелка настроенного***

***компаса точно совпадает с линией, соединяющей***

***два магнитных полюса Земли, так и вы автоматически***

***направляетесь прямо к своему идеалу. Высшим***

***идеалом человека является воля Господа.***

***Теперь наша книга вместе с вами***

***направляется прямо к успеху***

***Если вы откликнетесь на призыв нашей книги,***

***она принесет вам успех, богатство, физическое***

***здоровье, душевное равновесие и счастье. Вспомним,***

***что говорил Эндрю Карнеги: ≪Все стоящее***

***в жизни стоит того, чтобы ради него потрудиться***

***≫.***

***323***

***Разбудите в себе спящего титана! В следующей***

***главе вы узнаете, как читать поучительные книги,***

***чтобы воспользоваться изложенными в них знаниями.***

***Путеводитель 21***

***ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ***

***1. Что пожелаешь, мой повелитель? Любовь?***

***Крепкое здоровье? Успех? Дружбу? Деньги?***

***Дом? Машину? Признание? Душевный покой?***

***Мужество? Счастье? Или нужен мир, в котором***

***приятнее и безопаснее жить?***

***2. Назови, и все получишь.***

***3. Думайте! Думайте и применяйте положительную***

***психологическую установку.***

***4. Точнее настраивайте свой компас, чтобы избежать***

***опасности и быстрее достичь своей***

***цели.***

***5. Высшим идеалом человека является воля***

***Господа.***

***6. Пробудите в себе спящего титана!***

***ПРОБУДИТЕ В СЕБЕ***

***СПЯЩЕГО ТИТАНА!***

***Глава двадцать вторая***

***ВЗРЫВНАЯ МОЩЬ БИБЛИОГРАФИИ***

***Эта глава посвящена библиографии, обладающей***

***поразительной потенциальной мощью. В книгах***

***может скрываться кнопка, нажав на которую, вы***

***можете привести в действие могучие силы —нетронутый***

***и неисчерпаемый ресурс, принадлежащий***

***вам одному. И мы надеемся, что тогда начнется та***

***цепная реакция, которая приведет вас к настоящему***

***успеху. Стало быть, если вы хотите сделать это***

***и хотите подтолкнуть к этому других, начните с***

***книги.***

***Начните с книги***

***В этой книге авторы использовали методику,***

***многократно и успешно испытанную в других своих***

***работах, в лекциях и при очных консультациях.***

***Мы также рекомендуем ряд учебных пособий,***

***пользующихся широким и заслуженным успехом.***

***Здесь следует заметить, что в двадцатом столетии***

***в Америке, как нигде в мире, появилось большое***

***число писателей, обладающих редким даром сеять***

***семена полезных знаний и мыслей на обширной***

***ниве народного образования и тяги к самосовершенствованию.***

***И это дает практический результат.***

***325***

***Некоторые книги были выпущены довольно давно,***

***но свою значимость не утратили и сегодня.***

***Так что обращайтесь в библиотеки и к букинистам,***

***ищите полезные книги и читайте, читайте как можно***

***больше про удачливых и деятельных людей нашего***

***времени, добившихся больших успехов в жизни***

***и в самых разных областях человеческой деятельности.***

***Читайте, набирайтесь знаний и полезного,***

***поучительного опыта и делитесь всем этим***

***с другими, как это делает Нейт Либерман.***

***Много лет он работал в торговом представительстве***

***и развил в себе Великолепную одержимость.***

***Нейт Либерман свел знакомого нам мистера***

***Стоуна с Эмерсоном\*, подарив ему ≪Эссе≫***

***знаменитого мыслителя, и он же рекомендовал***

***наши работы ≪Внушение и самовнушение≫, ≪Закон***

***физических феноменов≫ и ≪Изобретение и подсознание***

***≫.***

***Добавим еще, что делиться с другими своими***

***знаниями —это великое дело: человек отдает свое***

***богатство, которое все равно остается при нем.***

***На себе это познала Брони Уайс. Она жила***

***бедно, а нужно было лечить больного сына. Маленькой***

***зарплаты на это не хватало. Поэтому для***

***подработки она устроилась на фирму по обслуживанию***

***семейных торжеств. Хотела накопить немного***

***денег, чтобы переехать с сыном туда, где***

***он сможет поправить здоровье. Она молила Небо***

***о помощи, и помощь пришла:***

***Брони купила книгу ≪Думай и богатей≫. Прочла***

***ее раз, прочла второй. И ей стал понятен закон,***

***который она старалась давно постичь, и все***

***устроилось само собой. Точнее, она сама пришла***

***туда, куда хотела попасть! Она поняла закон обретения***

***богатства и применила его к своему по-***

***\* Р а л ф Уолдо Эмерсон (1803—882) —американский***

***философ, эссеист и поэт, проповедовавший простую и мудрую***

***жизнь в единении с природой.***

***326***

***ложению. К тому времени она зарабатывала на***

***фирме всего 18 тысяч, а через год ее доход перевалил***

***за 75 тысяч долларов! В свое время она***

***стала вице-президентом компании, а потом и ее***

***руководителем. Брони Уайс получила широкую известность***

***и стала самой преуспевающей женщиной-***

***бизнесменом Соединенных Штатов. На этом***

***ее карьера не завершилась, ныне она президент***

***корпорации ≪Синдерелла\* интернэшнл≫.***

***Успех этой выдающейся женщины Америки начался***

***с книги и продолжается с нею. Многие ее***

***достижения связаны с теми факторами, которые***

***стимулируют активную работу сотрудников фирмы.***

***Брони много рассказывает о том, что сама узнала***

***из книги ≪Думай и богатей≫, закупила большую***

***партию книг и раздает своим подчиненным с наказом***

***читать, изучать и применять на практике.***

***Аналогичным путем распространяет она и другие***

***поучительные книги.***

***Еще один пример плодотворного влияния книги***

***дают своими успехами Л. С. Митинджер и У. С. Кас-***

***селбери. Два джентльмена помогают людям укрепить***

***свое здоровье, пропагандируя и распространяя***

***нутрилит —пищевую добавку, содержащую витамины***

***и полезные вещества. Годовой оборот их предприятия***

***превысил миллион долларов.***

***А началось все опять же с книги ≪Думай и***

***богатей≫, содержание которой они переварили и***

***применили на практике. В какой-то мере их успеху***

***содействовало то, что продвижение своей***

***продукции на рынок они стимулировали духовными***

***и идейными витаминами; и делали это с помощью***

***той же книги, а каждого нового служащего***

***своей компании направляли на специальные***

***курсы по изучению основ делового успеха. Прочно***

***уверовав в большую пользу поучительной и***

***" C i n d e r e l l a —Золушка (англ.).***

***327***

***специальной литературы, они распространили тысячи***

***экземпляров таких книг.***

***Широко использует подобную литературу в***

***своей деятельности соавтор этой книги и преуспевающий***

***предприниматель У. Клемент Стоун. Его***

***компания закупает книгу большими партиями и распространяет***

***среди своих служащих, в представительствах,***

***а также среди акционеров. Успех и***

***рост компании Стоуна не случаен.***

***Как правильно читать книгу***

***Читать самоучитель тоже надо уметь. Во-первых,***

***читать ее надо внимательно. Старайтесь читать***

***так, как бы вы читали письмо своего близкого***

***друга, написанное только для вас" одного.***

***Вспомним еще раз Авраама Линкольна, который,***

***читая книгу, всегда обдумывал прочитанное, черпал***

***из нее опыт и знания, применял их в жизни. Это***

***хороший пример для подражания.***

***Также важно знать, что хотите найти в книге,***

***которую держите в руках. Твердо зная, зачем нужен***

***самоучитель, вы быстро найдете нужное. Если***

***вы решили изучить и усвоить содержание поучительной***

***книги или самоучителя, значит, над этим***

***нужно поработать. Такую книгу нельзя читать быстро,***

***как детектив. Монтимер Адлер в своей книге***

***≪Как читать книгу≫ дает очень хороший прием***

***познавательного чтения. Вот он:***

***Первый этап.***

***Общее ознакомление. Книга читается быстро в***

***один присест, чтобы схватить идею книги. При***

***этом отмечаются важные места и понятия. На полях***

***делаются заметки и отдельно записываются пришедшие***

***попутно мысли. Это, конечно, можно проделывать***

***лишь с собственной книгой, и такая книга***

***с вашими заметками имеет особую ценность.***

***328***

***Второй этап.***

***Углубленное прочтение. Второй раз книга читается***

***для усвоения отдельных положений. Здесь особое***

***внимание уделяется тому, чтобы глубоко вникнуть***

***в ее содержание и полностью понять его.***

***Третий этап.***

***Усвоение прочитанного. Третий раз книга читается,***

***чтобы лучше запомнить прочитанное. Особо***

***важные разделы нужно просто заучивать наизусть.***

***Подумайте, как эти знания можно использовать в***

***своих делах. Подойдите к своим проблемам с новыми***

***идеями, испытайте их на применимость; отбросьте***

***бесполезное для себя и возьмите за привычку***

***использовать полезные идеи.***

***Четвертый этап.***

***Перечитывание некоторое время спустя, чтобы***

***освежить память и оживить воодушевление. Есть***

***такой старый анекдот: продавец явился к хозяину***

***магазина и говорит: ≪Ну-ка, напомните, как надо***

***расхваливать товар, а то выручки сегодня нет≫. В***

***любой день ≪выручки≫ может не оказаться, поэтому***

***книги следует перечитывать и поддерживать***

***тот огонь, который крутит наши колеса.***

***В заключение позволим сказать вам,***

***читатель, еще раз: делитесь с другим,***

***что у вас есть доброго и хорошего. И еще:***

***да пробудится в вас спящий титан!***

***Тогда это будет не заключение, а лишь***

***начало. Начало новой эры вашей жизни.***

***Концом ее пусть будет то, что вы сами***

***пожелаете.***

***ОГЛАВЛЕНИЕ***

***Часть первая***

***ОТКУДА НАЧИНАЕТСЯ ПУТЬ К УСПЕХАМ***

***Глава первая***

***ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С САМОЙ ВАЖНОЙ***

***ПЕРСОНОЙ ИЗ ВСЕХ ЖИВУЩИХ 7***

***Глава вторая***

***ИЗМЕНИТЕ СВОЕ МИРОВОСПРИЯТИЕ 25***

***Глава третья***

***ПРОЧИСТИТЕ СЕБЕ МОЗГИ 45***

***Глава четвертая***

***ДЕРЗАЙТЕ ПОСТИГАТЬ ВОЗМОЖНОСТИ***

***РАЗУМА! 62***

***Глава пятая***

***...И КОЕ-ЧТО ЕЩЕ 78***

***Часть вторая***

***ПЯТЬ МЫСЛЕННЫХ СНАРЯДОВ***

***ДЛЯ УДАРА ПО ЦЕЛИ***

***Глава шестая***

***У ВАС ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ? ПРЕКРАСНО! 95***

***Глава седьмая***

***УЧИТЕСЬ ВИДЕТЬ 112***

***Глава восьмая***

***СЕКРЕТ ТОГО, КАК ДЕЛО ДЕЛАЕТСЯ 128***

***Глава девятая***

***МОТИВАЦИЯ САМОГО СЕБЯ 143***

***Глава десятая***

***МОТИВАЦИЯ ДРУГИХ 156***

***330***

***Часть третья***

***КЛЮЧ К ВРАТАМ БОГАТСТВА***

***Глава одиннадцатая***

***КАК БЫСТРЕЕ ДОБРАТЬСЯ ДО ≪СОКРОВИЩ≫? 175***

***Глава двенадцатая***

***НЕ ОТТАЛКИВАЙТЕ БОГАТСТВО,***

***ПРИВЛЕКАЙТЕ ЕГО 177***

***Глава тринадцатая***

***ЕСЛИ ВЫ НУЖДАЕТЕСЬ В ДЕНЬГАХ,***

***ИСПОЛЬЗУЙТЕ ДСД! 191***

***Глава четырнадцатая***

***КАК НАЙТИ УДОВЛЕТВОРЕНИЕ В РАБОТЕ.... 210***

***Глава пятнадцатая***

***ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ОДЕРЖИМОСТЬ 223***

***Часть четвертая***

***ГОТОВЬТЕСЬ К УСПЕХАМ!***

***Глава шестнадцатая***

***КАК УВЕЛИЧИТЬ ЭНЕРГИЮ 245***

***Глава семнадцатая***

***КРЕПКОЕ ЗДОРОВЬЕ И ДОЛГОЛЕТИЕ 257***

***Глава восемнадцатая***

***ВЫ ДОБЬЕТЕСЬ СЧАСТЬЯ 276***

***Глава девятнадцатая***

***ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ ЧУВСТВА ВИНЫ 294***

***Часть пятая***

***ПОЖАЛУЙСТА, ПРИСТУПАЙТЕ К ДЕЛУ!***

***Глава двадцатая***

***ПОРА ПРОВЕРИТЬ ВАШ КОЭФФИЦИЕНТ***

***УСПЕХА 311***

***Глава двадцать первая***

***ПРОБУДИТЕ В СЕБЕ СПЯЩЕГО ТИТАНА 321***

***Глава двадцать вторая***

***ВЗРЫВНАЯ МОЩЬ БИБЛИОГРАФИИ 325***