

помнило, что, когда я был еще маленьким, мой отец зачитывался небольшой книгой Эмиля Куэ «Самосовершенство путем самовнушения». А вы как раз в своей книге пишете, 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-

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, недоумившей 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.

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 удастся 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 Уэппнером из поселка Тувуумба в Квинсленде, Австралия.

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.

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 прием 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:

— Страх 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.

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 неосязаемые 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

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 Кламай) 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

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, выходявшие в дальнее плавание, были оснащены радаром. 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 девятих из десяти пациентов.

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:

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 целительству 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 несостоятельные. Поэтому не удивительно, что церковь, ученые и политики, ответственные за благосостояние народа, предали анафеме всякое врачевание и целительство. Они сочли, что все это:

1. Расстраивает воображение и грозит психическому 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 целительства, 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.

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 Райна 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. Каструччио 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 осязуемый 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-

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-

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 обретеете 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*.

**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 Коухэн* 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,

* Джордж М. Коухэн (1878-1942)—американский поэт-песенник, актер и драматург, прославившийся исполнением шлягера «Янки Дудль»..

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 останется 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 «тип-тип, 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, Вандервейде, Рейс. Ближе всех к успеху был, по-видимому, Филипп Рейс. Небольшая деталь, изменившая

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.).

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. Летурно 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-

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 неуволимого 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

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.

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.

— Прощу меня извинить...— встретила меня секретарша д-ра Гейтса,— в это время я не могу беспокоить 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?

Он провел меня в маленькую звуконепропускаемую 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 *высисживания 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 «высисживаю идею», я настраиваюсь на один из этих источников. Если существуют другие источники, то мне они не известны».

Д-р Гейтс не жалеет время на то, чтобы концентрацией мышления отыскать *кое-что еще*. При этом 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*.

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.

...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 Риквер*:

«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 Риквер, Хайман Джордж (1900-1986) — Кнженер-элетромеханик, руководитель программы создания атомного Подводного флота США.

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 $E = mc^2$, 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 E — энергия, m — материя или вещество, c — 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.*

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.

7. Чем отличается мозговая атака от метода «высисживания 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 формировать свое отношение и установку, делать их

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 задачу 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

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,

что при аресте и в суде он твердо настаивал на своей невинности. 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.

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. Х. Бигелоу, 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-

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-

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, контролируемые 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.

Семь добродетелей

Понятие добра связывается с высокой нравственностью и моральным превосходством, прямоотой, 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.

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.

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:

* Великолепная миля — деловой центр на Мичиган-авеню, главной улице Чикаго.

— 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 ежемесячную оплату аренды, если он оплатит ее за год вперед.

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 несколько 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

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 суть 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 — циклическим 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-

мы цикличности тоже преодолимы, нужно только приложить умение. И в периоды кризиса вполне возможно нажать 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

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-

* Дюпон де Немур — одна из крупнейших американских монополий (основана в 1902 г.) в производстве синтетического волокна, пластмасс, нефтепродуктов и химикатов.

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 этой 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!»

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 перевернулась. Ему не было больно, но это его страшно удивило. Позднее он спрашивал у матери:

— 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 головку.

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.

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 вылечить 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. Слепляющий свет обретает оттенок, цвет переходит в форму, возникает фигура человека.

— 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 — это 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-

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

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 дальнзоркий 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

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, застёжку-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 дальновзоркость. В этом случае человек ничего не видит дальше своего носа. Такой человек не знает, как много может значить план. Он не ведаёт ценности хорошего обдумывания своих действий. Он весь поглощён 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, окружённый сельскими фермами. Никому не приходило в голову заняться здесь развитием туризма. Место глухое, нет ни пляжей, ни гор, одни холмы да маленькие озёрца 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

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 дальноруким. 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 начинаться. 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-

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 одноклассники 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. Эдисон (1847—1931) — американский изобретатель и предприниматель, автор более 1000 изобретений в различных областях, включая телеграф, телефон, лампу накаливания, фонограф.

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.

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-

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,

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. Китамура. 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-

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 Китамуры 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 Голдстоны. 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-

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 полноценную 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.

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 Маринолла*. 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 Маринолла — Американское общество католических миссий, занимающихся миссионерской деятельностью в Азии, Латинской Америке, на островах Тихого океана.

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?

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.

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

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 ППУ 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-

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-

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 Вашингтону! 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-

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:

— Не спорь, ничего не говори! У меня родилась сногшибательная 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 «сногшибательной». 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-

* Пинакотека, от греческого слова пинакс (картина) — хранилище картин.

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 шкапами. 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 Аллене, страховом агенте из Висконсина, пытавшегося без предварительной договоренности продать свои услуги в деловом квартале. И вы сказали,

что Алу повезло, раз он пробежал 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 стартер *«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 слышал 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!»*.

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 окуновом 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 восьмьсоткилометровой 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-

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-

зять 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».

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, произвольный 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.

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-

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

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

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.

Каким образом?

Хотя наши эмоции неподвластны рассудку, тем не менее они подчиняются нашим действиям. Рассудок подсказывает необходимость сдерживать 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 пройду по всем тринадцати, и поскольку освоение одних добродетелей может помочь в освоении других, я их расставил в соответствующем порядке...»

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.

Расходовать только на благо другим и себе; не тратиться попусту.

Не транжирить время; трудиться только с пользой; бросать ничемные 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							
	П	В	С	Ч	П	С	В
У							
С	+	+				+	
О	+	+	+		+	+	+
Н			+				+
Б			+				
У			+				
И							
П							
В							
Ч							
С							
Ц							
С							

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 скамандуйте 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.

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.

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 плотках 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 плотках 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-

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.

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 Рикенбакера?
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

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 нападков 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.

Если в моем характере и появилась настойчивость в достижении цели, то исключительно благодаря моей маме. 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 этим 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-

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 письма, 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-

* Джон П. Морган (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.

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

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! Голландцы 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 даже 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 «душевым настроением». 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.

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

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-

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.

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

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;

- 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 сложной 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 лукавить 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!»*.

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-

* Уильям Джемс (1842-1910) — американский философ и психолог, один из родоначальников прагматизма, считающего чувственный опыт единственной реальностью.

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».*

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

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.

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 преодолешь 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-

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-

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!

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, суедемся. 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

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

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 Филиппия решила отправиться пешком из Нью-Йорка в Майами, штат Флорида. Она пришла в Майа-

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 Филиппия.— 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.

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 дожидаться 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.

— 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.

Искромный 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 махаюсь. Конечно, хочется спокойной, обеспеченной жизни. Все, что мне нужно, — это достаток сейчас и воз-

возможность 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 достигается 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-

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 познакомимся 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

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 отказать 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,

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 Педрегал де Сан-Ангело!

Потом мы вместе обедали, и Клауди мне сказала:

— 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.

— 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.

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

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.

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

* Конрад Николсон 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.

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 Саммонса, который с помощью банковского кредита нажил состояние в сорок миллионов. Но прежде поговорим немного о тех, кто содействовал Конраду Хилтону, Уильяму Никерсону и Чарли Саммонсу, ссужая им деньги.

Ваш друг— банкир

Банки занимаются тем, что ссужают деньги. Чем больше они дают займы 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-

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-

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 зловключениях, 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-

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

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

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.

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!

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

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.

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-

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 человеком — 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

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-

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-

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.

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, отыщете 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.

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 бесчестьем.
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!**

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

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

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

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.

Недовольные цепко держатся за свою ОПУ. Дело выглядит так, будто они рады своему недовольству. Они всегда найдут на что пожаловаться: рабочий день слишком долг, 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 несчастными, 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

молодой женщине, значит помочь другим, для кого труд стал мучительной рутинной. 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.

— 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

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.

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

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.

Но начальство Кларенса посмотрело на эту затею иначе. Его вызвали «на ковер» и просили прекратить неуместное любезничание с клиентами. Однако Кларенс не считал 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

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

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

* Ллойд Кассель Дуглас (1877-1951) — американский церковный деятель и писатель, автор многочисленных нравоучительных книг и киносценариев.

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 добродетельное поведение, 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.

* Клубы мальчиков и девочек 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.

Как видим, представитель Клуба вспомнил святое: «...серебра и золота нет у меня, а что есть — дарю 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.

Прodelав 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 неумейной 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

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 невозполнимую 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

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 Суэтт 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-

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.

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 счастливых, 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

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 ссылаясь 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:

— 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 повредит.

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-

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 сильный 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 настроением 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.

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.

* Эндрю Карнеги (1835—1919) — 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.

** Уильям Ригли (1861—1932) — американский изобретатель и фабрикант жевательной резинки.

*** Генри Лэтам Догерти (1870—1939) — американский инженер и владелец предприятий бытового обслуживания.

**** Эдвард Альберт Филен (1860—1937) — крупный торговец, владелец сети магазинов в США.

***** Юлиус Розенвальд (1862—1932) — крупный бизнесмен и филантроп.

***** Эдвард Уильям Бок (1863—1930) — влиятельный американский журналист, издатель и пацифист.

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 называл 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-

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 науку, 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-

ни. Относительно денег Бенедум придерживался правила, которое формулировал так:

— Я всего лишь доверенное лицо и должен считываться, насколько правильно распоряжаюсь деньгами, как в интересах всего общества, так и отдельных его частей, в прошлом я сам был благодетельствован 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

* Герберт Кларк Гувер (1874—1964) — 31-й Президент США (1929-1933).

** Роберт Элкингтон Вуд (1879—1969) — американский генерал, бизнесмен и общественный деятель.

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 неоплаченного долга перед Высшей властью за сделанное для меня и моего брата,— говорит Ирвинг.— Зайдите в наш Клуб и

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

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 сторонись 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.

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.

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 миля = 1,609 км.

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 Баннистером 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.

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

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;
- суеитесь, становитесь невнимательны, излишне самолюбивы;
- чрезмерно взвинчены, угнетены, подавлены.

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-

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 настоящие 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 аккумулятор. 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, подозрительности, злобе и ненависти. Он рисует раз-
электростанции:

"...открытый зев печей, внутри бушует пламя, шипит вода, перегретый пар ревет в турбинах,

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

* Франциск Ассизский (наст. имя Джованни Бернардоне, 1181-1226)—итальянский бродячий проповедник «святой бедности», основатель монашеского ордена францисканцев, пользующийся большим моральным авторитетом у католиков.

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 Фрейзер. — 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

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, отыскивали 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

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».

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:

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 положительную 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-

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-

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 покатила 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,

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!

* Мэри Бэйкер Эдди (1821—1910) — религиозная деятельница США, организатор движения Христианская наука. Движение охватывает ныне около трех тысяч церковных приходов, применяющих «метод лечения Христа» — духовное воздействие.

«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 нагрузок.
- Ежедневно принимал душ или ванну. Всегда был чист и опрятен.
- Переехал жить во Флориду, где климат благоприятен для здоровья.

• Джон Дэвисон Рокфеллер (1839-1937) — промышленник и нефтяной магнат, основатель треста «Стандарт ойл» и ряда филантропических фондов и организаций, на которые передал более 500 миллионов долларов.

- 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.

- 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 этих 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

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 глупости до полного безумия, что и свойственно при опьянении.

Алкоголизм — воистину страшная болезнь. Позволить алкоголю занять существенное место в жизни — значит обречь себя на физические, моральные и психологические страдания, превратить свое су-

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 алкоголики (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.

положительная психологическая установка не минует критической черты, за которой она уже не превратится 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 доктору, 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 оставляли, и душевного покоя не было. Снова и снова 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.

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 Миннесота, 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.

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. Он 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 вы-ываться. Лучше выпивайте в день по литру молока.

Так он и сделал. Очень скоро нога зажила, как будто ничего не было.

Положительная психологическая установка в отношении здоровья предполагает учитывать возможность всяких случайностей. Девиз ППУ — *«Соблюдай осторожность!»*. Он призывает нас быть внимательными и беречься, дабы сохранить свое здоровье и состояние.

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-

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 она 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 официанткой 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 оказывать 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-

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-

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.

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 соколовища 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-

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 настроением, 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-

вым другого человека. Счастье неуловимо, ускользающе. 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

счастьем и несчастьем. Человек может испытывать счастье, когда пребывает в хорошем настроении с приятным ощущением довольства в сочетании с нейтральным состоянием, не омраченным 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-

* Хелен Адаме Келлер (1880—1968) — американская писательница и педагог, героиня пьесы У. Гибсона «Сотворившая чудо».

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!

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 Всемиловитый 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.

* Чарлз Штейнмец (1865-1923) — родился и учился в Германии. С 1989 г. жил в Америке. Главный инженер и руководитель крупных проектов корпорации «Дженерал электрик».

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 делаясь 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. Чарлз Штейнмец полной мерой испытал 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.

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».

— 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.

«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

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?

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. Вот они и доставляют теперь огорчения. Ему нужно было поговорить с ними по душам, когда они были еще подростками, рассказать им, как было непросто добывать средствами 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-

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 побуждал их к тому же, что делал сам.

Остается пожелать этому человеку побольше читать полезных книг, как например книгу Д. Карнеги* «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-

* Дейл Карнеги (1888—1955)—американский писатель и преподаватель красноречия, прославился своей книгой «Как завоевывать друзей...» (1936 г.), еще при жизни автора изданной тиражом более пяти миллионов экземпляров.

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 научиться 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. Попробуйте 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

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 Клеменс* 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 Лангхорн Клеменс — настоящее имя писателя Марка Твена.

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.

- 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.

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 настроением. 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.

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*.

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-

* Савл из Тарса — апостол Павел, родившийся и получивший свое первое имя Савла в маленьком киликийском городке Таре (ныне Тарсус на юге Турции).

** Джон Беньян (1628-1688) — английский писатель-пуританин, 12 лет проведенный в тюрьме за проповедническую деятельность. Автор известного поучительного сочинения «Путь паломника».

*** Альберт Швейцер (1875-1965) — живший во Франции немецкий мыслитель, теолог, врач-миссионер, музыковед и органист. Лауреат Нобелевской премии мира 1952 г.

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 находит себе места, это вызывает у него страдания.

Чувство вины приучает быть внимательным по отношению к другим

Чуткости и вниманию к другим должен учиться каждый. Новорожденного ребенка несколько 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:

— 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 невероятные 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-

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 уgomонился. 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

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 Грэхем — популярный американский проповедник-евангелист, выступающий с христианскими проповедями по всему миру.

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.

- 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 несправедливое, «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.

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

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 окунуться самому или окунуть своего ребенка 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 так

— 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.

* Джордж Эдгар Гувер (1895-1972) — директор Федерального бюро расследований (ФБР), которым руководил 24 года, превратив его в одну из самых влиятельных государственных служб.

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

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.

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;

- 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-

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 называли 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:

- 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? _____

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 специалист, 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 работодателем, 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?

- в) Легко выходите из себя? — —
 г) Вы обычно уравновешенны? — —
 д) Позволяете ли своим эмоциям овладевать 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? — —

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? _____

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 практические 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 поддержания здоровья? _____
- 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? _____

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 - 3г - 4б - 5б - 5д - 6б - 6в - 8а -
8г - 9б - 9г - 10в - 11б - 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 удастся 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»	$3 \times 4 = 12$
Ответы «Нет» вместо «Да»	$2 \times 4 = 8$
Сумма не совпавших ответов	20
Идеальный результат	300
Вычесть сумму несовпадений	20
Получаем результат	280

Находим свой результат:

- | | |
|-------------------|-----------------------------|
| 300 баллов. | Идеально (редкий случай). |
| 275—299 баллов. | Отлично (выше среднего). |
| 200—274 балла. | Хорошо (средний результат). |
| 100—199 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.

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 включает 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-

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 называли 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-

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».*

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 мощностью. 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.

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-

* Ралф Уолдо Эмерсон (1803—1882) — американский философ, эссеист и поэт, проповедовавший простую и мудрую жизнь в единении с природой.

ложению. К тому времени она зарабатывала на фирме всего 18 тысяч, а через год ее доход превалил 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. Касселбери. 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

* Cinderella — Золушка (англ.).

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.

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, напомним, 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

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

Приглашаем к сотрудничеству
авторов,
составителей,
художников,
переводчиков, и
книготорговые организации

тел./факс:

170 - 93 - 67

170 - 96 - 45

Почтовый адрес:

109428 г. Москва, уд. Зарайская, д. 47, к. 2

Серия «Настольная книга бизнесмена

Наполеон Хилл

Думай и богатей - 2

Успех через позитивное мышление

Редактор *О. Печенова*

Разработка оригинал-макета *Л. Глубок^вой*

Компьютерный дизайн обложки

М. Ярышева

ЛР 063549 от 1 августа 1994 г.

Подписано в печать 20.06.97.

Формат. 84 x 108 Уз^ • Бумага книжно-журнальна_

Гарнитура «Тайме». Печат

Усл. печ. листов 17,24. Тираж 20000 экз.

Заказ 1647

Агентство «ФАИР»

129110 г. Москва. Олимпийский проспект, 22

Отпечатано в полном яоотвветвии

с качеством предоставленных диапозитивов

в ^в ФАО «Можайский» полиграфический комбинату

143200 г. Можайск, ул. Мира, 9Я