



Наполеон Хилл

Как стать богатым за один год

Минск: Попурри, 2011 г. - 105 с.

ISBN: 978-985-15-1404-1, 0-452-27054-5

Автор, научивший своими книгами уже миллионы людей настраиваться на достижение личных успехов в любом деле, по праву считается классиком мотивационной литературы. Здесь его рекомендации представлены в виде кратких статей, условно привязанных к 52 неделям календарного года. Ежеженедельно прочитывайте по одной статье, изучайте и обдумывайте ее текст и смысл - и через год Вы овладеете истинными богатствами жизни!

Вступительное слово

На протяжении десяти лет (1950-1960 гг.) мне посчастливилось работать с Наполеоном Хиллом в качестве его генерального менеджера. За время нашей совместной работы лекции, книги, кинофильмы и личные консультации способствовали достижению поразительных результатов. Нам удалось обучить тысячи человек мотивировать свои действия в зависимости от их желаний и достигать истинных жизненных ценностей, а также финансового и делового успеха.

Однако со временем мы обнаружили, что многие люди, усвоившие эти принципы, *не сумели применять их на практике*. Их покидало вдохновение, они опускали руки. Мы поняли, что мотивация (побуждение к действию) подобна огню: если его не поддерживать, он просто угаснет.

И вот, чтобы поддержать пламя мотивации, мы с доктором Хиллом основали журнал «Success Unlimited». Посредством публикуемых в нем материалов мы подпитывали энтузиазм тех, кто стремился настроить себя на новые, более высокие уровни своих достижений. Мы добились великолепных результатов: тысячи людей стали доверять нашему журналу как постоянному источнику их энтузиазма.

Статьи, включенные в данную книгу, впервые были опубликованы именно в журнале «Success Unlimited». В силу неугасающего интереса к тематике статей доктора Хилла, Фонд Наполеона Хилла решил возобновить публикацию наиболее популярных из них. Каждая статья, подобно его бестселлеру «Думай и богатей», читается с огромным интересом, в каждой содержится послание к читателю, и все они стимулируют развитие неограниченных возможностей нашего мозга.

Безусловно, сама по себе эта книга не сможет принести вам ни счастья, ни здоровья, ни благосостояния. Но если вы всерьез хотите добиться всего этого, она поможет вам выработать новые идеи, сосредоточиться на достижении своей цели. Вы сможете открыть в себе новые, неведомые ранее возможности. Но самое главное, эта книга побудит вас к действию.

Вы можете быть здоровы и счастливы. Вы сможете достичь благосостояния. Ваша сила безгранична. Вам лишь предстоит определиться, готовы ли вы заплатить необходимую цену, чтобы использовать принципы успеха, изложенные в этой книге, для достижения

истинных жизненных ценностей. Выбор за вами, и только за вами.

Если вы готовы открывать и использовать эти универсальные принципы, то сможете подготовить себя к точному определению того, чего желаете достичь или приобрести. Если у вас имеются конкретные устремления, долгосрочные или ближайшие цели, то вы сможете распознать, соотнести и применить принципы и методы их достижения.

По поводу эффективности этих принципов я могу говорить вполне ответственно, поскольку их применение позволило мне открыть мою первую страховую компанию, имея в наличии лишь сотню долларов. Впоследствии мне удалось достичь поста председателя совета директоров страховой компании AON, организации с многомиллиардным оборотом, работающей на четырех континентах.

Тысячи наших торговых представителей, служащих и учредителей достигли высшей планки доходов, поскольку в своей повседневной практике используют принципы, вписанные доктором Хиллом.

Будучи президентом Чикагского юношеского клуба, мне довелось наблюдать, как изменилась к лучшему жизнь городских подростков в результате применения мудрых истин философии личностного достижения. Я наблюдал снижение уровня рецидивизма среди заключенных, которые прочли работы доктора Хилла за время своего пребывания в тюрьме. Данные принципы неподвластны времени; они применимы сегодня с тем же успехом, как и во время выпуска первого издания журнала «Success Unlimited».

Оценивая свою работу и деятельность других людей, я руководствуюсь единым критерием: важнее всего результат. Из своего личного опыта, а также из опыта тысяч читателей со всего мира, приславших мне письма, мне достоверно известно, что публикации Наполеона Хилла оказывают действенное влияние, принося счастье, здоровье, власть и благосостояние тем, кто искренне и упорно стремится достичь своих целей.

Статьи, включенные в эту сокровищницу, могут принести все эти блага и вам. Если вы последуете формуле, предложенной Наполеоном Хиллом, то вам, как и миллионам других людей, уже последовавших ей, удастся обнаружить, что в достижении цели существуют лишь те преграды, которые вы сами себе создаете.

У. Клемент Стоун, президент Фонда Наполеона Хилла

Предисловие

Данное собрание работ Наполеона Хилла ставит своей целью предоставить вам еженедельную поддержку в вашем стремлении достичь успеха, как в личностном, так и в финансовом плане. По образному определению У. Клемента Стоуна, мотивация, подобно огню, должна иметь постоянную подпитку, если мы хотим, чтобы ее огонь не угас.

Для каждой недели года предназначена одна из пятидесяти двух статей. Рекомендуем читать конкретную статью каждый день в течение данной недели, желательно в определенное время, когда вы наиболее склонны к восприятию советов Наполеона Хилла. Все статьи невелики по размеру и просты для восприятия. Но каждая из них способна захватить ваше внимание. Работая над этой книгой и перечитывая материал, я вновь и вновь поражаюсь тому, что всякий раз мне удавалось находить для себя новые вдохновляющие идеи.

Заканчивая работу, я перечитал статью «Будьте оптимистом», предназначенную для 30-й недели. Вдохновившись прочитанным, я в тот же вечер вернулся к проекту, который до этого считал неперспективным, и к утру у меня уже был план его реализации. Уже через неделю мне удалось продать этот проект, получив за него прибыли на двадцать процентов больше, чем я ожидал. Уверен, что если бы я перечитал статью «Будьте оптимистом» еще раз, то результат мог быть еще лучше.

Вполне вероятно, что вам не удастся получить столь быстрой выгоды по прочтении каждой статьи. Идея, содержащаяся в статье «Будьте довольны собой и жизнью» (неделя 49), окажется полезной долгие годы, а смысл ее со временем станет еще более понятным. А вот статья «Умейте показать товар лицом» даст вам конкретные подсказки, которые вы сможете применить на практике немедленно.

Некоторые статьи могут потребовать от вас более пристального внимания. Уделите им немного больше времени или даже дополнительную неделю. Успех в освоении материала зависит от вашего стремления его добиться, а не от номера недели на листке календаря.

Если, читая статью, вы не сразу увидите ее полезность, не принимайтесь за следующую. Возможно, вам просто не удалось сразу уловить смысл идеи, поскольку вы не были настроены на ее восприятие. Уделите должное время рассмотрению и восприятию каждой статьи. Самая трудная задача, с которой я столкнулся, отбирая материал, заключалась в том, что всякий раз, возвращаясь к отложенной в сторону статье, я находил в ней все более глубокий смысл. Именно поэтому после прочтения книги следует периодически возвращаться к прочитанному. Вы уже будете обладать некоторым опытом и навыками и сможете найти в прочитанном те

мудрые мысли, которые актуальны для вас на данный момент.

Чтобы ежевечернее перечитывание очередной порции информации не показалось вам скучным и монотонным занятием, предлагаем некоторые рекомендации:

- Представьте себя участником ситуации, которая описана в конкретной статье. Когда, например, в статье «В борьбе мы обретаем силу» (неделя 5) вы читаете: «Борись и побеждай», попробуйте применить этот совет к своей реальной жизненной ситуации и определите те трудности, которые вам необходимо преодолеть.

- Произносите написанное вслух — подобный прием усиливает наше восприятие.

- Работайте с партнером (супруг или супруга, коллега, сосед по автостоянке или друг). Обсудите с ним вашу реакцию на прочитанное или, применив вышеупомянутую рекомендацию, прочтите друг другу данную статью.

- Перепишите содержание от руки, без сокращений. Переписывание текста уже потребует от вас некоторого усилия, но при этом вам придется более внимательно отнестись к написанному. При этом вы, возможно, осознаете, что подобным образом уже следуете рекомендации Наполеона Хилла: придерживайся своей программы, своей реальной жизненной ситуации. Записывая каждое слово, вы в полной мере осознаете, о чем идет речь.

Ни в коем случае не думайте, что тем самым вас как бы заставляют делать домашнее задание — вы сами дадите себе оценку. Ваши баллы за овладение знаниями данного «учебника» будут значимы для вас и год, и много лет спустя. Если вы решите сделать эту книгу инструментом для достижения задуманного, то непременно достигнете успеха.

Мэтью Сартвелл

Неделя 1

УСПЕХ НИКОМУ НЕ ПЛЫВЕТ В РУКИ

Чтобы предсказать судьбу человека, вовсе не нужно быть футуристом или оракулом. Следует лишь задать один простой вопрос: «Какова твоя *главная цель* в жизни и как ты собираешься ее достичь?»

Если спросить об этом сотню человек, то, вероятнее всего, в девяноста девяти случаях ответ будет таков: «Я хочу хорошо жить и быть по-своему счастливым». На первый взгляд ответ звучит вполне нормально. Но если вдуматься, то так может ответить человек, привыкший плыть по течению и довольствоваться «остатками со стола» преуспевающих людей, тех, у кого

есть не только цель в жизни, но и планы по ее осуществлению. Для того чтобы стать состоятельным и преуспевающим человеком, необходимо поставить перед собой четкую цель и определить этапы продвижения к ней.

Несколько лет тому назад я работал вместе со Стюардом Остином Виером, парнем из Далласа. Он был сотрудником журнала, редактором которого я был в то время. Возможно, он до сих пор так бы и остался бедствующим писателем, если бы не история об одном изобретателе, которую он написал. Эта история настолько вдохновила его, что он решил полностью изменить свою жизнь.

К большому удивлению всех, кто его знал, Стюард заявил, что оставляет журналистику и продолжает обучение, чтобы стать патентным поверенным. Причем он вовсе не собирался оставаться на этой скромной должности, а замахнулся на пост «верховного патентного поверенного США». Стюард приступил к осуществлению своего плана с таким рвением, что закончил обучение в юридическом колледже в рекордно короткие сроки.

Приступив к адвокатской практике, он намеренно выбирал самые сложные дела. Ему удалось завоевать отличную репутацию, а его услуги оказались настолько востребованы, что, несмотря на астрономические суммы гонораров, у него не было отбоя от клиентов.

Человек, имеющий цель и план ее осуществления, всегда находит возможности для ее реализации. Манна небесная не упадет, и вы не проснетесь однажды утром успешным человеком, если сами толком не знаете, чего хотите. Кто поможет вам, если вы не определились, к чему стремиться? Только имея четко определенную цель, можно преодолеть все сложности и проблемы, стоящие на вашем пути.

Одним из наиболее удачливых предпринимателей можно назвать Ли Маранца, человека, который не только знал, чего хочет, но и как можно этого добиться. Инженер-механик Маранц изобрел аппарат для изготовления мягкого мороженого. В своем воображении он видел бесчисленное количество кафе, усеявших все побережье, и эти образы стали абсолютной реальностью.

Ему, как и сотням других, удалось достичь успеха, помогая в этом другим людям. Он предоставлял владельцам заведений проекты по строительству и дизайну интерьера, что было в то время просто революционным явлением. Маранц оснастил своими аппаратами все побережье Америки и заработал огромное состояние на продаже мягкого мороженого с различными наполнителями. Каков же результат? Спустя

некоторое время кафе, продающие мороженое, целой сетью покрыли все штаты.

Ли Маранц говорил: «Если вы уверены в себе и своих возможностях, в деле, которым заняты, если вы уверены, что задуманное можно осуществить, то непременно достигнете своей цели!»

Если вы хотите добиться успеха, то прямо с сегодняшнего дня прекратите «плыть по течению». Определите для себя конкретную цель. Напишите ее на бумаге. Пусть она четко отпечатается в вашей зрительной памяти. Определите конкретные шаги для ее достижения. Незамедлительно начинайте приводить свой план в действие.

Ваше будущее будет таким, каким вы его сделаете. Определите прямо сейчас, каким вы его хотите видеть.

Неделя 2

УЧИТЕСЬ ЖИТЬ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ

В вашей душе не будет покоя до тех пор, пока кто-либо будет указывать вам, как жить. Есть очень мудрое изречение, относящееся к любому человеку: *Создатель наделил каждого из нас единственным безусловным и неоспоримым преимуществом — правом владения собственным разумом..* Возможно, Создатель преследовал цель побудить каждого жить своей жизнью, мыслить по-своему, без вмешательства других. В противном случае мы бы не владели своим разумом.

Используя свое исключительное право распоряжаться своим разумом и своей жизнью, вы можете достичь больших высот в любой сфере по своему выбору. Гениальность человека целиком и полностью объясняется использованием этого права, данного нам свыше. Гением является тот человек, который максимально использует свой разум, направляя его работу по своему выбору, не позволяя никому вторгаться в этот процесс.

Нам известно множество примеров из жизни знаменитых людей, для которых возникающие проблемы оборачивались преимуществом, кто преодолел невероятные препятствия, прежде чем стать богатым и знаменитым. Этим людям с успехом удалось превратить преграды в трамплины для прыжка к успеху. Среди них были такие гении, как Генри Форд, Томас Эдисон, Эндрю Карнеги, братья Уилбер и Орвилл Райт.

Существует великое множество примеров менее известных личностей, которые в свое время отказались принять поражение, в отличие от огромного большинства тех, кто соглашается довольствоваться малым, едва сводя концы с концами.

Много лет тому назад ко мне в поисках работы обратился ветеран

войны. Он сказал, что лишился иллюзий и разочарован своей жизнью; все, что ему нужно — это талон на бесплатное питание и место для ночлега.

Его взгляд был абсолютно безучастным, будто надежда на лучшее совсем покинула его. А ведь передо мною был еще вполне трудоспособный молодой человек, который просто не мог определиться, чем ему заняться. Я видел, что если бы он изменил свое отношение к жизни, то мог бы заработать себе состояние.

Было в нем нечто такое, что подтолкнуло меня спросить: «А почему бы вам не стать мультимиллионером? Зачем соглашаться на жалкое существование, если вместо этого с такой же легкостью можно согласиться на обладание миллионами?»

«Не надо шутить! — ответил он. — Я голоден, и мне нужна работа».

«А я и не шучу, — ответил я, — и говорю абсолютно серьезно. Вы можете заработать миллионы, если согласны использовать те активы, которыми располагаете».

«Что вы имеете в виду под словом активы? — воскликнул он. — У меня нет абсолютно ничего, кроме одежды, которая на мне!»

Постепенно в ходе нашего разговора я выяснил, что молодой человек до своей службы в армии работал торговым агентом в фирме «Fuller Brush». В армии ему приходилось выполнять работу повара, и он научился отлично готовить. Другими словами, кроме его хороших природных физических данных и разумной головы на плечах, его «активы» заключались в умении хорошо готовить пищу и умении продавать.

Безусловно, намерения продавать или готовить сами по себе не могут возвести человека в ранг мультимиллионера, но что касается этого ветерана, то ему удалось разрушить наши обычные представления об этих профессиях. Он оказался предоставленным самому себе, располагая теми возможностями, которые у него были на тот момент.

В течение двухчасовой беседы с этим молодым человеком мой собеседник постепенно преображался, отчаяние и безысходность уступили место активному поиску возможностей. Под конец он уже был одержим идеей, которую я ему предложил: «Почему бы тебе не воспользоваться своими навыками продавца и не уговорить домохозяйек пригласить своих соседок на домашний обед, а после этого устроить распродажу кухонной утвари?»

Я предложил ему немного денег, достаточных для покупки одежды и первой партии кухонной утвари, предоставив ему далее действовать на свое усмотрение. Через неделю его чистый доход от продажи составил около 100 долларов. Еще через неделю он удвоил свой доход. Затем он

начал обучать нанятых им продавцов.

К концу четвертого года его годовой доход составлял более миллиона долларов. Он запустил в действие новый план по продажам, который со временем превратился в собственную индустрию. Мне кажется, что в такие моменты, когда разум человека раскрепощен и он волен самостоятельно принимать решения, черти в аду просто дрожат от страха, а в раю радостно трубят фанфары!

Неделя 3

К УСПЕХУ НУЖНО СТРЕМИТЬСЯ

На первый взгляд, кажется, что успех измеряется только количеством накопленного богатства. Безусловно, благосостояние является весьма важной составляющей успеха, но главная и истинная награда — это чувство удовлетворения, сознание того, что мы выполнили работу, и сделали это хорошо, достигнув поставленной цели.

Возьмем, к примеру, Эйнштейна. В течение всей своей жизни он никогда не был богат. Но разве можно сказать, что ему не удалось достичь успеха? Эйнштейну удалось изменить мир, поскольку он знал, чего хотел, и у него был план реализации своих стремлений.

Что нужно человеку, чтобы подвигнуть себя к достижению успеха? Для этого следует рассмотреть пример Эйнштейна и других выдающихся успешных личностей. Ответ заключается в следующем: необходимо иметь искреннее и горячее желание добиться своей цели. Но следует помнить, что существует разница между простым желанием что-то получить и четкой установкой добиться чего-либо.

Когда ваше желание глубоко, то цель приобретает особую четкость, что дает возможность легко устранить препятствия, казавшиеся ранее непреодолимыми. *Нет ничего невозможного для человека, уверенного в своих силах.*

Поставьте перед собой определенную жизненную цель. Напишите ее на бумаге. Закрепите ее в своей памяти. Направьте все свои мысли и всю энергию на ее осуществление. Не допускайте, чтобы мелкие неудачи могли вас сбить с пути, считайте их своеобразными подсказками, которые в результате помогут вам найти верное направление.

Когда Генри Форд приступил к созданию своего первого «безлошадного экипажа», не совсем дальновидные люди, в числе которых были его родственники и соседи, просто поднимали его на смех, называя «чокнутым изобретателем».

Однако Форд четко знал, чего хотел. Его желание достичь

задуманного, было очень горячим. Для него не существовало ничего, что могло бы ему помешать в осуществлении своих замыслов. Не получив должного образования и даже навыков механика, он занялся самообразованием. Для человека, который намерен осуществить цель своей жизни, нет преград.

Форду удалось изменить лицо Америки. Массовое производство автомобилей сделало их доступным средством передвижения для людей со средним уровнем достатка. Развитие автомобилестроения повлекло за собой развитие и других отраслей производства. Не будь его форда «Tin Lizzie», не появилась бы сеть автомобильных дорог, а вместе с этим и множество новых рабочих мест для их обслуживания — сервисных станций, придорожных закусочных и мотелей.

В качестве другого примера можно привести Джона Ванамейкера, который начинал свою карьеру с клерка небольшого магазинчика в штате Филадельфия. С самого начала своей трудовой деятельности он был одержим идеей заиметь свой собственный магазин, и когда однажды заявил об этом своему боссу, тот лишь рассмеялся: «О чем ты, Джони? Да у тебя даже на новый костюм денег нет, не то, что на целый магазин!»

«Да, денег на костюм у меня пока нет, но я все же хочу иметь такой же магазин, а может, даже лучше. И я добьюсь своего!» На пике карьеры Ванамейкер стал владельцем одного из самых крупных торговых домов, каких до того времени в стране еще не было.

«Я не получил необходимого образования, — спустя много лет признался Ванамейкер, — но я приобретал необходимые мне знания, аккумулируя их из окружающей жизни».

Запомните: человек может достичь всего, что только может представить и во что может поверить его разум.. Тот, кто нацелен на достижение успеха, не теряет времени зря. Он использует для этого все имеющиеся средства и находит все новые. Начните свой путь к успеху прямо сейчас, исходя из того, чем располагаете на данный момент.

Неделя 4

ПОЧЕМУ одни преуспевают, а другие нет

Этот вопрос занимал человечество с тех самых пор, когда людей перестала устраивать жизнь в пещерах, и они задумались о поиске возможностей сделать свое существование более комфортным.

Возможно, именно это сравнение характеристик успеха и неудач даст вам ответ на вопрос.

Успешный человек точно знает, чего хочет. Он планирует процесс

достижения своей цели, верит в свои возможности достичь ее, уделяя максимум времени реализации задуманного. Неудачник не имеет в жизни определенной цели, полагая, что успех приходит к другим только благодаря «везению». Он проявляет инициативу только в том случае, когда обстоятельства вынуждают его сделать это.

Успешного человека можно сравнить с высококлассным продавцом, владеющим искусством расположить к себе покупателей для осуществления своих планов и целей. Неудачник обычно видит в других только недостатки и ведет себя таким образом, что окружающим становится известно о его негативном отношении.

Успешный человек подумает, прежде чем что-либо сказать. Он тщательно взвешивает свои слова, общаясь с людьми, делая акцент на положительные моменты, и выражает симпатию, сводя к минимуму выражение недовольства или вообще избегая подобного. Неудачник делает все наоборот. Зачастую, он говорит, не подумав, вызывая сожаление или замешательство, что приводит лишь к напряженной ситуации.

Успешный человек высказывает свое мнение относительно чего-либо только после тщательного изучения проблемы. Неудачник же не вникает в проблему и порой просто не имеет достаточной информации.

Успешный человек ведет строгий учет своего времени, доходов и расходов, живет по средствам. Неудачник не знает счета ни времени, ни деньгам, распорядясь этим совершенно бездумно.

Успешному человеку свойственна доброжелательность по отношению к другим, особенно к тем, с кем у него много общего; он старается поддерживать с ними дружеские связи. Неудачник сблизается лишь с теми людьми, знакомство с которыми может принести ему выгоду.

Успешный человек искренен и терпим. Неудачник отгораживается от окружающих, относясь совершенно нетерпимо к другим, лишая себя возможности воспользоваться благоприятной ситуацией и дружеской поддержкой.

Успешный человек старается не отставать от жизни, живо интересуясь происходящим не только в сфере своего бизнеса, профессии или круга, но и тем, что происходит во всем мире. Неудачника, напротив, заботят только свои сиюминутные интересы, которые он пытается соблюсти любым способом.

Успешный человек всегда настроен позитивно. Он отдает себе отчет в том, что его место под солнцем и успех целиком и полностью зависят от качества и размера услуг, которые он предоставляет. У него уже вошло в привычку делать больше и лучше, чем от него ожидают. Неудачник же

ищет возможности получить выгоду, не прилагая усилий, или воспользоваться тем, что ему вовсе не принадлежит. А когда ему это не удается, он обвиняет в жадности окружающих.

Человек, добившийся успеха, уважительно относится к Создателю, возносит ему благодарность и сам творит добро людям. Неудачник не верит ни во что. Для него значимы лишь свои нужды в хлебе насущном и крове над головой, которые он стремится заполучить за чужой счет.

В конечном итоге разница в словах и делах успешного человека и неудачника огромна. Каждый пожинает свои плоды, соответствующие тому, как он относится к себе и окружающим.

Неделя 5

В БОРЬБЕ МЫ ОБРЕТАЕМ СИЛУ

В природе человека заложена необходимость борьбы за существование, что способствует развитию и прогрессу всего человечества. Суровое испытание или благоприобретенный опыт — определение зависит от отношения человека к происходящему. Без борьбы добиться успеха просто невозможно.

От рождения и до смерти наша жизнь, образно выражаясь, является бесконечной чередой неизбежных испытаний. В этой жизненной борьбе за существование мы постепенно накапливаем бесценный опыт.

«Власть и сила приобретаются через наши дела», — говорил Эмерсон.

«Борись и побеждай, — призывает нас Природа, — и в этой борьбе ты обрешь силу и мудрость, необходимые для исполнения твоих желаний».

Самые крепкие деревья в лесу растут не в чаще, а там, где им приходится открыто противостоять непогоде, защищая собой своих собратьев.

Мой дед занимался изготовлением повозок. Расчищая землю вокруг своего дома, он всегда оставлял несколько дубков в открытом поле, где они были предоставлены всем ветрам и палящему солнцу.

Из своего опыта дед знал, что древесина деревьев, которым пришлось противостоять природной непогоде, была значительно крепче, чем у деревьев, растущих в лесной чаще. Именно такую древесину он использовал для изготовления колес для повозок, поскольку ее можно было смело подвергать обработке, не опасаясь, что она треснет или расколется, не выдержав больших нагрузок.

Таким же образом в борьбе укрепляется и дух человека. Большинство людей пытаются прожить свою жизнь, идя по пути наименьшего сопротивления. Они не понимают, что это может «согнуть» человека,

подобно тому, как изгибается русло слабого речного потока. Чтобы противостоять жизненным проблемам, мы должны иметь твердый характер, цель в жизни и план ее осуществления.

Осознав свою жизненную цель, мы принимаем и обстоятельства, которые заставляют нас бороться. В результате мы осознаем и тот факт, что без борьбы достижение этой цели просто невозможно.

Для того чтобы достигнуть успеха, мы должны предпринять определенные действия, должны бороться. В результате мы приходим к пониманию того, что без борьбы, без преодоления препятствий успех невозможен. Нельзя достичь чего-либо стоящего, не прилагая усилий. Если бы все в жизни давалось легко, то любой человек смог бы достичь успеха. Но успех приходит лишь к тем, кто борется за него, кто умеет противостоять трудностям, преодолевать их и находить в себе силы ставить перед собой новые сложные задачи.

После окончания бизнес-колледжа я работал под началом генерала Руфуса А. Эйера. Его судебная практика была настолько обширна, что мне приходилось часто задерживаться на работе за полночь, а также работать по выходным дням.

Каждый раз в конце рабочего дня он извинялся за то, что задержал меня, и при этом добавлял: «Ты мне здорово помог, но себе ты помог еще больше благодаря опыту, приобретенному за сегодняшний вечер».

Никогда не забуду, как мне однажды ответил один из главных помощников Генри Форда на вопрос о формуле успеха: «Мне посчастливилось работать с такими людьми, как г-н Форд. Надеюсь, что, если им когда-нибудь понадобится чья-либо помощь, они обратятся ко мне».

Приняв решение не уходить в сторону и бороться за достижение своей цели, вы приобретете полезный опыт и приблизите свой успех.

Неделя 6

Искренность намерений

Для достижения успеха человеку необходимо иметь в жизни *четкую цель*. Если вы искренны в своем желании предложить другим самые лучшие товары и услуги, то ваши шансы на достижение успеха существенно возрастут. В данном утверждении ключевым словом является слово *искренны*.

В обмен на искренность мы получаем чувство самоуважения и душевный комфорт. Мы обретаем полное согласие со своим «я», которое может направить нас к успеху, известности и богатству или, наоборот,

ввергнуть в нищету и отчаяние.

Однажды друг Авраама Линкольна сказал ему, что за его спиной враги говорят о нем жуткие вещи.

«Мне нет дела до их разглаговольствований, — воскликнул Линкольн, — поскольку в них нет ни капли правды». Искренность цели позволила Линкольту не опасаться никакой критики.

Искренность наших намерений является определяющим моментом в отношениях с людьми. Именно в этом хотят (и вправе) удостовериться люди, уделяющие нам свое время, энергию или деньги. Прежде чем затевать какое-либо дело, спросите себя: «Искренен ли я в своих намерениях? Имею ли я право получить личную выгоду в этом деле? Могу ли я гарантировать качественные услуги или товары, рассчитывая на предполагаемую прибыль или оплату своего труда?» Доказать другим искренность своих намерений порой оказывается для нас самым сложным. Но вы должны быть готовы к этому и потому обязаны быть искренними в своих намерениях.

Марта Берри организовала в Северной Джорджии школу для ребяташек, чьи родители не были в состоянии оплатить учебу своих детей. Поначалу из-за нехватки средств было крайне тяжело поддерживать работу школы. Но однажды Марте удалось попасть на прием к Генри Форду. Она рассказала ему, чем она занимается, и обратилась с просьбой о небольшой финансовой поддержке. Форд отказал.

«В таком случае, не дадите ли вы нам бушель арахиса?» — спросила Марта.

Необычность просьбы удивила Форда, и он дал ей деньги на покупку арахиса. Мисс Берри вместе со своими учениками посадили орехи и собрали хороший урожай. Они проделывали это неоднократно, постоянно увеличивая количество посадочного материала. Наконец они смогли выручить от продажи орехов приличную сумму денег. Она вернула Форду взятые у него деньги и рассказала, как они смогли их приумножить. Форд был настолько поражен услышанным, что безвозмездно предоставил в пользование школы несколько тракторов и другое оборудование для фермы, и это позволило полностью покрывать расходы, связанные с обучением и содержанием школы. Спустя несколько лет Форд выписал чек на миллион с лишним долларов для строительства каменного здания школы и прилегающих построек.

«Не могу не восхищаться искренностью мисс Берри и не отдать должное столь необыкновенному способу помочь нуждающимся детям», — отметил Форд. Искренность ее намерений покорила сердце скептика

Форда, и еще раз отказать он просто не смог. Этот пример снова подтвердил истину, что благие дела приносят новое благо.

Порой, когда в делах возникают сложности (а они непременно возникают), искренность ваших намерений поможет вам выстоять. Если вы искренне полагаете, что ваш труд действительно стоит тех денег, которые вы предполагаете за него получить, то ваша убежденность будет несомненна и для деловых партнеров.

Если вы на деле подтверждаете свое искреннее желание помочь Другим, вы тем самым приближаете достижение и своей цели. Если это действительно так, то не стоит опасаться тяжелых времен. Вот увидите, у вас просто не будет отбоя от клиентов или покупателей.

Неделя 7

Надежда на будущее

Путь к успеху начинается с надежды, из которой впоследствии выкристаллизовывается вера в свои возможности, а в результате — решимость действовать. Сначала она возникает в вашем воображении, мечтах о лучшей жизни, о лучшем будущем.

Когда у вас появляется надежда, вам легче определиться с конкретной целью и перенести ее на свою жизнь. Много лет назад Джеймсу Дж. Хиллу, простому телеграфисту на железной дороге, довелось отправить телеграмму, которую посылала женщина своей подруге, потерявшей мужа. Его поразили слова утешения: «Ты должна утешить себя надеждой встречи с мужем в лучшем мире».

Слово «надежда» четко отпечаталось в сознании Хилла. Он начал размышлять о силе и возможностях, которые дает нам надежда. Мысленно он представил тот день, когда построит новую железнодорожную линию, связывающую страну с Западом. Его мечты переросли в четкие намерения, которые он сумел реализовать. Таким образом, сила одного-единственного слова подтолкнула телеграфиста воплотить мечты в реальность — строительство Северной системы железных дорог.

Благодаря этому строительству многим людям удалось заработать многомиллионные состояния. Хилл предвидел это и убедил фермеров, шахтеров и лесорубов перебраться со своим оборудованием по железной дороге на Запад. Ему удалось построить целую империю, простирающуюся от границ Канады до штата Миссури, от Великих озер до Пуджет-Саунд, а его пароходство расширило транспортные возможности на востоке страны.

Мануэль Квезон мечтал о самоуправлении на своей родине — Филиппинах. Он даже осмеливался мечтать, что однажды сам станет

президентом свободной Республики Филиппины. Его надежда превратилась в глубокую веру, и он заявил свою кандидатуру на избрание главным уполномоченным представителем на островах.

Двадцать четыре года он неустанно прилагал все свои силы для того, чтобы его страна стала независимым государством. Мне это достоверно известно, поскольку он был моим хорошим другом. Мы часто общались с ним, обсуждая пути достижения его политических устремлений. В тот день, когда он был избран президентом новой Республики Филиппины, я получил от него телеграмму: «Позволь от всего сердца поблагодарить тебя за ту поддержку, которую ты мне оказывал, не давая угаснуть надежде, что этот великий день наступит!»

Из истории Квезона вы должны извлечь урок: надежда возникает из дерзновенной мечты. Бросайте вызов судьбе, осмеливайтесь на дерзкие мечты. Поверьте, в жизни нет ничего невозможного. Как сказал Торо: «Если вы даже построили воздушный замок, то и этот ваш труд не должен пропасть; ваши мечты имеют право на существование. Далее дело за вами: под ваши воздушные замки вам осталось подвести прочное основание».

Ваша надежда и вера помогут вам определиться с целью. Изложите ее письменно на бумаге. Запомните наизусть. Сделайте ее своей путеводной звездой, направляя к ней свой путь к успеху. И начинайте действовать, чтобы цель стала реальной. Когда все ваши помыслы сфокусированы на этот ориентир, достижение цели значительно легче. Вы сможете своевременно решать, какие действия могут ускорить этот процесс, а какие, наоборот, привести к задержке. Эта путеводная звезда поможет вам избежать многих ненужных отклонений от конечной цели.

Помните, что возникновению мечты всегда предшествует надежда! Возьмем любую историю со счастливым концом — все они начинаются со слов: «...жили-были мужчина или женщина, которые надеялись, что однажды...». Так вот, история вашего успеха должна начинаться таким же образом.

Неделя 8

ТЕРПЕЛИВОСТЬ

Американцы вечно торопятся. Жители других стран считают эту особенность весьма характерной для нас. Подобное мнение вполне справедливо. Возможно, данная национальная особенность является результатом поиска применения свойственной нам неукротимой энергии, которая также является главным источником нашей силы.

Однако эта энергия, эта движущая сила, требующая мгновенного

действия, может обернуться источником слабости, поскольку превращает нас в самых нетерпеливых людей в мире. Во время войны многие наши солдаты заплатили жизнью из-за своей нетерпеливости. Вместо того чтобы выждать и перехитрить снайпера, они подвергали себя совершенно неоправданному риску.

В бизнесе, как и на войне, торопиться нельзя. Мы хотим, чтобы контракты и сделки заключались мгновенно. Нам часто не хватает времени для тщательного рассмотрения проекта из-за желания поскорее начать действовать. И вот, в силу нашей нетерпеливости и поспешности скорее «оказаться в деле», мы своим поведением даем важное преимущество тем, кто не склонен принимать поспешные решения. Как сказал Бенджамин Франклин: «Только имеющий терпение может добиться желаемого результата!»

Можно сказать, что терпеливость требует от человека своего рода мужества. Это осмысленное воздержание от принятия поспешного решения, являющееся результатом абсолютной преданности идеалу или цели. По определению Браунинга², терпеливость — это мужество изменить то, что мы в сила изменить, готовность принять то, что изменить нельзя, и мудрость, дающая возможность отличить одно от другого. Следовательно, чем сильнее вы охвачены идеей достижения своей жизненной цели, тем больше терпения потребуется от вас в преодолении препятствий, возникающих на вашем пути.

Терпеливость, о которой я говорю, носит скорее динамичный, чем статичный характер. Она представляет собой активную, а не пассивную позицию человека, являясь позитивной силой, оберегающей вас. Ее не следует понимать как уступку обстоятельствам, в которых вы оказались. Ее истоки берут свое начало из той же энергии, которой мы, американцы, наделены в избытке. Но нам также присуще в зависимости от цели тщательно контролировать и взвешивать все «за» и «против» с почти фанатичной одержимостью.

Когда вы четко представляете свою цель и способы ее достижения, ваше отношение к возникновению незначительных проблем становится более терпимым. Вы знаете, что получите в результате, поэтому воспринимайте их лишь как временную отсрочку. Если вы представляете эти проблемы и готовы их решать, то, возможно, они вскоре разрешатся сами собой.

Констанция Баннистер считала своим главным недостатком отсутствие должного терпения, однако она намеренно избрала себе профессию детского фотографа, для которой терпеливость является главной

прерогативой. И ей удалось достичь больших высот в своей профессии.

«Для того чтобы добиться желаемого результата, приходится объяснять и повторять ребенку одно и то же великое множество раз, произнося все совершенно спокойным и монотонным голосом, — рассказывала она. — Я люблю фотографировать малышей, мне это очень помогает. Моя работа развивает чувство юмора и дает мне большой заряд творчества».

Можно ли развить в себе терпеливость? Это несложно, если вы готовы к этому и имеете конкретную цель. Сконцентрируйте всю свою волю настолько, чтобы желание достичь эту цель полностью завладело вами, тогда все ваши действия, помыслы и мольбы непременно приведут к желаемому результату!

Именно способность сконцентрироваться на своей идее придала необходимую терпеливость Эдисону³ в работе над изобретением электрической, лампочки, помогла Салку получить вакцину от полиомиелита, а Хиллари покорить вершину Эвереста.

Только сильная концентрация всех ваших усилий на главной цели поможет вам обрести терпеливость, необходимую для ее достижения.

Неделя 9

ГИБКОСТЬ

Мы хотим, чтобы нас любили. Мы ищем одобрения и дружеских отношений с окружающими. Более того, мы знаем, что, не завоевав расположения и дружеской поддержки своих коллег, нам будет крайне сложно достичь жизненного успеха. Общеизвестно, что основной чертой привлекательной личности является именно гибкость.

Под гибкостью следует понимать способность приспосабливаться к любым обстоятельствам и окружению, не теряя при этом самообладания и контроля над собой.

Гибкость в данном случае не имеет ничего общего с податливостью. Не позволяйте другим навязывать вам свою волю или желания. Мало кто одобряет людей, которые всегда и со всем соглашаются.

Самой точной характеристикой гибкости мышления является, пожалуй, способность человека изучить и оценить конкретную ситуацию как можно быстрее, отреагировав на нее согласно логическим соображениям и не проявляя при этом особых эмоций. Гибкость мышления способствует быстрой оценке ситуации и скорейшему решению возникших проблем. Она поможет вам стать более решительным.

Именно гибкость мышления помогла Артуру Нэшу, торговцу одеждой

по почтовым заказам из штата Цинциннати, быстро сориентироваться в ситуации, когда его бизнес оказался на грани банкротства. Он сделал всех служащих своими партнерами, предложив им помимо заработной платы долю от прибыли. Этим Нэш превратил фирму в одну из самых преуспевающих в своей отрасли.

Иногда гибкость мышления других приносит пользу вам. Например, Генри Форд слыл человеком довольно резким и нетерпимым по отношению к своим коллегам и партнерам. В его жизни было множество моментов, когда гибкость и дипломатичность жены Клары помогали ему сдерживаться и спасали от многих проблем.

Глава «Bank of America» в Сан-Франциско однажды сказал: «Нанимая на работу мужчину или женщину, мы оцениваем их по четырем характеристикам: лояльность, надежность, гибкость и способность выполнять работу на должном уровне».

Чувство юмора также является важной составляющей гибкости мышления. Аврааму Линкольну часто приходилось использовать этот свой прирожденный талант, чтобы в критические моменты сдерживать накал страстей членов кабинета. Мы должны также обладать способностью признавать свои ошибки. А иначе как бы мы могли произнести слова «я был не прав»? Ведь такие ситуации возникают в жизни каждого из нас.

Отсутствие такого рода гибкости стоило президенту Вудро Вильсону⁴ отклонения в Сенате выношенного им проекта Лиги Наций, что просто разбило его сердце. Если бы он смирил свою гордыню и пригласил сенатора Лоджа, своего главного оппонента, на совещание в Белом Доме, то не исключено, что в этом случае проект был бы одобрен Сенатом.

Гибкость мышления является той чертой, которая способна «сгладить» бедность и «украсить» богатство, поскольку заставляет нас быть благодарными за те радости, которые дает нам жизнь, и не терять присутствие духа в тяжелые времена. Она помогает обратить себе на пользу полученный нами жизненный опыт, независимо от того, хороший он или горький.

Неделя 10

Энтузиазм

Как сказал Эмерсон⁵: «Без энтузиазма невозможно ни одно великое свершение!»

Как-то раз, в один из молельных домов мормонов в Солт-Лейк-Сити пригласили платного оратора, которому был выписан чек за сорок пять минут его предполагаемой проповеди. На самом деле его выступление

длилось два часа, и когда он закончил свою проповедь, десять тысяч мужчин и женщин стоя приветствовали его речь аплодисментами в течение пяти минут.

О чем же говорил оратор, что вызвал такую реакцию? Дело вовсе не в содержании его выступления, а в том, в какой манере он выступал. Толпу слушателей просто захлестнула волна энтузиазма, вызванная его проповедью.

Луис Виктор Эйтинг отбывал пожизненное заключение в тюрьме штата Аризона. У него не было ни друзей, ни денег на адвоката. Но ему удалось с помощью своего энтузиазма добыть себе свободу. Он написал письмо в компанию «Remington», выпускающую знаменитые печатные машинки, в котором изложил свое затруднительное положение, и попросил продать в кредит печатную машинку. Но компания сделала больше: она предоставила ему машинку бесплатно.

Он начал писать в различные фирмы с просьбой присылать ему свою торговую документацию, которую он перепечатывал и возвращал обратно. Машинописный труд Луиса был настолько эффективным, что вскоре на добровольные пожертвования работодателей крупного нью-йоркского рекламного агентства он смог нанять адвоката, добившегося его освобождения. За воротами тюрьмы его встретил сам руководитель агентства со словами: «Ну что ж, Эйтинг, твой энтузиазм оказался сильнее железных тюремных решеток!»

В рекламном агентстве его уже ждала работа.

Частое повторение старой поговорки о том, что «ничто так не захватывает человека, как энтузиазм», отнюдь не умаляет ее ценность. Энтузиазм можно сравнить с радиоволнами, посредством которых вы общаетесь с окружающими. Он обладает большей силой воздействия, чем логика или призывы к распространению ваших идей. С помощью энтузиазма гораздо легче склонить других принять вашу точку зрения.

По мнению одного из весьма успешных менеджеров по продажам, энтузиазм, если он проявляется открыто и искренне, является самым главным качеством хорошего продавца. «Когда сделка завершена и товар продан, предложите покупателю в подарок что-либо еще, давая тем самым ему почувствовать, что вы искренне ему рады».

Запомните следующее предупреждение: ничто не выглядит так фальшиво, как ложный энтузиазм, чрезмерно энергичное, доходящее до крайности проявление которого легко улавливается каждым и вызывает только недоверие.

Карьера и весь жизненный путь Дженингса Рэндольфа являются ярким

подтверждением того, как энтузиазм помогает нам в достижении жизненной цели. После окончания Салемского колледжа в Западной Виргинии Рэндольф решил посвятить себя политике. Ему удалось весьма успешно провести выборную кампанию, в результате которой он был избран в Конгресс абсолютным большинством голосов. Президент Франклин Рузвельт доверил ему проведение особого законопроекта периода военного времени, поскольку Рэндольф пользовался доверием членов Конгресса.

Рейтинг популярности людей, избранных на ответственные посты в правительстве, проведенный Вашингтонским университетом, показал, что среди государственных служащих только Рузвельт и Рэндольф были избраны единогласно благодаря их необыкновенному личному обаянию. Следует отметить, что рейтинг популярности Рэндольфа является самым высоким в силу его неукротимого энтузиазма и исключительной способности влиять на мнение людей.

После четырнадцати лет работы в Конгрессе Рэндольф решил принять одно из множества предложений и перешел в сферу частного бизнеса. Он стал помощником президента компании «Capital Airlines», хотя дела ее в то время были не на высоте. За два года работы благодаря все тому же энтузиазму и неугасающей энергии ему удалось превратить эту компанию в одну из самых прибыльных в своей области.

Президент «Capital Airlines», говоря о личном обаянии Рэндольфа, отметил: «Этот человек с лихвой оправдывает те деньги, которые зарабатывает, и это не только благодаря его исключительным качествам как работника, но и благодаря его энтузиазму, которым он вдохновляет всех сотрудников компании».

Человек не рождается энтузиастом; это качество приобретается, и вы — не исключение. Помните, что, всякий раз общаясь с клиентами, вы в некотором смысле пытаетесь им что-то предложить, то есть продать. Это применимо и справедливо для любого типа взаимоотношений, исключая дружеские. В первую очередь, вы должны быть уверены в значимости своей идеи, в ценности своего товара, услуги — вы должны быть уверены в себе. Подойдите к этому критически. Изучите все возможные недостатки товара, предлагаемого вами, и незамедлительно устраните их. Вы должны быть абсолютно уверены в *качестве* вашего товара или идеи.

Обладая убежденностью в своей правоте, развивайте в себе привычку позитивного мышления. Делая это решительно и энергично, вы обнаружите в себе энтузиазм, который в сочетании с искренностью ваших устремлений передастся и окружающим.

Неделя 11

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЮ ХАРИЗМУ

В жизни каждого человека встречаются люди, которые привлекают наше внимание с первого взгляда — те, кого мы мгновенно принимаем в свои друзья и доверяем значительно больше, чем обычным знакомым. Поверьте, каждый человек в той или иной мере обладает личным обаянием.

Это качество дано человеку от природы, оно определяет глубину эмоций, таких как энтузиазм, любовь и радость, — всех тех, которые мы способны в себе развить и применить в жизни. Нам не дано увеличить или улучшить данного нам от природы, но мы можем организовать и направить свои возможности на достижение любой желанной цели. Те из нас, кто научился этому, часто становятся лидерами, творцами и пионерами своего дела — теми, кто способствует развитию цивилизации.

Хотя подобное случается часто, это вовсе не правило. К сожалению, бывает и так, что такими качествами обладают не совсем достойные люди. Вот почему, имея с ними дело, следует быть крайне внимательным и предварительно убедиться в порядочности их намерений. Однако это вовсе не мешает вам использовать свое личное обаяние для достижения жизненного успеха. Благодаря ему вы получите дружескую поддержку окружающих, которая поможет вам добиться поставленной цели.

Личное обаяние человека можно почувствовать в его голосе, выражении глаз, движении рук — то есть в том, что мы используем в общении с окружающими. Но манера держаться и вести себя также играет немаловажную роль. Дело не в значении используемых вами слов, не в вашей логике или искусной риторике. Гораздо важнее тон разговора, способность преподнести сказанное и энтузиазм, с которым вы общаетесь с людьми.

Именно поэтому человек, обладающей личным обаянием, может порой привлечь других на свою сторону, не проронив при этом ни слова. Весьма ярким подтверждением сказанному является пример преподобного отца Билли Грэхэма. Ему удается привлечь прихожан в лоно церкви одним взглядом или «мелодикой» произнесенной фразы. В сфере политики подобное с успехом удавалось Франклину Рузвельту. Но я не могу не сказать и о том, что в истории были и такие личности, как Гитлер, Муссолини и многие другие, кто, к великому сожалению, использовал силу личного обаяния в преступных целях.

Вы сможете заставить работать на себя личное обаяние, если в вас почувствуют уверенность в себе, крепость духа и знание своего дела. В

общении с людьми никогда не теряйте контроля над собой, умейте выдерживать пристальный взгляд собеседника. Ваши рукопожатия должны быть твердыми и теплыми, тон и манера разговора — приятными, привлекающими внимание и интерес собеседника.

Включите личное обаяние — и посмотрите, как оно будет работать на вас!

Неделя 12

ДОВЕРЯЙТЕ СЕБЕ

Когда Томас Эдисон понял, что ему наконец-то удалось найти способ производить запись и воспроизведение человеческого голоса, он попросил конструктора изготовить модель аппарата. При этом он представил схему, выполненную карандашом.

Конструктор глянул на чертеж и воскликнул: «Невозможно! Эта штука никогда не будет работать!» «Почему вы так считаете?» — спросил Эдисон. «Потому что еще никому не удавалось заставить машину говорить», — утверждал конструктор.

Эдисон мог бы принять этот вердикт, но его разум подсказывал ему иное.

У человека, который четко видит свои идеи и планы, есть неоспоримое преимущество перед теми, кто готов сдаться при первой неудаче.

Модель аппарата все же сделали, и она, к великому изумлению конструктора, тут же заработала.

Успех никогда не увенчает людей, которые не уверены в себе и не могут представить свои идеи должным образом. Успех приходит лишь к тем, кто знает себе цену и то, чего хочет. К тем, кто имеет твердые намерения осуществить задуманное, к тем, для кого не существует понятия «невозможно».

Менеджер одной из успешных страховых компаний США требовал, чтобы его сотрудники каждое утро, прежде чем приступить к работе, стоя перед зеркалом, в течение пяти минут глядели на себя и произносили: «Ты — самый лучший на земле страховой агент. Ты будешь доказывать это сегодня, завтра и всегда». По договоренности этого менеджера с супругами своих служащих они, провожая своих мужей на работу, должны были всякий раз говорить: «Ты — самый лучший страховой агент, и ты непременно докажешь это сегодня!»

В этой связи следует отметить специфику профессии страхового агента: чтобы продать свои услуги, им, как никому другому, приходится сначала аргументированно убедить клиента приобрести страховой полис,

поскольку никто не хочет покупать его добровольно.

В нашем подсознании заложены необыкновенные возможности — необходимо только правильно распорядиться ими и направить в нужную сторону. Метод, с помощью которого мы можем это сделать, настолько прост, что многие даже не верят, что он сработает. Попросту говоря, мы можем подсказать своему подсознанию, каким образом приказать кому-то выполнить то, что от него требуют.

У нашего подсознания есть одна очень интересная особенность: оно верит всему, что мы ему говорим, и действует в соответствии с этим. Оно верит и начинает работать не только по велению слова, но и мысли (особенно если она окрашена положительными или отрицательными эмоциями).

Подсознание особенно восприимчиво к повторяющимся мыслям и словам, что и является тем простым средством, при помощи которого мы заставляем его работать для достижения желаемой цели. Именно этим можно объяснить тот факт, что человек, постоянно думающий о своей бедности и провалах, о плохом здоровье, то есть обо всем, чего бы он не хотел иметь, невольно навлекает на себя все эти несчастья.

У каждого успешного человека есть своя система контроля над подсознанием: он дает ему установки, ставит цели, и делает это настолько интенсивно, что у подсознания просто нет возможности переключиться на что-либо другое. Механизм действия этой системы заключается в простой передаче путем повторения четкого определения того, что от него требуется.

Используйте свое подсознание для приобретения уверенности в себе, и вы научите свой мозг работать с полной отдачей.

Неделя 13

РАЗВИВАЙТЕ В СЕБЕ ЧУВСТВО ЮМОРА

Чувство юмора помогает смягчить удары судьбы на пути к успеху. Если вы относите себя к людям, обладающим этим великолепным качеством, можете считать, что вам крупно повезло. Если нет, то это чувство можно в себе развить.

Общеизвестно: чувство юмора делает человека более привлекательным (одно из условий достижения успеха). Более того, оно поможет вам пережить временные трудности, отстраниться от них и найти иные методы действий, которые вернут вас на тропу удачи.

В основе здорового юмора лежит смирение — разумное отношение к обстоятельствам, которые нам не дано изменить. Именно такое отношение

помогло Минни Ли Стин и ее четырем детям пережить тяжкие лишения в песках штата Юта, в то время как ее муж Чарльз искал урановую руду.

Два долгих и трудных года их пребывания в песках супруги не теряли чувства юмора. Чтобы детям было легче пережить это время, взрослые придумали для них своеобразную игру, приносящую радость. Смысл игры заключался в поиске решения проблем; при этом они называли себя пионерами. В результате им удалось сохранить крепкую и дружную семью.

Стин нашел месторождение урана, разработка которого спустя три года принесла доход в семьдесят миллионов долларов в золотом эквиваленте (в конечном итоге это стоило на несколько миллионов больше). Из ямы жуткой нищеты Чарльз и Минни смогли подняться на вершину финансового благополучия.

То, что удалось сделать семье Стинов и тысячам других людей, подвластно и вам. Прежде всего, научитесь чаще обращать внимание на то хорошее, чем наградила вас судьба, а не на проблемы и неприятности. Пусть то хорошее, что вы имеете, станет для вас первостепенным. Если вам трудно это сделать, составьте их список и возвращайтесь к нему всякий раз, когда вас охватывает беспокойство. Помните, что многие блага, которыми вы обладаете, являются скрытыми сокровищами — привычными на первый взгляд вещами или качествами: например, здоровье или любовь ваших близких.

Считайте проблемы трамплинами к успеху, ведь каждая из них приближает вас к нему. Оказавшись в тяжелой ситуации, помните, что все могло обернуться гораздо хуже (как в притче, когда человек, у которого не было ботинок, пенял на свою судьбу, пока не встретил человека, у которого не было ног). Не забывайте благодарить судьбу за каждый прожитый день, даже за то малое, что она дает. Не забывайте также и о том, что есть люди, которые нуждаются в вашей помощи; уделите им свое время и энергию.

Следует помнить также о том, что нет ни одной новой или неразрешимой проблемы. У вас всегда есть возможность воспользоваться советом человека, пережившего нечто подобное. Не думайте, что вы одиноки в своей беде. Высшая сила всегда с вами. Возьмите за правило встречать трудности стойко и мужественно, ощущая при этом прилив энергии, а не упадок сил. Как сказал Эмерсон: «Риск — это всего лишь тщательно продуманная проблема».

Неделя 14

УМЕЙТЕ ПОКАЗАТЬ ТОВАР ЛИЦОМ

Джо Дал — трудолюбивый парень. Он исполнительен, порядочен,

пунктуален и находчив. Джо отдает работе много сил и энергии. На первый взгляд все это говорит о том, что он стремится добиться успеха.

Но это не так. Он сидит на своем месте без продвижения. А в это время другие менее ценные для фирмы сотрудники получают поощрения и повышение по службе. Дело в том, что Джо просто не умеет обратить на себя внимание «нужных» людей.

А вы похожи на Джо? Если да, то вам необходимо развивать способность привлекать к себе внимание окружающих. Вы обнаружите, что достичь успеха станет гораздо проще. Однако, прежде чем воскликнуть: «Эврика! Я нашел ответ!» — вспомните о предостережении, что существует разница между истинным умением обратить на себя внимание окружающих и менее порядочными способами привлечения внимания к своей особе. К примеру, подхалимаж или открытое хвастовство принесут вам больше врагов, чем друзей. Умение привлечь внимание окружающих требует творческого подхода и даже некоторого элемента зрелищности. Для того чтобы привлечь внимание окружающих к своей работе или идее, вам потребуются находчивость и умение выбрать для этого самый подходящий момент.

Бернард МакФадден, например, обладает несомненным талантом привлечь к себе внимание. Но его из ряда вон выходящие придумки, в частности прыжок с парашютом в красном нижнем белье или прогулка босиком по Бродвею, которые использовались в рекламных целях, все же принесли ему миллионную прибыль.

Для достижения своих целей вам вовсе не обязательно прибегать к таким крайностям. Иногда благодаря своевременному выражению почтительности и соблюдению правил хорошего тона по отношению к другим вы также можете рассчитывать на внимание и расположение с их стороны.

Глен Р. Фуш, экс-президент компании «Stayform», рассказал мне о своем друге, которому благодаря способности привлечь внимание удалось дослужиться до поста президента компании, выпускающей подъемные приспособления.

В самом начале своей карьеры, осуществив свою первую сделку по продаже небольшого подъемника, он написал письмо заведующему отделом доставки с благодарностью за оперативное выполнение заказа. Он также отправил письмо руководителю отдела дизайна, в котором выразил восхищение цветовым оформлением подъемника.

На протяжении многих лет работы он никогда не забывал отметить заслуги каждого работника фирмы и сказать им, насколько он ценит их

труд.

Оценивая должным образом труд других людей, он сумел завоевать авторитет и уважение всех сотрудников фирмы.

Помните, желание привлечь внимание окружающих никоим образом не должно ущемлять интересы других людей путем принижения их заслуг, придиорок или резкой неоправданной критики с вашей стороны. Никому еще не удавалось достичь успеха таким образом. Но если вы подобны нашему знакомому Джо Далю, то вы, пожалуй, излишне скромны и стеснительны для того, чтобы представить свои идеи «нужным» людям. В этом случае составьте служебную записку. Письменное изложение идеи наверняка будет оценено руководством.

Не стоит откладывать. Начните использовать возможность и умение привлечь внимание окружающих как инструмент для достижения успеха!

Неделя 15

ВЫБЕРИТЕ ЦЕЛЬ

Вряд ли кто решится отправиться в дальнюю дорогу на автомобиле, не зная пункта назначения и не имея под рукой дорожной карты.

Как показывает статистика, лишь двое из ста человек точно знают, чего хотят от жизни, обладая при этом разработанным планом осуществления задуманного. Именно эти люди являются лидерами — они успешны и получают от жизни сполна.

Самое удивительное заключается в том, что у этих успешных людей возможностей добиться успеха столько же, сколько у тех, кому ничего и никогда не удавалось.

Если вы четко представляете цель и честны в оценке своих способностей и возможностей для ее достижения, то непременно добьетесь успеха. Если вы не знаете, чего конкретно хотите добиться, немедленно определитесь, насколько велика ваша цель, и в какие сроки вы хотите ее достичь.

Предлагаем достаточно детальное руководство достижения своей цели:

1. Напишите четкое определение самого сильного желания, осуществив которое вы сможете сказать, что достигли успеха.
2. Составьте письменный план, в соответствии с которым вы намереваетесь добиться своей цели и чем готовы пожертвовать ради этого.
3. Установите предполагаемые сроки достижения цели.
4. Заучите написанное наизусть и повторяйте это, как молитву, ежедневно. Заканчивайте свою «молитву» словами благодарности за то, что

судьба позволяет вам осуществлять свой план.

Следуйте этой инструкции самым тщательным образом, и вскоре вы удивитесь, насколько улучшилась ваша жизнь. С ее помощью вы обретете «невидимого партнера», который устранит препятствия с вашего пути и привлечет благоприятные возможности, о которых вы и не мечтали. Неустанно проводите эту процедуру, и тогда скептики, которые не понимают ее значимости, не смогут сбить вас с намеченного пути.

Знайте, в жизни ничего не случается «просто так». Все, что с нами происходит, зависит от нас самих, включая наши личные достижения. Успех в любой области является результатом неуклонного выполнения определенных, тщательно спланированных действий целеустремленного человека.

Уолтер Крайслер потратил все свои сбережения на приобретение автомашины, поскольку намеревался заняться производством автомобилей и хотел досконально изучить их устройство. К изумлению своих друзей, он разбирал свой автомобиль по частям и собирал его великое множество раз. Они даже решили, что у него случился психический сдвиг. Несмотря ни на что, он твердо придерживался намеченной цели и в результате стал одним из самых успешных автопромышленников.

История Уолтера Крайслера должна воодушевить вас, поскольку она наглядно показывает, что недостаточное образование или отсутствие стартового капитала не могут помешать человеку в выборе желаемой цели.

Мария Складовская-Кюри открыла новый химический элемент радий, а Эйнштейн описал процесс получения энергии путем расщепления атома. Никому из ученых это не удавалось, поскольку они просто не верили в вероятность данного явления.

Определенность цели делает понятие невозможного просто неуместным; она является отправной точкой любого успеха. Это доступно всем и каждому — она не стоит денег и не имеет цены. От вас требуется лишь инициатива в определении цели и желание ее достичь.

До тех пор, пока вы не определитесь с тем, чего хотите добиться в жизни, и не утвердитесь в своем стремлении, вам придется довольствоваться «крохами с чужого стола» тех, кто знает, к чему стремиться, и четко представляет, как это осуществить.

Чтобы обрести уверенность в достижении успеха, вы должны сконцентрировать все усилия и разум на достижении цели. Размышляйте, планируйте, старайтесь не сосредоточиваться на второстепенном. Воспользуйтесь предложенной инструкцией, которой следуют все успешные люди.

Неделя 16

ПРОЯВЛЯЙТЕ ИНИЦИАТИВУ

Привычка откладывать на завтра то, что нужно было сделать еще на прошлой неделе, — одна из самых пагубных привычек. Избавиться от нее можно лишь путем проявления личной инициативы. Успешными являются те, кто руководствуется в своих действиях личной инициативой. Проявить ее могут заставить две причины: во-первых, наш собственный выбор, во-вторых, вынужденные обстоятельства.

Америка — страна необыкновенных возможностей и личных свобод, независимо от того, богат ты или беден. Возможно, именно это является наиболее важным показателем нашей системы свободного предпринимательства.

Свобода личной инициативы гарантируется Конституцией Соединенных Штатов каждому гражданину. Значение и ценность личной инициативы настолько велики, что в любом хорошо поставленном бизнесе она всегда приветствуется и вознаграждается по достоинству.

Однажды молодой клерк Эндрю Карнеги, служивший на Пенсильванской железной дороге в Питсбурге, придя утром на работу, обнаружил, что за городом может произойти страшная железнодорожная катастрофа. Он тут же попытался связаться со своим начальником — суперинтендантом и сообщить о сложившейся ситуации, однако ему это не удалось.

В отчаянии он решил на то, что категорически запрещалось инструкциями компании и могло стать причиной его увольнения. Понимая, что каждая минута промедления может стоить компании целого состояния, он по телеграфу передал машинисту поезда необходимые инструкции от имени своего начальника.

Через несколько часов суперинтендант обнаружил у себя на столе заявление с просьбой об отставке, в котором молодой клерк объяснил свои действия. Прошел день, и ничего не произошло. На следующий день Карнеги вернули заявление, на котором по всему листу красными чернилами было написано: «В просьбе отказать».

Несколькими днями позже начальник вызвал Карнеги к себе и сказал: «Молодой человек, существуют два типа людей, которые никогда не продвигаются вперед и ничего не получают: к первому относятся те, кто не выполняет то, что им говорят; ко второму — те, кто никогда не делает более того, о чем их просят». Таким образом, шеф дал понять молодому клерку, что он ценит его инициативу больше, чем предписания инструкции.

Джордж Стефек находился на оздоровлении в госпитале для ветеранов, и там его посетила идея, которая, в принципе, могла прийти в голову любому человеку. Но суть заключалась в том, что он приступил к реализации своей идеи сразу после госпиталя.

Стефек нашел применение листам картона, которыми перекладывались в прачечной накрахмаленные рубашки. Продав рекламодателям новые рекламные площади, он смог предложить прачечным картонные вкладыши на тридцать процентов дешевле. Таким образом Джорджу Стефеку удалось превратить рекламную компанию «American Shirtboard» в весьма прибыльный бизнес.

Однажды Кларенс Саундерс из Мемфиса, штат Теннесси, увидел большую очередь перед входом в кафетерий (в то время новый тип ресторанов самообслуживания). Воображение подсказало ему, что идею самообслуживания можно применить и в торговле бакалейными товарами.

Когда он обратился с этой идеей к своему работодателю, местному бакалейщику, тот ответил, что платит ему деньги за то, что Саундерс упаковывает и подает товар, а не за то, чтобы выслушивать его бестолковые идеи. Саундерс оставил работу в бакалейном магазине, а свою идею, принесшую ему впоследствии миллионную прибыль, он реализовал, открыв сеть магазинов «Piggly Wiggly», ставших прообразом будущих супермаркетов.

Предоставив человеку полную свободу распоряжаться своим разумом, Создатель, несомненно, предполагал, что мы будем использовать эту привилегию по своему усмотрению.

Привычка откладывать или затягивать выполнение дел, оправдываемая нехваткой времени, чаще всего является причиной наших неудач. Люди, стремящиеся вперед, *всегда находят время* для того, чтобы проявить инициативу в любом направлении, необходимом для продвижения или на благо дела.

Неделя 17

РАБОТА ДОЛЖНА БЫТЬ ЖЕЛАННОЙ

Выполняемая вами ежедневная работа является товаром, и предлагать ее нужно самым выгодным образом. Заметьте, я не сказал «по самой высокой цене». Часто случается так, что наилучшие предложения в плане работы не предполагают сразу высокой оплаты труда. Вам могут предоставить шанс для продвижения, возможность обучения с целью повышения квалификации и приобретения опыта, что в результате позволит претендовать на более высокие должности и соответствующее

вознаграждение.

В поиске работы никогда не следует торопиться. В первую очередь, необходимо учесть предполагаемые возможности, которые она дает, а не моментальное решение, вопроса «хлеба насущного». Приведу пример, когда человек сам нашел для себя эти возможности, а не сидел, сложа руки в ожидании, что решение придет к нему само собой.

После окончания инженерного колледжа Джон Эштон решил предложить свои услуги на рынок труда, применив тактику продвижения товара. В первую очередь он определил для себя должность, которую Он хотел получить, и размер желаемой заработной платы. Он поместил объявление во всевозможные газеты, подробно описав свои пожелания:

«Господин президент компании, позвольте предложить услуги выпускника инженерного колледжа, который желает вам показать, чего он стоит, и поработать в вашей компании совершенно бесплатно в течение одного месяца. Со своей стороны смею вас заверить в своей лояльности, надежности, терпимости, способности к гармоничным отношениям с окружающими. Я полон энтузиазма, приятен в общении, пунктуален, имею склонность к самообразованию, в полной мере владею знаниями, полученными при обучении в инженерном колледже».

На свое объявление Эштон получил более трехсот откликов! В одном из них президент компании «U.S. Steel» написал ему: «Приезжайте в наш головной офис в Нью-Йорке в следующую среду. Если вы настолько хороший работник, как о себе пишете, то можете сразу захватить с собой ваш багаж, и будьте готовы сразу же отправиться со мной в командировку на один из наших заводов».

Подход Эштона оказался настолько уникален, что не мог не привлечь внимание. Готовность работать в течение месяца без материального вознаграждения выглядела своеобразным вызовом. Это говорило о том, что им руководит скорее желание продемонстрировать и доказать, на что он способен, нежели получить выгоду. А перечисленные Эштоном личные и деловые качества сообщили предполагаемому работодателю, что он также собирается подтвердить их на деле в течение месяца безвозмездной работы.

Приехав на интервью с исполнительным директором компании, Эштон протянул ему свое резюме, напечатанное тщательным образом и облаченное в кожаный переплет. Там были представлены полные сведения о его образовании, участии в деятельности гражданских и благотворительных организаций, об увлечениях, а также некоторая информация о нем, напечатанная в публикациях колледжа. К тому же прилагались фотографии и рекомендательные письма.

Эштону удалось получить работу, причем ему не пришлось работать бесплатно этот первый месяц — ему заплатили за его работу, поскольку он на деле подтвердил свои возможности. Эштон принял это предложение, хотя первоначальный заработок был ниже, чем ему обещал другой работодатель. Он понял, что данное предложение несет в себе неограниченные возможности для продвижения по службе.

Оценка подхода, выбранного Эштоном, должна стимулировать вашу находчивость всякий раз при составлении своего резюме. Используйте свое воображение. Задайте себе вопрос: «Чем я могу привлечь внимание занятого чиновника? Что я могу предложить ему, чтобы доказать значимость своей работы?»

Будьте объективны в оценке своих качеств, не обещайте того, чего не сможете выполнить. Завышенная самооценка никоим образом не способствует карьерному росту. Напротив, пусть ваш начальник будет приятно удивлен, обнаружив, что вы способны сделать гораздо больше, чем обещали, — возможно, такой подход поможет вам подняться по служебной лестнице на ступеньку выше.

Неделя 18

ПОДНИМАЙТЕСЬ ПО СЛУЖЕБНОЙ ЛЕСТНИЦЕ

У вас есть ощущение, что вы застряли на месте в служебной карьере. Вас давно не поощряли и не повышали. Что можно сделать в подобном случае? Для начала взглянем на ситуацию с точки зрения вашего начальника.

Природа человека одинакова как у работодателя, так и у наемного работника. Нами движут одинаковые желания. Начальники тоже хотят преуспеть, расширить свой бизнес, увеличить доходы. В противном случае они бы спокойно играли в гольф, а не рисковали личным капиталом, тратя при этом свою энергию за рабочим столом.

Ваш наниматель захочет поощрить вас и дать повышение по службе только в том случае, если вы, безусловно, этого заслуживаете. Если ваша работа способствует достижению целей вашего шефа, то и он, в свою очередь, будет заинтересован поддержать вас. Если такого взаимодействия интересов не наблюдается, то вам просто не стоит работать под началом этого человека.

Поощрения или продвижения по служебной лестнице можно достичь с гораздо большей вероятностью, если выполняемые вами работа или услуги оказываются лучше, чем от вас ожидают. Если вы всего лишь выполняете свои ежедневные обязанности, делаете лишь то, чего от вас требует

должностная инструкция, если вы не проявляете интереса о благосостоянии фирмы, то у вас нет никакого права ожидать повышения.

Возможно, пришло время пробудиться от спячки и начать действовать, не пробуксовывая на пути карьерного продвижения. Предположим, что начальник просто не собирается вас продвигать, значит, следует попытаться продвинуться самому.

Начните с оценки любой возможности продемонстрировать свою способность занять более высокое положение. Вместо того чтобы переключать ответственность или прятаться за спины других, возьмите на себя труд принимать самостоятельные решения. *Настоящего лидера отличает готовность принимать решения и нести за них ответственность.*

Решите, какую работу вы хотите получить, и готовьте себя к ней. Воспользуйтесь предлагаемыми компанией обучающими программами или поступите на курсы повышения квалификации. Можете честно признаться своему начальнику, что вам хотелось бы немного подучиться, чтобы наилучшим образом выполнять свою работу, и что вы были бы благодарны за оказанную в этом поддержку.

Придерживайтесь точки зрения начальника, рассматривайте ситуацию исходя из нее. Помните: если ваши усилия будут успешны, то не исключено, что в один прекрасный день вы сами станете начальником. Интересы фирмы должны соблюдаться вами в той же мере, что и вашим начальником. Взгляните на завод, офис или магазин, где вы работаете, глазами своего босса.

При таком отношении вы как бы подготавливаете свое сознание к принятию и пониманию точки зрения руководителя. Вас начнет интересовать вопрос повышения производительности, снижения расходов, увеличения размера продаж и прибыли. Вы обнаружите, что вас переполняют идеи по поводу того, как всего этого достичь.

Дайте волю энтузиазму и своему воображению. Пусть вас не пугает необычность или сложность идеи. Не позволяйте негативно настроенным людям сбивать вашу решимость словами: «Такого раньше еще никто не делал!» Наоборот, это является дополнительным аргументом в пользу ваших действий.

Можно начать прямо с вашего настоящего места работы. Подумайте, как можно выполнить ее быстрее, лучше, эффективнее и с меньшими затратами. Какие действия следует предпринять, а какие исключить. Что приведет к улучшению Качества и снижению стоимости продукта.

В наше время почти в любой компании имеются специальные

информационные системы или программы, позволяющие представить рациональные идеи и предложения сотрудников. С их помощью вы можете сделать и свое предложение. Если в вашей фирме такой системы нет, то можно составить служебную записку.

Однако следует помнить о том, что ваши усилия по собственному продвижению должны быть искренними. Здесь ни в коей мере не должно быть места подхалимажу и соглашательству. Проверьте себя на этот счет. Если вы искренни в своем желании помочь интересам компании, то получите удовлетворение от работы независимо от того, будут ли немедленно признаны и одобрены руководством ваши усилия. Вы должны быть уверены в том, что ваши идеи носят позитивный характер. Нельзя идти к успеху по спинам других людей. Если эти идеи основаны на обвинении и критике своих сослуживцев — оставьте их. Ваши предложения в первую очередь должны предполагать создание новых рабочих мест и повышение дохода каждого сотрудника.

Не следует забывать и о том, что ни одна идея не будет ничего стоить, если у вас нет плана ее реализации. Если вы считаете, что ваша идея заслуживает внимания, немедленно начинайте ее реализовывать, если ваше служебное положение позволяет самому это сделать. Если не получается сделать это самостоятельно, то обратитесь к тем, кто может вам в этом помочь. Но попытаться обязательно стоит.

В бездействии идеи не рождаются. Нет ничего печальнее загубленной хорошей идеи.

Неделя 19 **КАК ОДНОМУ ЧЕЛОВЕКУ УДАЛОСЬ ПОЛУЧИТЬ** **ПОВЫШЕНИЕ**

Карол Доунс, оставив работу кассира в банке, перешел на службу к В. Дюрану, в недавно организованную им автомобильную компанию, впоследствии преобразованную в «General Motors». Через полгода работы Доунс решил, что пора подумать о некотором продвижении по службе. Он направился к Дюрану со списком вопросов о том, что, по мнению шефа, он должен предпринять для улучшения работы компании; о своих сильных и слабых местах в работе. Последним в списке был вопрос: «На какую более высокую должность я могу претендовать согласно своей квалификации?»

Дюран был просто сражен наглостью этого вопросника. Он вернул его с ответом на единственный, самый последний, вопрос: «Назначаю вас ответственным за установку оборудования в новом цеху завода без предоставления надбавки к жалованью».

Прощаясь, он протянул Доунсу пачку ксерокопий чертежей, на которых было показано место размещения оборудования, и сказал: «Следуйте полученным инструкциям, и тогда посмотрим, на что вы способны».

Рассмотрев чертежи, Доунс понял, что без специального инженерного образования он не сможет их прочитать. Но он не растерялся, продемонстрировав свои качества лидера. Вместо того чтобы признать свою полнейшую некомпетентность в данном вопросе, а вместе с этим и беспочвенность своих притязаний на повышение по службе, он нашел нужного человека, который выполнил эту работу. В этом и состоит суть лидерства.

Доунс нанял инженерную фирму, которая устанавливала оборудование под его руководством, и оплачивал гонорары из своего кармана. Когда он направлялся на доклад к Дюрану по поводу окончания работ на неделю раньше срока, Доунс буквально остолбенел, увидев табличку на одной из дверей: **КАРОЛ ДОУНС, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР.**

Дюран сообщил ему, что данное повышение по службе сопровождается также соответствующим количеством «нулей», добавленных к сумме его жалованья.

«Когда я давал вам те чертежи, я знал, что вы и прочесть -то их не сможете. Но я хотел посмотреть, как вам удастся выбраться из этой ситуации. Ваша находчивость в поиске того, кто смог бы выполнить эту работу, характеризует вас как отличного потенциального руководителя. Если бы вы пришли ко мне с невыполненным заданием, сославшись на свою некомпетентность, я бы вас непременно уволил».

Впоследствии Доунсу удалось стать мультимиллионером. В последнюю нашу встречу он уже отошел от дел, но все еще оказывал услуги советника для «Southern Governor's Association» за чисто символическое вознаграждение. Он приносил пользу и получал от этого удовольствие.

Неделя 20

Протяните другим руку помощи

Без существенной поддержки со стороны достичь успеха невозможно. Принимая помощь других, мы должны ответить им тем же — это долг каждого порядочного человека.

Поворотным моментом моей карьеры, например, был совет Эндрю Карнеги. Он предложил мне заняться изучением «технологии успеха» и оказал мне в этом активную поддержку. Надеюсь, что благодаря опыту,

полученному мной в процессе изучения этого феномена, мне удалось некоторым образом «вернуть долги» (я имею в виду поддержку, полученную от Карнеги несколько десятилетий тому назад).

Совершенно очевидно, что, помогая другим людям достичь успеха, мы тем самым приближаем свой успех. Каждому по силам помочь менее удачливому человеку. Воистину, богат тот, кто может позволить себе отдавать свою энергию и время во благо других людей. От этого он сам становится несоизмеримо богаче.

Какой прилив чувств ощущает человек, когда он, видя успех другого, вправе сказать: «В этом есть и мое участие!»

Ваши усилия на благо менее удачливого человека помогают не только ему, но и в первую очередь вам самим, обогащая душу, независимо от того, будет оценена эта помощь или нет.

Как это ни парадоксально, но таково свойство человеческой природы: мы ищем трудности, чтобы их преодолеть. Помню, как в молодости мне наконец-то удалось выбраться из долгов. Я был свободен от долговых обязательств и мог вздохнуть спокойно. Но спустя несколько месяцев меня начало преследовать чувство некоторого беспокойства. Не сразу я понял, в чем была причина. А осознав, был крайне удивлен: мне не хватало ощущения, что нужно с чем-то бороться, что-то преодолевать.

Не подумайте, что я отринул все то, чего мне удалось достичь, и бросился искать для себя новые проблемы. Я понял, что вокруг меня существует много людей, которым я могу помочь в их «сражениях» с судьбой, принимая на себя ответственность или облегчая их продвижение к успеху.

Представьте, насколько бы изменился мир, если бы для каждого из нас помощь ближнему стала необходимостью. И соответственно, каждый человек, в свою очередь, смог бы рассчитывать на помощь других.

Оказание помощи другим является деловым подходом. Король торговли Джон Ванамейкер сказал по этому поводу: «Оказание услуг, когда этого не ожидают, приносит самые большие дивиденды».

Возможно, более конкретные жизненные примеры помогут вам найти способы оказания помощи другим людям.

Владельцу магазина в одном из восточных городов удалось значительно расширить бизнес весьма простым способом. Он поручил своим служащим проверять парковочные талоны на предмет истечения срока парковки на стоянке, расположенной возле его магазина. Если обнаруживалось, что оплаченное время парковки истекло, служащий опускал в автомат монетку и прикреплял к стеклу машины записку, в

которой говорилось, что владелец магазина счастлив избавить водителя от неудобств в связи с просроченным парковочным талоном. Многие владельцы автомобилей приезжали в магазин, чтобы выразить свою благодарность, и в результате делали дополнительные покупки.

Владелец магазина готовой мужской одежды из Бостона вкладывает в каждый проданный костюм изящную карточку, на которой написано, что в случае, если покупатель доволен покупкой, он сможет через шесть месяцев обменять данную карточку на галстук. Естественно, покупатель приходит в его магазин, обменивает карточку на галстук и непременно делает еще какие-либо покупки.

Батлер Сторк, отбывавший наказание сроком в двадцать пять лет и исправительном учреждении штата Огайо, организовал бесплатные корреспондентские курсы, с помощью которых более тысячи заключенных обучились полезным профессиям. При этом администрация тюрьмы не потратила ни цента, поскольку Батлеру удалось убедить местное представительство Международной корреспондентской школы бесплатно предоставить учебную литературу. Эта программа привлекла внимание общественности, и Батлеру в качестве вознаграждения была предоставлена амнистия.

Задействуйте свой разум, добавьте свои способности и энергию. Кто нуждается в вашей помощи? Как можно помочь этим людям? Для этого совсем не нужно тратить деньги. От вас потребуются только находчивость и искреннее желание оказать услугу.

Помогая другим, мы способствуем разрешению собственных проблем.

Неделя 21

ЖИВИТЕ В гармонии с окружающим миром

Каждый человек, желающий добиться успеха, должен уметь распознавать причины, вызывающие задержки или неудачи. Как избежать ошибок в расчетах? В своих исследованиях взаимоотношений людей мне удалось выделить не менее тридцати основных причин, вызывающих провалы и неудачи. А самой главной причиной можно назвать *неспособность гармоничного общения с окружающими*.

Один из крупных бизнесменов, самый богатый человек своего времени, однажды сказал мне, что, выбирая сотрудников на ответственные руководящие должности, он оценивает их по пяти пунктам:

1. Способность уживаться с окружающими.
2. Лояльное отношение, проявляемое там, где следует.
3. Надежность при любых обстоятельствах.

4. Умение проявлять терпение в любых ситуациях.

5. Способность хорошо выполнять работу.

Примечательно, что профессиональные характеристики указываются в последнюю очередь. То есть, если кандидат не отвечает первым четырем критериям, то шансов быть выбранным у него практически нет.

* * *

Как-то Эндрю Карнеги предложил Чарльзу Швабу, довольствовавшемуся тогда случайными заработками, работу с ежегодным доходом в 75 000 долларов. По тем временам это было целое состояние. Помимо этой суммы Швабу также было обещано, что в перспективе его доход может возрасти до одного миллиона долларов в год. Как уточнил Карнеги, первая сумма предполагалась как вознаграждение за работу, которую он должен был выполнять, а получение бонуса будет зависеть от того, на что он сможет вдохновить других.

Ваша способность вдохновлять людей является как бы «незаполненным банковским чеком», в котором вы можете проставить любую сумму, какую только пожелаете. Если вы не обладаете такой способностью, то можете развить ее в себе. Приведу несколько правил, которыми следует воспользоваться:

- Говорите людям добрые слова или оказывайте полезные услуги, даже когда от вас их не ждут.

- При обращении к людям постарайтесь говорить так, чтобы в вашем голосе чувствовались теплота и дружеское расположение.

- Направляйте тему разговора на предмет, наиболее интересующий собеседника. Говорите «с ним», а не «ему». Те люди, с которыми вы общаетесь, должны почувствовать, что они представляют для вас наибольший интерес, хотя бы на данный момент.

- Почаще смягчайте разговор улыбкой.

- Никогда, ни при каких обстоятельствах не проявляйте некомпетентность или незнание предмета разговора.

- Оставьте при себе свои религиозные и политические взгляды.

- Никогда не просите об услуге человека, которому вы сами не оказали ее ранее.

- Умейте выслушать человека. Побудите вашего собеседника к свободному общению.

- Помните, что одна унция оптимизма способна одолеть тонну пессимизма.

- Заканчивайте каждый день своеобразной молитвой: «Я не прошу больших благ, я прошу дать мне больше мудрости, чтобы я наилучшим

образом мог распорядиться тем, чем я располагаю в данный момент. Я очень прошу послать мне больше понимания, чтобы я занял больше места в сердцах своих близких и других людей, оказав им завтра еще больше внимания и услуг, чем сделал это сегодня».

Неделя 22

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПОМОЩЬЮ ДРУГИХ

Достичь успеха можно гораздо быстрее и с большей степенью вероятности, если вы научитесь применять знания, опыт, способности и влияние других людей.

Капитан Эдди Рикенбейкер своим главным достоинством считал «умение воспользоваться умственными способностями других людей, побуждая их к дружескому сотрудничеству».

«Если я обменяю свой доллар на ваш, то в результате мы оба останемся при своих интересах, но если мы обменяемся друг с другом своими идеями, то каждый из нас станет богаче. То же самое происходит, когда люди работают в команде, взаимно обогащая свой умственный потенциал».

Не подлежит сомнению тот факт, что два человека, работающих в «интеллектуальном тандеме», дополняют и поддерживают возможности друг друга и, безусловно, способны достичь гораздо большего, чем в одиночку. Успехи, достигнутые нашей системой свободного предпринимательства, стали возможны исключительно благодаря совместным предприятиям. Но следует помнить и о том, что, обращаясь к другим за помощью, вы должны быть готовы в любой момент оказать ответную услугу. Образно говоря, нельзя просить о помощи других, не предполагая «отдачи».

Великий талант Томаса Эдисона как изобретателя реализовался благодаря его способности объединить усилия отдельных ученых и исследователей, каждый из которых обладал в своей области большими знаниями, что способствовало скорейшему достижению общей цели.

Инженеру-механику Ллойд Виксу из штата Иллинойс пришла в голову замечательная идея особой конструкции резервуаров для нефти. Но ее реализация требовала денежных средств, которых у него не было. Сосед Вика, успешный стоматолог, располагал некоторым капиталом от частной практики, но не обладал инженерной смекалкой. Они сумели объединить свои умственные и материальные ресурсы для организации делового альянса, в результате которого каждый из них начал получать ежемесячную прибыль в тысячи долларов.

Исключительно важным является момент справедливого распределения получаемой прибыли между всеми участниками «союза». В противном случае он может вскоре разрушиться.

Однажды вечером Генри Форд, проходя по территории завода, остановился поговорить с уборщиком.

«Как тебе нравится твоя работа?» — спросил его Форд.

«Все хорошо, но мне бы понравилось гораздо больше, если бы вы вместо того, чтобы выбрасывать в мусор металлическую стружку, собрали ее и продали, а вырученными деньгами поделились со мной».

Форд ухватился за эту идею и реализовал ее на следующий же день. Данная операция позволила сэкономить компании существенную сумму, а уборщику принесла повышение по службе и в заработной плате.

Что вам нужно для достижения успеха? Кто может вам это дать? Что вы можете предложить взамен? Возможно, это именно то, что так необходимо другим.

Если дело обстоит именно таким образом, то, объединив усилия, вы облегчите друг другу борьбу за достижение успеха. Как утверждается в одной старой поговорке: «Одна голова хорошо, а две — лучше».

Неделя 23

УМЕЙТЕ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПОМОЩЬЮ ДРУГИХ

В голову озабоченного человека вряд ли могут прийти блестящие идеи. Разумные люди понимают это, и, находясь в подобном состоянии, они прибегают к помощи других, чей разум в данный момент не отягощен страхами или беспокойством.

В самом начале Великой депрессии в мой офис зашел Джон Коллиер и поделился со мной своими проблемами.

Коллиер владел обувным производством в Бостоне. Банк, предоставлявший ему кредиты, закрыл его предприятие, забрав все оборудование. Получить кредит на организацию производства и покупку необходимого оборудования в каком-либо другом банке без имущественного залога или поручительства не представлялось возможным.

Однако в пользу Джона свидетельствовало множество фактов: он был опытным производителем обуви и успешно работал в течение двадцати лет; у него был свой круг клиентов, которые оказывали ему поддержку в бизнесе; он являлся дьяконом одной из самых влиятельных церквей Бостона; ко всему прочему, он был прекрасный семьянин. Обобщив все «активы», которыми обладал Коллиер, я сказал ему, что, располагая всем этим, он может считать себя богатым человеком.

«Да, я знаю, — ответил он, — но при этом я банкрот!»

«Человек, обладающий такими богатствами, не может быть банкротом, — сказал я, — поскольку то, что вы имеете, является самым лучшим гарантом, который только можно иметь».

«Но банкиры так не думают», — возразил он.

«Да, у банкиров другое мнение. Но существуют еще и другие люди, которые думают иначе. И вот что я вам предлагаю: соберите десять известных вам наиболее влиятельных людей, обладающих достаточными финансовыми средствами, а также десять оптовиков, закупавших у вас обувь. Обратитесь к ним с просьбой дать вам денег в долг, чтобы вы могли возобновить свой бизнес».

Едва я закончил говорить, глаза Коллиера загорелись, в них исчез страх. Он улыбнулся, достал из кармана записную книжку и начал что-то писать. Закончив, он протянул мне листок со списком, в котором были имена только пяти человек из числа его бывших клиентов.

«Здесь фамилии пяти человек, которые придут ко мне на помощь. Они закупали у меня обувь в течение многих лет; они знают мой товар и доверяют как мне, так и качеству моей обуви. Я смогу получить от них необходимую финансовую поддержку, предоставив им дополнительные скидки на все партии обуви, которые они будут у меня покупать».

Я рассказал Коллиеру, что он поступил так же, как Генри Форд, когда компания «Ford Motors» только начинала набирать обороты. Форду удалось раздобыть необходимый капитал у своих дилеров — тех, кто покупал его автомобили.

«Теперь все стало на свои места, — заметил Коллиер. — Никак не могу понять, как я не мог додуматься до этого сам!» Таким же вопросом задается множество людей, которые на самом деле сами знают ответ, но для того чтобы он стал очевиден, им приходится обращаться за помощью к другим.

Мистер Коллиер отправился к себе в Бостон, а спустя семь месяцев я получил от него письмо, в котором он описал, как реализовался его план. К письму были приложены чудесные карманные часы с надписью: «Наполеону Хиллу, который открыл мне мое другое я».

В этой надписи заключена вся суть данной истории. Все, что мне пришлось сделать, это освободить Коллиера от сковавшего его страха, из-за которого он настроил себе преград.

Наилучшим уроком для каждого из нас будет признание следующего: главным нашим «активом» является способность обратиться за помощью к «нужным» людям — тем, кто может ее оказать, а также с радостью

поддержит нас, когда нам не хватает собственной находчивости.

Неделя 24

РАБОТАЙТЕ СВОЕЙ КОМАНДОЙ

Сотрудничество нам жизненно необходимо как в общении с домашними, так и в нашей деловой и общественной жизни. Оно является крайне важным подходом в решении государственных задач, а также для всей системы свободного предпринимательства.

Существует два типа сотрудничества. В первом случае мотивацией являются необходимость или наши опасения, а во втором все целиком зависит от нашей доброй воли. Хороших результатов в командной работе можно достичь, лишь создав атмосферу дружеского сотрудничества.

За десятилетия, прошедшие с тех пор, как идеи Эндрю Карнеги стали главным «движителем» американской индустрии, никому еще не удалось опровергнуть его формулу, позволяющую вдохновить работу в команде. Его система довольно проста. Во-первых, он обозначил материальный стимул через систему поощрений и бонусов в зависимости от качества работы, выполняемой каждым работником. Во-вторых, Карнеги никогда не делал замечания работнику публично. Он задавал провинившемуся конкретные вопросы, в результате чего тот сам признавал свою вину. В-третьих, он никогда не навязывал свои решения непосредственным руководителям, а всячески поощрял их самостоятельность, тем самым делая их ответственными за результат.

Карнеги поощрял достижения каждого участника команды, поскольку верил, что наибольшего успеха можно добиться только благодаря отличной работе всей команды. Это означает, что каждый из членов команды должен как *предоставлять*, так и *уметь пользоваться* плодами сотрудничества. Эгоистичные лидеры вряд ли могут рассчитывать на плодотворное сотрудничество с подчиненными, поскольку здесь, как в любви: чтобы тебя любили, нужно любить самому.

Капитан Эдди Рикенбекер во время службы в военно-воздушных силах США вдохновлял своих солдат на проявление командного духа. Во время Первой мировой войны ему лично удалось уничтожить двадцать шесть вражеских самолетов. Во время Второй мировой войны он своим личным примером сплотил группу летчиков, которым пришлось подвергнуться суровому испытанию, дрейфуя на плоту по водам Тихого океана в течение целого месяца. Его личные качества человека команды послужили основой для создания компании «Eastern Airlines».

Философ Уильям Джемс однажды сказал: «Если вам удастся

склонить других к сотрудничеству на основе дружеского взаимодействия, вы сможете почти беспрепятственно добиться всего, что пожелаете». Это довольно смелое, но вполне справедливое заявление.

Если тщательно проанализировать сущность любого успешного сотрудничества, то становится очевидным, что в его основе заложено чувство команды, которое поддерживается и вдохновляется сверху донизу. Если взять команду — победительницу в спортивных соревнованиях, мы видим, что здесь налицо заслуга всех ее участников, хотя в этой победе есть и личная заслуга тренера, сумевшего вдохновить каждого участника на достижение общего успеха.

Любая адекватная интерпретация мотивов, побуждающих людей к дружескому командному взаимодействию, призвана обратить внимание на суть Нагорной Проповеди — применения Золотого правила.

Закон взаимодействия имеет и обратную сторону — закон противодействия. Оба закона заложены в природе человека. В связи с этим становится очевидным, что библейское изречение «что человек посеет, то ему и пожинать» можно интерпретировать иными словами: к тебе вернется все то, что ты делаешь другим людям.

Если ты будешь хорошо работать на благо команды, она приведет тебя к успеху.

Неделя 25

СМИРЕНИЕ

Многие люди совершенно несправедливо считают смирение (одну из основных характеристик располагающей личности) отрицательным качеством. На самом деле, это весьма положительное свойство. Вы можете обратить смирение себе во благо. Это качество лежит в основе всех человеческих достижений — духовных, культурных и материальных.

Это именно то основное духовное свойство, которое лежит в основе иудейско-христианской философии. Смирение — это принятие человеком обстоятельств, изменить которые ему не дано. Именно благодаря смирению Ганди⁷ удалось добиться независимости Индии. Без смирения человек не может обрести мудрость. Мудрого человека характеризует способность признать свою неправоту и открыто сказать: «Я был не прав».

Если вы не обладаете смирением, вам никогда не удастся извлечь рациональное зерно из сложного положения, в котором вы оказались. Любая неудача заключает в себе «подсказку», которая поможет вам ее преодолеть, а возможно, и направит к успеху. Подтверждением сказанного является история Р. ЛеТурно. Начав свой бизнес оператором гаража, он

потерпел фиаско и занялся подрядными работами. Во время разработки грунта по проекту компании «Hoover Dam» ему пришлось столкнуться с напластованиями твердых горных пород. В результате был сорван график работ, что стоило ЛеТурно всех его сбережений.

Он не стал обвинять в случившемся других, жаловаться на судьбу или на силы природы. Всю ответственность ЛеТурно взял на себя. Он постоянно успокаивал себя молитвой, прося Всевышнего указать ему на рациональное зерно, которое можно было извлечь из неудачи. В результате он решил заняться производством оборудования, способного раздробить самые твердые горные породы.

В настоящее время это оборудование, используемое в горнодобывающей промышленности, известно во всем мире. ЛеТурно является владельцем нескольких заводов, приносящих ему миллионную прибыль. Но его история на этом не заканчивается. В благодарность за то, что Всевышний помог ему превратить поражение в победу, большую часть своих доходов ЛеТурно жертвует церкви, посвящая свободное время молитвам.

Порой благодаря смирению поражение может обернуться своеобразным духовным благословением. Много лет назад Ли Бракстон, бизнесмен и вице-мэр Уайтвилля, узнал о своих огромных финансовых потерях, вызванных халатностью делового партнера, которому он долгое время бесконечно доверял.

«Сколько успешных сделок ты провел?» — спросил я его.

«В общей сложности пятнадцать, включая учреждение Первого национального банка Уайтвилля. За все время я не потерял на них ни пенни. Вот почему я так огорчен сейчас. Этот случай — сильный удар по моему самолюбию», — ответил Бракстон.

«Хорошо, — сказал я. — Следовательно, ты уже осознал, что человек должен оставаться сильным как во время поражений, так и во времена успеха. Эта потеря стала для тебя благословением, если наделила твое сердце покорностью божественной воле и чувством благодарности за те блага, которыми ты все еще располагаешь. Следовательно, ты можешь быть еще более удачливым».

Лицо Бракстона озарила улыбка. «Ты прав, — сказал он. — Ведь я не оценил ситуацию с этой точки зрения».

Спустя несколько месяцев я получил от Бракстона письмо, где он писал, что его доходы поднялись как никогда высоко, покрыв все финансовые потери. Смирение как принятие обстоятельств, изменить которые нам не дано, обладает положительной силой.

Неделя 26

СТИМУЛИРУЙТЕ СЕБЯ В ДОСТИЖЕНИИ УСПЕХА

Исключительно важным является то, что и как вы говорите. Окружающие оценивают нас по манере разговора, по тем словам, которые мы используем в своей речи, по нашему умению преподнести свои идеи и мысли. Но не следует забывать и о своем внешнем облике, ведь часто люди оценивают нас по самому первому впечатлению. Да и для нас самих, для нашей самооценки исключительно важным является то впечатление, которое мы производим.

Если мы стремимся достичь успеха, то очень важно, как нас воспринимают другие и какими мы «видим» себя в их глазах.

Один из наиболее удачливых торговых агентов Америки разъезжает повсюду с набором дорогих клюшек для гольфа в багажнике машины. Он ни разу в жизни не ударил по мячу, но вы поразитесь, насколько мастерски он использует этот антураж, помогающий ему беспрепятственно заключать торговые сделки.

Весь его внешний вид говорит о том, что он настолько успешен в своем бизнесе, что может позволить себе тратить немало времени для игры в гольф. Когда же его приглашают сыграть партию, он извиняется, что не может принять предложение, ссылаясь на предварительную договоренность с некими Вандерморганам или Рокербилтами.

Что это — обман, нечестная игра, желание выдать себя не за того, кто есть на самом деле? Нет! Вернемся к тому, что он является наиболее успешным торговым агентом. Для того чтобы бизнес шел успешно, ему приходится таким образом «подкреплять» свое эго. Окружающим это вреда не приносит, зато торговля идет успешно.

Лично у меня никогда не было необходимости прибегать к подобным вещам, чтобы потешить тщеславие своего эго, надеюсь, и вам также. Но если бы я почувствовал в этом необходимость, то, не стану лукавить, сделал бы все, чтобы выполнить работу наилучшим образом.

Общаясь с тысячами мужчин и женщин, я обнаружил, что при любых мыслимых жизненных ситуациях наше эго подталкивает нас на невероятные действия, характер которых определяется особенностями его обладателя и предшествующим жизненным опытом.

С моей стороны было бы совершенно недопустимо, если бы я взялся рекомендовать какие-то схемы или стереотипы поведения в подобных ситуациях. Но я с удовольствием помогу вам определенными рекомендациями, с помощью которых вам удастся «обмануть» свое эго,

чтобы избавиться от комплексов страха и бедности.

Один из моих студентов, работающий в страховой компании, носит на пальце кольцо с бриллиантом в восемь карат. Он полагает, что оно является своеобразной «палочкой-выручалочкой», помогающей склонить потенциальных клиентов на покупку страхового полиса. И действительно, он является просто чемпионом по количеству проданных им полисов.

Как-то ему пришлось отнести свое кольцо к ювелиру, чтобы тот заменил оправу камня. Выполнение заказа потребовало нескольких дней, в течение которых мой знакомый работал с повышенной активностью, но ему не удалось заключить ни одной сделки.

Он вспоминал, что во время беседы с потенциальным клиентом он то и дело поглядывал на свою руку, на которой не было кольца, а его внутренний голос твердил: «Этот человек не купит полис, он не собирается ничего покупать!»

Так оно и выходило, сделки не заключались. Но в первый же день, когда он забрал кольцо от ювелира, ему удалось заключить шесть договоров страхования.

Что касается меня, то если бы мне пришлось появиться на публике с бриллиантовым кольцом в восемь карат, я бы чувствовал себя крайне неловко. Я подозреваю, что, скорее всего, мое эго подвело бы меня, а вовсе не подвигнуло на какие-либо продуктивные действия. Однако я мог бы порекомендовать что-то в этом роде тем, кто, подобно моему знакомому страховому агенту, нуждается в психологическом стимуляторе своего эго.

Любой человек нуждается в поддержке и стимуляции своего эго, для чего самым эффективным является выбор для себя своеобразного «лидера-ориентира», достижения которого вы хотели бы повторить или даже превзойти. Используйте эту возможность, чтобы проследивать свои личные достижения.

Супруг или супруга также могут оказывать мощное стимулирующее воздействие на ваше самосознание, если у вас гармоничные семейные отношения и общность целей. Возможности такого союза настолько велики, что они могут подвигнуть вас на самые решительные действия для достижения успеха.

Ваши коллеги по работе могут оказать весьма плодотворное воздействие на ваше самосознание, если вы общаетесь с «верными людьми». Я имею в виду, что наше окружение должно вдохновлять и поддерживать нас, а не сеять уныние и неверие.

Всем нам приходится время от времени стимулировать самосознание. Используйте для этого любые средства, которые вам помогают. Если

покупка какой-либо безделицы может помочь этому, не отказывайте себе. Исходите из того, что для этой цели подходит все, что не приносит вреда другим, но является действенным для вас. Если вы ощущаете себя самодостаточным, то, поверьте, окружающие это сразу заметят. Но помните, что любой человек, которого вы встречаете на своем жизненном пути, может оказаться для вас тем самым «стимулятором» вашего жизненного успеха.

Неделя 27

ПРОБУДИТЕ В СЕБЕ ПОЗИТИВНОЕ НАЧАЛО

Инженеры, возводившие мост на Аляске, были поставлены в очень жесткие временные рамки. Для поддержки центральных опор они воспользовались тем обстоятельством, что реку сковал лед, который прочно удерживал опоры во время монтажа всей конструкции. Если бы им не удалось установить эти опоры до ледохода, ситуация была бы просто катастрофическая.

Стальные балки изготовлялись в Пенсильвании, и доставка занимала много времени. Кроме того, плохие погодные условия усложняли доставку монтажных конструкций. До наступления ледохода оставалось всего несколько дней. Наконец все детали были доставлены. При установке центральных балок обнаружили, что они на несколько дюймов короче необходимого размера.

Потепление приближалось, а Пенсильвания была в тысячах километров. Ситуация казалась абсолютно неразрешимой. Но только не для позитивно настроенного человека, обладающего качествами настоящего лидера.

Среди военных инженеров нашелся такой человек. Он немедленно созвонился со сталелитейным предприятием и договорился о срочном изготовлении балок нужного размера. К счастью, руководитель предприятия также обладал позитивным мышлением, и для него слова невозможно просто не существовало. Балки изготовили в рекордно короткий срок и тотчас отправили на Аляску в сопровождении двух экспедиторов, которые обеспечили беспрепятственную их доставку.

К моменту установки балок до начала ледохода оставались считанные минуты. Можно сказать, что в данном случае имело место своеобразное соглашение между умными, целеустремленными индивидуумами и «незримым партнером», который всегда приходит на помощь тем, кто четко видит свою цель и ни за что от нее не отступится.

Гениальность Авраама Линкольна ярчайшим образом проявлялась в

ситуациях, когда от него требовалось незамедлительное решение проблем, казавшихся совершенно неразрешимыми для менее закаленных личностей. Неудачи, поражения и невзгоды, перенесенные им в молодости, чудесным образом способствовали развитию его недюжинного интеллекта. Линкольн обладал довольно редким качеством: когда на его пути вставали преграды и вероятность успеха была мала, он никогда не отступал, а, наоборот, принимался за дело с удвоенной решимостью.

Подобное свойство характера отличает только великих людей. Любой может сдаться, отступить или изменить решение и переключиться на что-то другое, когда неудача почти неизбежна (именно так поступают многие люди в случае неблагоприятного стечения обстоятельств). Возможно, именно по этой причине в жизни гораздо больше неудачников, чем успешных людей.

Глядя на себя в зеркало, мы видим лишь свое отражение, оболочку, в которой обитает наше истинное «я».

Если вы нацелились на более высокую планку жизненного успеха, вам просто необходимо хорошо узнать то сильное, *позитивное начало*, обитающее в вашей физической оболочке. Именно оно поможет научиться радоваться жизни, достичь материального благополучия, необходимого для спокойствия и счастья, а нашей физической оболочке обеспечит здоровье, являясь тем самым «незримым партнером».

Этот «незримый партнер» — наше позитивное начало — способен с невероятной точностью выполнить все наши инструкции. Но инициатива принадлежит все-таки нам, следовательно, мы должны четко представлять, чего хотим от жизни. Мы обладаем свободой воли и привилегией использовать эту данность по своему выбору.

В человеческой истории было не так уж много гениальных личностей, которые совершали невероятные поступки. Но всякий раз, когда такое происходит, мы обнаруживаем, что этим людям удается «установить контакт» со своим позитивным началом и направить его на реализацию установленной цели.

За прошедшие пятьдесят лет мне посчастливилось работать и быть лично знакомым с сотнями наиболее успешных людей Америки. Успех каждого из них был достигнут путем обращения к своему позитивному началу.

Подчините себе ваше позитивное начало, и оно непременно поможет вам достичь любых высот успеха, какие вы только пожелаете.

Неделя 28

ЗНАЧЕНИЕ УМСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ

Человеческий разум может достичь всего, что подвластно его пониманию.

Создатель всего сущего наделил нас абсолютным и безусловным правом распоряжаться своим разумом и делать собственные выводы из всего происходящего.

Существует прямая зависимость: мы «притягиваем» те обстоятельства, события и людей, о которых больше всего думаем. Тем самым объясняется тот факт, что многие люди считаются неудачниками — несчастными, больными физически и умственно, прозябающими в нищете. На самом деле они сами навлекают на себя эти беды, поскольку позволяют подобным мыслям господствовать над своим разумом.

Ученым удалось проанализировать и объяснить многие феномены человеческого разума, за исключением «чуда»: задуманное становится реальностью для человека, разум которого четко направлен на осуществление этого задуманного.

Мы приходим в этот мир как бы с двумя запечатанными конвертами, узнать содержимое которых дано только нам. В одном из них находится длинный список тех благ и богатств, которые мы можем приобрести благодаря возможностям нашего разума, распоряжаясь и направляя его на решение этих задач по своему усмотрению, задействовав свое позитивное мышление.

В другом — такой же длинный список проблем и испытаний, которым мы подвергнемся в том случае, если пренебрежем возможностью (в силу незнания, нежелания или по другим причинам) управлять и направлять свой разум.

Как ни странно, но для того, чтобы человек осознал огромные возможности своего позитивного начала, ему порой приходится пережить то или иное несчастье.

Майло Джонс из штата Висконсин до того, как с ним случилось несчастье (его разбил паралич), был всего лишь скромным фермером. Тогда-то он и осознал, что его мозг по сравнению с физическим телом обладает гораздо большими возможностями. Идея производства колбасок «Поросенок» принесла его ферме существенную прибыль, а ведь до случившегося с ним несчастья он едва сводил концы с концами. Эта удачная идея побудила его в дальнейшем выпустить целую линию продуктов «Jones Farm», которые сегодня есть на столе у каждой хозяйки.

В вашей способности *поверить* заключены огромные потенциальные возможности. Но раскрыть эту способность и заставить ее работать вы

сможете только путем позитивного мышления. Возможно, это поможет вам осознать следующее: наши проблемы настолько велики, насколько мы их себе обрисовали. Человек сам склонен нагонять на себя страх и разжигать в себе раздражение, что является неминуемыми спутниками неудач.

Ваше умственное восприятие является тем средством, благодаря которому вы можете «сбалансировать» свое отношение к жизни вообще, а также к другим людям и различным обстоятельствам, привлекая к себе то, что вы желаете.

Наш замечательный американский образ жизни, так же как и система свободного предпринимательства, является продуктом человеческого разума тех мужчин и женщин, что верили в них и всячески поддерживали эту веру путем управления своими эмоциями и осознанным восприятием окружающего мира. Развитием цивилизации и бизнеса движут только люди, *верящие в лучшее*, использующие в полной мере все те необыкновенные возможности, которыми наделил нас Создатель.

Воистину, нам подвластно все, во что мы верим и принимаем рассудком.

Неделя 29

ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ПОЗИТИВНОЙ ОЦЕНКИ

Мы часто слышим расхожее выражение о том, что «деньги тянутся к деньгам», а бедный человек может стать только еще беднее. Мои собственные наблюдения по поводу того, как одним людям удастся существенно разбогатеть, а другим потерять даже то, что у них имелось, лишь подтверждают справедливость этого мнения.

В Библии по этому поводу сказано: «ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у не имеющего отнимется и то, что имеет» (Евангелие от Матфея, 25:29).

Иными словами, мы должны пользоваться имеющимся у нас «имуществом», а не бездарно его «складировать». Это касается всего, что мы имеем: если это не использовать, не заставлять «работать», то, скорее всего, можно этого лишиться.

В нашем мироздании постоянным является только одно: непрерывное изменение. Все меняется буквально каждую секунду. Даже наше физическое тело подвержено изменениям с пугающей быстротой. В этом легко убедиться на собственном опыте.

Когда человек, имеющий за душой несколько долларов, пытается пробиться «наверх», то крайне редко находится тот, кто окажет ему необходимую поддержку. Но когда ему это все же удастся, и он больше не

нуждается в чьей-либо помощи, сразу выстраивается очередь желающих ее предложить.

Налицо действие «закона притяжения» — подобное притягивает подобное. Успех притягивает еще больший успех, неудачи притягивают еще большие неудачи. Мы по жизни являемся счастливыми обладателями успеха или жертвами обстоятельств в зависимости от того, удалось ли нам «ухватить за хвост птицу удачи».

Зависит ли что-либо от нас? Ответ прост: примите за правило позитивный подход — он поможет вам стать творцом своей судьбы, не полагаясь лишь на ее милость.

Наш разум наделен способностью мыслить, стремиться, надеяться и направлять свою жизнь на достижение любой желаемой цели. Мы обладаем одной и единственной неоспоримой привилегией — распоряжаться своим разумом по своему усмотрению. И мы, безусловно, должны воспользоваться этим, иначе нас ждут тяжелые испытания. Таким образом, если мы не будем использовать и заставлять «работать» все, что нам дано — материальные блага, умственные или духовные способности, — мы можем все это потерять.

В первую очередь вы должны определиться с тем, к чему стремитесь в жизни. Затем вы должны сказать себе: «Я смогу достичь этого. И начну прямо сейчас». Распишите поэтапно ваши шаги к достижению цели. Следуйте им постоянно, и вы заметите, что каждый последующий шаг окажется легче, поскольку найдется все больше людей, готовых помочь вам в достижении заветной цели.

Запомните: нельзя бездействовать и стоять на месте. Необходимо постоянно продвигаться к успеху, в противном случае вы обречете себя на поражение. Выбор только за вами.

Неделя 30

БУДЬТЕ ОПТИМИСТОМ

Оптимизм — это не что иное, как склад ума. Можно научиться использовать эту особенность, что существенно увеличит ваши шансы на достижение успеха. Иначе мы можем погрязнуть в болоте пессимизма, что непременно приведет к неудачам.

Оптимизм является одной из важнейших характеристик привлекательной личности. Он должен сопровождаться чувством юмора, уверенностью в завтрашнем дне, способностью преодолеть страх, позитивным подходом, гибкостью, энтузиазмом, лояльностью и решительностью.

Вместо того чтобы беспокоиться по поводу возможных проблем, заведите себе за правило ежедневно в течение нескольких минут напоминать себе о приятных событиях, предстоящих вам завтра, на следующей неделе, в следующем месяце, году! Размышляя об этих предстоящих событиях, вы обнаружите, что в вашей голове начинают рождаться планы по их реализации! Практикуя подобный подход, вы приобретете оптимистичный взгляд на жизнь.

Среди успешных лидеров или просто удачливых людей вы не найдете пессимистов. Ведь лидер-пессимист может обещать своим сподвижникам лишь отчаяние и поражение. Напротив, такие люди как, Линкольн и Ли, даже в самые тяжкие дни Гражданской войны вселяли в своих сторонников веру в лучшие дни.

В самый разгар Великой депрессии природный оптимизм Франклина Рузвельта наполнял души отчаявшихся американцев надеждой на лучшие времена. Даже такие печально известные лидеры, как Гитлер, Сталин, Муссолини и Мао, увлекали своих последователей лозунгами: «Завтра мир будет у наших ног», «Нам нечего терять, кроме своих цепей», «Мы — новая Азия».

Так позволительно ли нам, живущим в гораздо лучших социальных, экономических и политических системах, быть меньшими оптимистами, чем все эти лидеры?

Запомните, в человеческих взаимоотношениях, в отличие от законов физики, подобное притягивает себе подобное. Оптимист стремится иметь дело с оптимистом, так же как успешный человек стремится войти в круг еще более преуспевающих людей. А пессимисты плодят опасения и проблемы даже одним своим видом, поскольку их негативное отношение подобно магниту.

Оптимиста уже можно считать успешным человеком, поскольку наличие этого свойства предполагает психическое и физическое здоровье, миролюбивый и уравновешенный склад ума. И в то же время даже очень богатый человек может оказаться жертвой неизлечимой болезни из-за постоянного пессимизма.

Оптимизм вовсе не предполагает бездумного отношения к будущему или устранения от решения проблем. Так могут поступать только недалекие люди. Оптимизм — это твердая уверенность в том, что вы, руководствуясь здравым смыслом, сможете контролировать происходящее, продумав и определив свои действия.

В 1928 году среди американцев было достаточно ложных оптимистов, которые отказывались верить в то, что экономическая катастрофа может

все-таки разразиться. Они посмеивались над «пессимистами», предупреждавшими об опасностях, грозящих Америке из-за огромной инфляции и процветающей спекуляции. А когда произошел экономический кризис, «оптимистов» существенно поубавилось. Тем, кто смело смотрел в будущее, честно торговал и твердо придерживался своих позиций, удалось на этом даже сорвать куш. Эти люди проявили себя истинными оптимистами.

Вы тоже можете стать оптимистами. Научитесь смотреть в будущее, трезво оценивая ситуацию. Анализируйте. Взвешивайте все, руководствуясь здравым смыслом, и только тогда принимайте решение относительно ваших действий, чтобы получить ожидаемый результат. Вы поймете, что не следует опасаться будущего.

Неделя 31

КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЕ ВНУТРЕННЕЕ ОТНОШЕНИЕ

Наше внутреннее отношение к чему-либо всегда заставляет нас делать определенный выбор. От него зависит, будет ли ваш жизненный путь успешен или нет, будете ли вы в согласии с самим собой или же вам предстоит ощущать свою несостоятельность до конца своих дней. Только от нас самих зависит, воспользуемся ли мы данной нам от природы привилегией самостоятельно распоряжаться своим разумом и направлять его на, достижение жизненного успеха.

В зависимости от того, позитивна или негативна наша позиция по отношению к другим людям, мы вступаем с ними в дружеские отношения или же, наоборот, не хотим иметь с ними ничего общего. *Этот выбор целиком и полностью зависит только от нас самих.*

Внутреннее отношение является определяющим фактором (возможно, самым важным относительно получаемого результата) того, будет или нет услышана наша мольба. Только те мольбы будут услышаны, которые проникнуты глубокой верой.

Внутреннее отношение является основой умения «продавать» независимо от того, что мы предлагаем — товары, услуги, проповеди, любые идеи или потребительские товары. Человеку с негативной жизненной установкой вряд ли удастся продать что-либо. Он может получить заказ на предлагаемый им товар, но сделка, скорее всего, *не состоится*. Наверняка вы сталкивались с такой ситуацией, когда было очевидно, что продавец не стремился ублажить потенциального покупателя.

Успешный продавец еще до предполагаемого контакта с покупателем

«настраивает» себя, представляя в уме, как он проведет сделку. Он отчетливо понимает, что, прежде всего, должен сам быть настроен на совершение сделки, рассматривая также ситуацию с позиции покупателя.

От нашего внутреннего отношения к людям и происходящему зависит очень многое в жизни. Это касается и нашего жизненного пространства, и уровня достигнутого успеха, и круга друзей, а также нашего вклада во имя достижения благосостояния. Поэт У. Хенли⁸, должно быть, именно это имел в виду, написав следующее: «Я сам творю свою судьбу, душой своею управляя». Мы можем управлять своей судьбой ровно в такой степени, насколько способны подчинить и направить свой разум на реализацию задуманного, исходя из нашего внутреннего отношения к своей цели,

Наше внутреннее отношение может контролироваться следующими факторами:

- страстным желанием достичь определенной цели, в основе которого лежат один или несколько основных движущих мотивов, свойственных любому человеку. В число первых трех входят любовь, секс и стремление к финансовому благополучию;

- непосредственным общением с позитивно настроенными людьми — теми, кто вдохновляет и настраивает вас относиться ко всему только таким образом;

- самовнушением, когда человек постоянно дает себе установки на достижение задуманного. Подобное самовнушение можно производить как про себя, так и вслух, для более глубокого восприятия этого нашим подсознанием;

- ежедневными молитвами, в которых вы выражаете благодарность за те блага, которыми обладаете на данный момент, не прося при этом большего. В этих молитвах просите наделить вас мудростью, чтобы наилучшим образом распорядиться тем, что вам уже дано. Подобная практика имеет большое значение, поскольку укрепляет вашу веру, которая, в свою очередь, также поможет вам в осуществлении задуманного.

Знайте: в вас дремлют невероятные возможности, которые можно направить на исполнение любого вашего желания. Пробудите их и направьте на достижение своей цели, и тогда, проснувшись однажды утром, вы почувствуете, что вам удалось ухватиться за «лучик успеха». Вы удивитесь, почему не замечали у себя этих способностей раньше.

Неделя 32

Значимость позитивного мышления

Препятствует ли ваш негативный настрой достижению успеха? Если

так, значит, пришло время вам пересмотреть свой подход к решению возникающих проблем.

Негативно настроенные люди воспринимают любую проблему или препятствие как нечто непреодолимое, тогда как позитивно настроенные люди не только находят пути преодоления проблем, но и обращают их в своеобразные трамплины для достижения успеха.

Как-то в Луизиане на продажу был выставлен большой участок земли. Поступило лишь два предложения на покупку. Первое — от человека, чьи земли соседствовали с выставленным на торги участком. Он предложил весьма низкую цену, поскольку большая часть участка была покрыта зарослями бамбука, что делало землю практически непригодной для возделывания. Второй покупатель предложил в два раза большую цену. Он купил землю, срезал бамбук, сделал из него удилица для рыбной ловли, продал их и получил прибыль, с лихвой покрывшую стоимость земельного участка!

Это наглядный пример того, как позитивно настроенный ум может найти возможности для достижения успеха, тогда как негативно настроенный человек эти возможности упускает, даже если они сами плывут к нему в руки.

* * *

Вулворт начал работать клерком в магазине скобяных товаров. Ревизия показала, что на складе магазина скопилось огромное количество товара на тысячи долларов, причем товара устаревшего, а следовательно, совершенно бесполезного.

«Давайте устроим распродажу всех этих товаров», — предложил он владельцу магазина, но тот отверг его идею. Однако Вулворт, как и большинство позитивно настроенных людей, проявил настойчивость. Он не отстал от хозяина до тех пор, пока тот не согласился попробовать продать со скидкой наиболее «древние» образцы.

В центре магазина вывесили длинный список товаров по цене не выше десяти центов. Скобяные изделия были проданы с невероятной быстротой, и Вулворту разрешили провести еще одну распродажу, которая также прошла на ура.

Тогда Вулворт решил предложить владельцу магазина открыть магазин, торгующий товарами по низким ценам — от пяти до десяти центов за штуку. Предполагалось, что управление им он возьмет на себя, а владелец скобяного магазина окажет финансовую поддержку.

Последний просто взвизгнул, утверждая, что подобный план обречен на провал. Он считал, что невозможно подобрать большой ассортимент

товаров, которые можно было бы продавать за столь низкую цену.

Тогда Вулворт решил испытать судьбу и действовать самостоятельно, скупив горы залежалого товара и открыв сеть магазинов, носящих его имя. Через несколько лет бывший босс Вулворта с сожалением отметил: «Как я теперь понимаю, каждое мое возражение Вулворту стоило мне потери порядка миллиона долларов».

Негативное восприятие напрямую связано с наличием у человека таких черт, как нерешительность, страх, сомнения, желание отложить дела на неопределенный срок, раздражительность, гнев, — все это препятствует нормальному общению с другими людьми, а также лишает вас возможности воспользоваться благоприятными обстоятельствами. Позитивное отношение, наоборот, приносит удачу, вселяет энтузиазм, способствует проявлению личной инициативы, самодисциплины, развитию воображения и решительности, притягивая тем самым окружающих и благоприятные возможности.

Можно ли развить у себя позитивный взгляд на жизнь? Это вполне возможно, если каждый раз, принимаясь за дело или принимая какое-либо решение, вы будете исходить исключительно из того, что «сможете» это сделать.

Неделя 33

ПУСТЬ ВАШИ ХОРОШИЕ ПРИВЫЧКИ РАБОТАЮТ НА ВАС

Каждый ваш успех или поражение целиком и полностью определяются образом жизни и устоявшимися привычками. Существует два типа привычек — одни мы приобретаем намеренно и добровольно в соответствии со своими интересами, другие возникают под воздействием обстоятельств, в силу нашей неорганизованной жизненной позиции. Оба типа привычек срабатывают автоматически, поскольку мы их уже приняли; обоими управляет великий закон, который я называю «космическим порядком вещей».

Все законы природы подвластны действию этого закона. Благодаря ему в природе поддерживается существующее взаимодействие атомов, звезд, планет, происходит смена пор года, от него зависят здоровье, жизнь или смерть.

Поддержание порядка вещей в природе систематично и происходит автоматически. Звезды и планеты вращаются по своим орбитам в точных временных интервалах, и каждая при этом занимает свое место во времени и пространстве.

Как дуб вырастает из желудя, так и сосна вырастает из семени шишки.

Мы знаем, что природа никогда не ошибается: сосна не вырастает из желудя, а дуб — из семени шишки. Это очевидно.

Но осознаем ли мы, что все это происходит далеко не случайно? Почему происходит именно так? То же происходит с устоявшимися привычками. Создатель позволяет человеку закреплять в себе отдельные привычки в зависимости от желания.

Мы все зависим от своих привычек! Посредством повторения мыслей и действий происходит их закрепление. Таким образом, контролируя мысли, мы можем управлять своей судьбой и своим образом жизни. Для этого мы должны направлять свои мысли на формирование необходимых привычек по собственному выбору. Можно «заказать» себе приобрести хорошие привычки, способствующие достижению успеха любым человеком. Это лишь добрая воля каждого — отказаться от плохих, заменив их хорошими.

Привычки или стереотипы поведения любого живого существа, за исключением человека, закрепляются на уровне *инстинкта*. Это говорит о том, что отказаться от них невозможно. Человек же наделен неоспоримым правом распоряжаться своим разумом, думать, а вместе с этим превращать свои мысли в действия по своему усмотрению.

Создатель также даровал нам возможность «материализовать» наши мысли — с нами происходит именно то, о чем мы думаем.

И в этом заключена непреложная истина. Благодаря этому вы можете открыть дорогу мудрости и жить вполне благополучно. Вы сможете управлять факторами, необходимыми для достижения жизненного успеха. Великая награда ждет тех, кто с умом распоряжается своей жизнью. В противном случае наказание и разочарование будут так же велики.

Космический порядок вещей не предполагает чудес, здесь ничто не возникает из ничего. Путь, которым предстоит пройти каждому из нас, не может быть определен им заранее. Он лишь помогает и даже заставляет человека идти естественным и логическим путем, осуществляя задуманное.

Когда вы станете анализировать и пересматривать свои привычки, заменяя их новыми, начните с установки на успех. Ухватитесь за лучик удачи, ежедневно концентрируя свои мысли на предмете своих желаний. Придет час, и эта новая «мысль-привычка» непременно приведет вас к славе и богатству.

Неделя 34

БУДЬТЕ ТОЧНЫ И ВНИМАТЕЛЬНЫ В ОЦЕНКАХ

Мы можем полностью контролировать свои мысли. Для того чтобы

использовать эту возможность наиболее эффективно, нам необходимо быть предельно точными.

Любой здравомыслящий человек никогда не позволит, чтобы кто-то принимал решения за него.

Можно сказать, что успешные люди располагают определенной системой принятия обдуманных решений. Сначала они собирают информацию, знакомятся с мнением других, но при окончательном принятии решения руководствуются исключительно своим умом.

Процесс тщательного обдумывания включает в себя два основополагающих момента: индуктивное умозаключение, основанное на допущении неизвестных фактов или гипотез, если их нет в наличии, и дедуктивное умозаключение, когда выводы делаются на основе известных фактов или на основании того, что мы принимаем как факт.

Процесс рассуждений здравомыслящего человека состоит как бы из двух этапов. Сначала он отделяет факты от домыслов или от того, чего нельзя проверить. Затем разделяет факты на два класса по степени их важности. Важными являются те факты, которые могут благоприятно повлиять на достижение цели. Все остальное является бесполезным.

Беда многих людей заключается в том, что они в процессе оценки ситуации основываются на досужих домыслах и непроверенных фактах, что, естественно, приводит их к неудачам. Человек, рассуждающий здраво, в состоянии определить, что «мнение» некоторых людей порой является абсолютно неприемлемым или даже опасным, поскольку оно может быть предвзятым, основанным на предубеждении, догадках или вызвано личной неприязнью и нетерпимостью, эгоизмом или чувством страха.

Здравомыслящий человек не будет прислушиваться и доверять мнению человека, если тот в разговоре использует такие выражения, как «люди говорят...», поскольку в данном случае ничего дельного он не услышит. Он понимает, что ответственный человек выскажет свое мнение, только располагая неопровержимыми фактами.

Человек, скрупулезный в своих рассуждениях, в состоянии отличить значимость тех или иных советов, которые мы слышим порой от наших приятелей или случайных людей. И если ему понадобится чей-то совет, он обратится к надежному источнику и непременно отблагодарит тем или иным образом. Все полезные советы, полученные нами, безусловно, основаны на тщательном анализе ситуации.

Здравомыслящему человеку хорошо известно, что не всегда можно доверять эмоциям. Для того чтобы уберечь себя от принятия решения под воздействием эмоций, такие люди в первую очередь все тщательно изучают

и взвешивают, руководствуясь логикой и здравым смыслом.

Джеймс Дьюк не получил в детстве должного образования, его даже не учили письму. Но он сумел самостоятельно развить в себе способность тщательно продумывать и анализировать ситуацию, что помогло ему стать одним из самых богатых людей в мире. Он не терял времени, рассуждая о пустяках, и принимал решения быстро, но только на основе достоверных фактов.

Как-то раз один из его друзей был страшно поражен, узнав, что Дьюк собирается открыть две тысячи табачных магазинов: «Я со своим партнером имею уйму хлопот лишь с двумя табачными магазинами, а ты замахнулся на две тысячи? Ты совершаешь ошибку, Дьюк!»

«Да, я в своей жизни совершаю множество ошибок. Но меня спасает то, что, совершив ошибку, я не останавливаюсь, пока не найду причину. Ошибок избежать можно, лишь ничего не делая», — ответил Дьюк.

Он открыл широкую сеть магазинов розничной торговли табачными изделиями, что приносило ему еженедельно миллионные прибыли. Несколько миллионов долларов Дьюк оставил на открытие университета, носящего его имя. Это составляет лишь небольшую толику того состояния, которое ему удалось скопить благодаря его способности принимать быстрые, но тщательно продуманные решения, многие из которых были исключительно верными.

Как-то Элберт Хаббард¹⁰ дал следующее определение руководителю: «Это тот человек, который принимает множество решений, некоторые из которых оказываются правильными».

Совершенно очевидно, что тщательное продумывание ситуации требует от человека большой самодисциплины. Верные и своевременно принятые решения являются краеугольным камнем успеха в любой сфере нашей жизни. А для этого необходимо обладать своеобразным мужеством, постоянно проявляя жесткую самодисциплину.

Неделя 35

КУЛЬТИВИРУЙТЕ КРЕАТИВНОЕ ВИДЕНИЕ

У человека существует два типа воображения. Первый — синтетическое воображение, предполагающее способность комбинировать известные идеи, подходы, планы или факты, которые мы совмещаем некоторым новым образом. Второй представляет собой креативное, творческое воображение. Оно срабатывает под воздействием «шестого чувства», являющегося той средой, которая побуждает возникновение новых идей. Креативное воображение является источником вдохновения.

Томас Эдисон использовал синтетическое воображение в изобретении не конденсирующей электрической лампы, связав воедино два хорошо известных ранее принципа. Еще задолго до Эдисона было известно, что свет можно получить путем пропускания тока через проволоку, создав короткую электрическую цепь. Но только ему пришло в голову, как предотвратить при этом быстрое сгорание металлической проволоки.

Эдисон использовал принцип получения древесного угля, а именно: древесина помещалась в огонь и, постепенно обугливаясь, тлела при ограниченном доступе кислорода. Взяв за основу предположение, что ничто не может гореть без поступления кислорода, Эдисон поместил металлическую проволоку в герметически закупоренную бутылку, откачав из нее воздух. Затем он пропустил по цепи электрический ток, и лампочка «загорелась»!

Хороший пример креативного воображения мы видим на примере доктора Элмера Гейтса. Ему удалось запатентовать гораздо больше изобретений, чем Эдисону. Большинство из них были навеяны именно шестым чувством, которое было у него необыкновенно развито.

Для того чтобы достичь необходимого уровня концентрации мысли, Гейтс запирался в звуконепроницаемой комнате, полностью лишенной света. Таким образом, он избавлялся от всех отвлекающих моментов и мог полностью сконцентрироваться на получении желаемой информации. И вот, как только к нему приходила в голову достойная идея, он тотчас же включал свет и записывал ее. Как ни странно, но иногда его посещали идеи, не имеющие отношения к тому, над чем он размышлял, что и позволило ему стать автором столь многих изобретений.

Те пять чувств, которыми мы наделены, связывают нас с физическим миром, что позволяет нам пользоваться плодами окружающего мира. Что касается шестого чувства, то оно проявляется через участки мозга, отвечающие за подсознание, связывая нас с невидимыми силами мироздания. Посредством этого чувства нам становятся доступны знания, которые невозможно получить каким-либо иным путем.

Шестое чувство креативного видения мира укрепляется от регулярного обращения к нему, так же как усиливаются со временем и наши остальные пять чувств. Весьма успешные люди обладают целой системой, позволяющей им настроиться на восприятие посредством шестого чувства; у некоторых это *происходит на подсознательном уровне*.

Только благодаря креативному подходу стало возможным возведение шикарного отеля «Fontainbleau» в Майами-Бич.

Бен Новак приехал в Майами в 1940 году, имея всего тысячу восемьсот

долларов. В своих мечтах он видел отель, который станет знаменит исключительно комфорт и уникальными возможностями предлагаемого отдыха. Благодаря разумному вложению тех скромных средств, а также энтузиазму ему удалось превратить свою мечту в реальность. Новак заставил работать свое креативное, творческое мышление, полностью сконцентрировавшись на достижении заветной цели.

Кларенс Бирдси, житель полуострова Лабрадор, охотился на зверей, расставляя капканы. Как-то раз, проходя по полю, он наткнулся на кочан замерзшей капусты. Пустив в ход свое шестое чувство, он придумал, как можно выгодно продавать быстрозамороженные продукты, и запатентовал данную идею.

Способны ли вы заставить сноп мечты работать на себя, как это удалось Бену Новаку ИЛИ Кларенсу Бирдси?

Для того чтобы подключить к работе свое шестое чувство, весьма эффективным может оказаться четкое лаконичное письменное описание проблемы, которую вы хотите разрешить, или той цели, которую желаете достичь. Повторяйте это мысленно или вслух по нескольку раз в день, как своеобразную молитву. Она должна быть основана на твердой вере в ее осуществление.

Если данный метод не принесет быстрых результатов, не следует оставлять попытки. При этом каждый раз выражайте благодарность, как если бы вы уже получили желаемый результат, хотя его еще нельзя потрогать руками.

Главным ключом к успеху является ваша способность верить в его достижение. Помните: человек может достичь всего, что он может постичь и принять умом.

Неделя 36

УМЕЙТЕ КОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ

Наиболее успешные люди обладают способностью целиком концентрироваться на одной-единственной цели, не расплывая внимание и усилия сразу в нескольких направлениях. Если вас постигла неудача, сконцентрируйтесь на поиске причины; воспринимайте события мужественно. Этим вы избежите повторения ошибок.

Не сосредоточивайтесь на поиске возможностей уйти от ответственности в случае неудач; не пытайтесь переложить вину за случившееся на кого-то другого. В этом случае вы только создадите новые проблемы, поскольку не будете готовы встретить их во всеоружии.

Способность сосредоточиться поможет вам приобрести еще одно ценное качество — устойчивую память.

Одному довольно известному журналисту поручили написать статью, основанную на интервью с Франком Райтом. Интервью длилось уже около двух часов, когда известный архитектор с удивлением спросил репортера, почему тот не делает никаких заметок.

«Ну как же, я делаю заметки, но только в уме. Для этого мне не нужно ни карандаша, ни записной книжки», — ответил журналист.

На следующий день Райту предоставили для ознакомления копию статьи, в которой с мельчайшими подробностями были изложены детали интервью. К своему удивлению, Райт не сделал никаких поправок.

Способность сосредоточиться поможет вам не только выслушать, но и хорошо запомнить все, что вы видите и слышите. Основной причиной того, что мы часто с трудом вспоминаем имя только что представившегося нам собеседника, является именно наша неспособность сосредоточить внимание в тот момент, когда он впервые произносит свое имя.

Известно, что Джеймс Фарли обладал феноменальной памятью на имена всех, с кем ему довелось встречаться. На этот счет у него была своя система. Когда ему представляли кого-то, он просил произнести имя этого человека по буквам или же повторял имя сам и переспрашивал человека, правильно ли произнес его.

Эндрю Карнеги когда-то образно посоветовал: «Сложите все имеющиеся у вас яйца в одну корзину и сделайте все, чтобы ее никто случайно не опрокинул». Именно такая способность сосредоточить все усилия на достижении конкретной цели и помогла ему создать «United States Still Corporation».

Любой человек, достигающий большого успеха, начинает с того, что устремляет все свои усилия на достижение одной-единственной конкретной цели. Он не сворачивает с избранного пути до тех пор, пока не завершит намеченное, и только затем ставит перед собой новые цели.

Можете ли вы сосредоточиться подобным образом? Знаете ли вы, чего хотите от жизни? Есть ли у вас конкретный план, каким образом этого достичь? Если да, то следующим шагом для вас будет

пРайт Франк Ллойд (1869-1959) — американский архитектор и теоретик архитектуры; основоположник органической архитектуры.

концентрация усилий на достижение цели и решительный план по ее реализации, исключаящий все препятствующие обстоятельства.

Помните, что при этом единственными препятствиями для вас будут те, которые вы сами можете себе создать. Сосредоточьте все свои усилия на

их преодолении, и тогда ничто не сможет вас остановить.

Неделя 37

ПРОГРЕСС ТРЕБУЕТ ОТ НАС ВОСПРИИМЧИВОГО УМА

Восприимчивый ум — это независимый ум.

Если ваш ум закрыт для новых идей, концепций и людей, вы обрекаете его на заточение.

Нетерпимость подобна обоюдоострому лезвию, которое «обратным ходом» лишает человека многих возможностей, включая возможность общения с другими людьми. Если ваш разум открыт для восприятия, то воображение будет работать на вас, развивая ваше видение мира.

Сейчас трудно представить, что в свое время находились люди, которые не верили в возможность осуществления воздушного полета братьями Райт, и что Линдбергу¹¹ с трудом удалось найти спонсоров для совершения трансатлантического перелета. Когда дальновидные люди предсказали возможность полета человека на Луну, мало кто в это поверил. Теперь остается только посмеяться над этим.

Ограниченный ум является признаком нединамичной личности. Такой человек не в состоянии воспользоваться «плодами цивилизации». Только обладая восприимчивым умом, можно в полной мере осознать основное правило науки о достижении успеха: для человеческого ума нет ничего недостижимого, если он в состоянии это себе представить и твердо поверить. Тот, кого Создатель наградил восприимчивым умом, способен совершать чудеса в бизнесе, науке, в любой отрасли производства и в любой профессии, тогда как человек ограниченного ума только и может, что роптать: «Это невозможно!»

Оцените свои возможности сами. Вы с теми, кто может сказать «я могу» и «я сделаю это», или относитесь к тем, кто говорит, что «никто не сможет это сделать»?

Восприимчивый ум требует от человека веры — в себя и в своих собратьев по разуму, веры в нашего Создателя, давшего толчок для прогресса и развития всего мироздания.

Времена суеверий прошли, но предрассудки все еще существуют. Взгляните на себя пристальней. Не принимаете ли вы порой решения под влиянием эмоций или предвзятости, не руководствуясь логикой и здравым смыслом? Умеете ли вы внимательно выслушать аргументы других людей? Вам нужны факты или вы довольствуетесь домыслами и сплетнями?

Интеллект человека гаснет, если не имеет возможности «подпитки» от стимулирующего влияния свежей мысли. Тем, кто занимался «промывкой

мозгов» во время войны, было хорошо известно, что легче всего сломить волю человека путем умственной изоляции, лишая его книг, газет, радио и других каналов интеллектуального общения с окружающим миром. В таких условиях интеллект, лишенный подпитки, гаснет. Спасти его может только очень сильная воля и крепкая вера.

А ваш разум открыт и свободен для социального и культурного общения? Не занимаетесь ли вы промывкой собственных мозгов, ограждая себя от идей, которые могли бы привести вас к успеху?

Если все обстоит именно таким образом, то пришло время снять шоры предрассудков, сковывающих ваш интеллект. Откройте свой разум для восприятия!

Неделя 38

БЛАГОСЛОВЕННЫЕ ОШИБКИ

Порой неудачи, которые постигают человека, на самом деле оборачиваются для него благом, поскольку уведут его от предполагаемой цели, которая в случае реализации задуманного могла бы привести лишь к ухудшению ситуации, а может, и к катастрофе. Часто случается, что вслед за неудачами нам открываются новые возможности; на неудачах мы учимся, приобретая необходимый жизненный опыт. Нам становятся очевидны недостатки и недоработки, мы исцеляемся от чрезмерного тщеславия.

Британцы пережили сокрушительное поражение, когда лорд Корнуолл уступил требованиям американцев предоставить колониям независимость. Но если бы этого не произошло, у Америки вряд ли хватило сил спасти от гибели Британскую империю во время Первой и Второй мировых войн.

Гражданская война истощила южноамериканские штаты на несколько десятилетий. Но благодаря закону о компенсациях и составлению государственного бюджета в расчете на эти старые долги, а также стремительному натиску промышленной индустрии на южные штаты южане получили от этого очевидную и прямую выгоду.

Ангел воздаяния не бездействует, у него превосходная память, к тому же он отличный «бухгалтер». Рано или поздно все долги должны быть оплачены, все ошибки — исправлены, как в отношениях между сообществами, так и между отдельными людьми.

Когда я узнал, что мой богатый дядюшка не упомянул мое имя в своем завещании в пользу более близких родственников, я был страшно огорчен. Но оказалось, что этот факт послужил для меня одним из самых больших благ из всех провалов и проблем, которые мне довелось пережить. Не

получив этих денег, я был вынужден сам пробивать себе дорогу в жизни. Мне посчастливилось найти свой путь к успеху и даже помочь другим людям найти их собственный.

Порой проблемы с физическим здоровьем вынуждают человека воспользоваться умственными способностями и доказать своему физическому телу, что «боссом» все же является наш разум, который открывает широкие горизонты возможностей.

Обычно неудачи оказывают на человека двоякое действие: они могут или послужить вызовом для проявления еще больших усилий, или подавить волю и стремление для последующих попыток преодоления возникающих проблем.

Большинство людей теряют надежду и отступают при первых признаках неудачи, даже когда проблемы еще не коснулись их. Велик процент и тех, кто готов отступить после первой, даже незначительной, неудачи. Потенциальный лидер никогда не покоряется неудачам — наоборот, они закаляют его, вдохновляя на новые, более мощные усилия.

Проанализируйте свою реакцию на неудачи, и вы узнаете, есть ли у вас задатки потенциального лидера. Если вы не оставляете попыток достичь желаемой цели после того, как вас трижды постигла неудача, то вы смело можете считать себя кандидатом на роль лидера. Если же вы не оставляете попыток после дюжины неудач, то можно сказать, что у вас имеются задатки гения. Пусть вам сопутствуют надежда и вера, и эти задатки, безусловно, помогут вам достичь больших личных успехов.

Природа часто ставит перед людьми сложные проблемы, словно желает узнать, кого они не сломят, а, наоборот, заставят бороться дальше.

Нам прощаются ошибки и временные неудачи, если мы воспринимаем их как вызов судьбе и не оставляем попыток преодолеть. Но нет прощения тому, кто отступает лишь потому, что эта борьба кажется ему слишком тяжелой.

Неделя 39

ИЗВЛЕКАЙТЕ УРОК ИЗ НЕУДАЧ

Любые невзгоды, поражения и любой печальный опыт несут в себе семена блага, которые на самом деле помогут вам пережить неудачи.

Поражения и неудачи — это обычный язык природы, которым она общается с людьми, проверяя их на смирение, дающее людям мудрость и понимание.

Один мудрец сказал, что невозможно жить с человеком, на долю которого никогда не выпадали неудачи и невзгоды. Он также заметил, что

степень вероятности достижения успеха прямо пропорциональна нашей способности встречать и переживать невзгоды и поражения.

Ему удалось сделать еще одно важное открытие: поистине самые великие достижения совершают мужчины и женщины после пятидесяти лет. Он также выразил мнение, что наиболее продуктивными годами для людей, занимающихся умственным трудом, является возраст от шестидесяти до семидесяти лет.

Авраам Линкольн лишился матери еще ребенком. «Эта потеря невозполнима», — скажут многие. Но с потерей родной матери у него появилась мачеха, духовное влияние которой зажгло в нем огонь амбициозности и подвигло к самообразованию и стремлению достичь жизненного успеха.

Во время великого чикагского пожара у Маршала Филда полностью сгорел магазин, и он потерял почти все свои деньги. Глядя на дымящееся пепелище, он сказал: «На этом самом месте я построю самый прекрасный в мире магазин». Огромный магазин «Marshall Field & Company», возвышающийся на перекрестке улиц Стейт и Рэндольф в центре Чикаго, является прямым подтверждением тому, что в любой невзгоде кроются семена выгоды. Но порой нам необходимы мужество, вера и воображение, чтобы разглядеть эти семена и вырастить из них прекрасные цветы удачи.

Майкл Бенедиаум в возрасте восьмидесяти шести лет является самым богатым нефтедобытчиком, личное состояние которого исчисляется сотнями миллионов долларов.

Спросите, в чем секрет его успеха, и Бенедиаум вам ответит: «Я научился не сдаваться, когда дела идут плохо». К примеру, когда ему впервые удалось скопить достаточное количество денег, он воспользовался чьим-то неудачным советом и едва не потерял последнюю рубашку.

Свою неудачу Бенедиаум обратил в победу, усвоив первый урок: принимая важные решения, полагайтесь только на свой разум. Он не сдался и продолжал искать новые месторождения нефти, и ему удалось найти самые мощные из них.

Неудача вновь настигла его, когда ему не удалось обнаружить продуктивных нефтяных ресурсов на Филиппинах. Тогда он сказал себе: «Это всего лишь часть игры. Нельзя повсюду находить нефть, иначе какой смысл в бурении скважин?»

В американском обществе много примеров того, как люди зарабатывали состояния, преодолевая выпавшие на их долю невзгоды.

Даже наличие у людей физических недостатков или увечий не исключает проявления твердости духа, и примеры тому Франклин и Теодор

Рузвельты, Хелен Келлер¹² и Томас Эдисон.

Учитесь извлекать полезные уроки из своих неудач, как это делал Ричард Дэвис из Западной Виргинии. Потеряв во время Великой депрессии дом и все имущество, он сумел сохранить репутацию, отказавшись объявить о банкротстве своего бизнеса по добыче угля. Он сумел оплатить все долговые обязательства, и это помогло ему выстоять в тяжелые времена.

Впоследствии Дэвис стал президентом угольной компании «Davis-Wilson» и сумел заработать большое состояние; при этом он являлся одним из признанных лидеров в борьбе за мир во всем мире.

Вы также можете встать на путь успеха, если научитесь извлекать из каждой своей неудачи то «рациональное зерно», которое впоследствии принесет вам эквивалентную выгоду.

В нашей жизни существуют два неоспоримых факта. Во-первых, никто не застрахован от ошибок и поражений, настигающих нас в тот или иной момент. Во-вторых, из неудач можно также извлечь выгоду, которая не всегда видна на первый взгляд.

Если проанализировать эти две истины, то становится очевидным: Создатель предполагает, что только в борьбе с трудностями мы обретем силу, понимание и мудрость. Невзгоды и поражения побуждают нас «напрягать мозги» и двигаться вперед.

Порой, когда раны, причиненные неудачами, еще свежи, нам трудно распознать и извлечь положительные моменты из наших невзгод. Но время — самый хороший лекарь; оно непременно укажет на новые ростки удачи тем, кто искренне верит и стремится к тому, чтобы настали лучшие времена.

Неделя 40

ПРЕОДОЛЕЙТЕ СТРАХ НА ПУТИ К ВАШЕЙ ЦЕЛИ

Страх является одной из основных преград, препятствующих достижению успеха.

Слишком часто страх управляет поступками людей. Единственное, чего они хотят, это покоя и собственной безопасности.

По-настоящему успешный человек не мыслит подобными категориями. Его рассуждения и мотивировка действий основаны на креативном подходе и на соображениях целесообразности. Как сказал президент Дуайт Эйзенхауэр, «даже в тюрьме можно чувствовать себя в полной безопасности, если это единственное, чего человек хочет от жизни». Успешным является тот человек, который идет на риск, когда такая

необходимость логически очевидна.

От чувства страха страдает любой человек. Что такое страх? Это чувство предостерегает нас в случае опасности. Следовательно, страх может оказаться и полезным, если он предостерегает нас, вынуждая остановиться и изучить ситуацию, прежде чем принять решение или предпринять какие-либо действия.

Но мы должны контролировать свой страх, не позволяя ему руководить собой. Как только он выполнил свою функцию, подав предупреждающий сигнал, мы не должны позволять ему оказывать влияние на ход наших логических рассуждений в принятии решения.

Известное изречение Франклина Рузвельта «Нам нечего бояться, кроме самого страха» применимо сегодня в такой же мере, как и во времена Великой депрессии, когда он впервые произнес эти слова.

Как можно преодолеть собственный страх? Не следует закрывать перед ним глаза и говорить себе: «Я не боюсь». Спросите себя: «Чего не боюсь?» Задав себе этот вопрос, вы тотчас начинаете анализировать ситуацию, в которой оказались. Значит, вы готовы найти причину, вызывающую у вас это чувство.

Следующим шагом является рассмотрение проблемы со всех сторон. Каков риск? Стоит ли вознаграждение того риска? Каковы последствия? Что следует учесть? Располагаете ли вы всей необходимой информацией, статистикой и фактами? Как поступали другие люди в аналогичной ситуации и каковы были результаты?

Как только вы закончите анализ, немедленно начинайте действовать! Промедление и откладывание принятия решения могут только вызвать дополнительные сомнения и еще больший страх.

Известный психолог как-то заметил: если человеку ночью слышатся голоса, то есть способ быстро справиться с этими ночными страхами — нужно всего лишь встать на пол. Это первый шаг по преодолению страха. Тот, кто стремится к успеху, должен научиться контролировать свой страх, сделав первый шаг на пути к своей цели.

Запомните: мы не должны чувствовать себя одинокими. Самым утешительным и справедливым является заверение, данное нам в Библии; «Не бойтесь, ибо я всегда с вами».

Вера в эти слова придаст силу вашей душе, и вы сможете встретить достойно любую ситуацию.

Неделя 41

УСПЕХ ТРЕБУЕТ САМОДИСЦИПЛИНЫ

Один из величайших премьер-министров Англии Бенджамин Дизраэли (1804-1881) достиг такого высокого положения исключительно благодаря силе воли, которую сумел направить на достижение цели. Свою карьеру он начал как писатель, но ему не удалось преуспеть на этом поприще. Было издано около дюжины его книг, но они не произвели на публику большого впечатления. Потерпев фиаско, Дизраэли воспринял неудачу как вызов судьбе и решил попытаться счастья на политической арене. С самого начала своей политической карьеры он начал готовить себя на пост премьер-министра Великобритании, простиравшейся в те времена за пределы двух океанов, и направил на достижение заветной цели все свои усилия.

В 1837 году он был избран членом Парламента от графства Мэйдстон. Его первое выступление в Парламенте полностью провалилось. Дизраэли снова принял вызов судьбы. Как настоящий борец, он не допускал даже мысли о том, чтобы сдаться, уступить. В 1858 году его избрали председателем Палаты общин, а позже — министром финансов. В 1868 году пришло время его триумфа: ему удалось, наконец, достичь заветной цели — поста премьер-министра.

Во время испытательного срока его полномочий Дизраэли сразу же столкнулся с весьма сильной оппозицией, что вынудило его подать в отставку. Он воспринял такой поворот событий как временную неудачу, а вовсе не как поражение, выдвинул свою кандидатуру еще раз и победил — его снова избрали на этот пост. После этого влияние Дизраэли необыкновенно возросло и распространилось на всю Британскую империю.

Всякий раз, когда события принимали крайне тяжелый оборот, сила воли Дизраэли работала с абсолютной отдачей. Благодаря ей он смог преодолеть все невзгоды и победить. Суммируя свои достижения в одном коротком предложении, Дизраэли сказал: «Секрет успеха заключается в верности цели!»

К сожалению, слишком часто люди отступают, когда возникают сложности, а порой им не хватает *всего одного шага* до триумфа. Существует одно непреложное правило, как следует выходить из критических ситуаций, избегая при этом эмоционального срыва: необходимо составить четкий план действий. И этому правилу нет равных.

Вы можете управлять ходом своих мыслей и полностью контролировать разум, но подобная привилегия накладывает на вас огромную ответственность, поскольку именно она и определяет то место, которое вы занимаете в жизни. Если же вы пренебрежете этой привилегией и не будете стремиться развивать в себе стремление к достижению цели,

жизненные обстоятельства, неподвластные вам, сделают это за вас, причем результат может оказаться весьма плачевным!

Если вы в состоянии направить мыслительный процесс в нужном направлении, то любая желаемая цель будет для вас достижима. Если же неподвластные вам обстоятельства возобладают над вашим разумом, лишив возможности находить приемлемые решения, то неудачи будут неизбежны.

Напрягите свою волю до предела, и вы сможете полностью распоряжаться собственной жизнью. Разум станет слугой, выполняющим все ваши желания. Никто ни в малейшей степени не может повлиять на ваши мысли без вашего на то добровольного согласия. Используйте эти возможности в полной мере.

Свобода мыслей и действий, независимость и материальное благополучие все это является результатом вашей личной инициативы, проявляемой через самодисциплину. Достичь всего этого каким-либо другим образом невозможно.

Вы тот, кто вы есть, и имеете то, что имеете, благодаря вашему образу мыслей!

Неделя 42

Не делайте своих детей неудачниками

Сейчас много говорят о юношеских проступках и проблемах. Мне бы хотелось рассказать историю одного проблемного подростка, которого направили на путь истинный. Этим подростком был ваш покорный слуга.

Мой отец был очень религиозным человеком. Я рос довольно своенравным ребенком, и отцу было крайне сложно меня «переделать». Он воспитывал нас с младшим братом один, так как мать к тому времени, к сожалению, уже умерла.

Мне нравилось все, что могло стрелять. В дупле дерева, росшего на нашем участке, расположенном в горах Юго-Восточной Виргинии, у меня была припрятана пара пистолетов. Соседи жаловались на стрельбу, и отец, выследив, где я их прячу, забрал пистолеты и раздробил кувалдой.

Мне нравилась музыка наших мест, и я втайне от отца поигрывал иногда на банджо. Но религиозные убеждения отца шли вразрез с моим увлечением такой музыкой — он нашел мое банджо и разломал его.

Танцы были также запрещены. Но иногда, когда отец засыпал, я брал его лошадь и отправлялся на танцы в деревню.

Наказания за непослушание, которые выполнялись в амбаре, были частыми и суровыми. Но каждый раз после очередного тяжкого наказания моя решимость только возрастала. Вскоре я был готов бунтовать против

любых общественных норм.

Меня спасло то, что отец решил снова жениться. Наша мачеха оказалась чудесной, доброй и понимающей женщиной. Она купила мне новое банджо и даже научила еще лучше играть на нем. Заказав товары на дом, она приобрела два блестящих никелированных пистолета для стрельбы по мишеням — один для меня, а другой для себя. Много счастливых часов мы провели вместе, когда она учила меня прицельной стрельбе по безопасным мишеням вместо охоты на соседских кур.

Ей удалось завоевать мои доверие и любовь, помогая делать то, что мне нравилось, и направляя мою энергию на благие цели. Она приобрела подержанную печатную машинку и научила меня выражать свои мысли на бумаге. Потом она помогла мне найти работу репортера небольших газет. Теперь, оглядываясь назад, я могу сказать, что эти годы стали переломными в моей жизни. Я до сих пор испытываю огромную благодарность к этой необыкновенной женщине.

Основываясь на своем юношеском опыте, всякий раз, услышав о каких-то проблемах с детьми, я невольно принимаю их сторону.

Не все проступки вызваны одними и теми же причинами. Я подозреваю, что во многих случаях они явились результатом исключительно жестких правил, которые навязывались слишком прямолинейно. Боюсь, многие родители не всегда понимают, что ту безудержную детскую энергию, которая порой является причиной неприятностей, можно с успехом направить на достижение превосходных результатов. Апатичному и ленивому человеку, у которого отсутствует жажда приключений, добиться чего-то грандиозного никогда не удастся. Многие мужчины и женщины, которым удалось в жизни добиться определенных высот, являются своего рода «нарушителями спокойствия» — их вольный дух не боится бросить вызов судьбе, заставляя окружающих очнуться от спячки.

Если ваш ребенок является таким отчаянным и энергичным созданием, то этому следует только радоваться. Помогите ему направить свой сильный характер на достижение жизненного успеха. Поощряйте стремление вашего ребенка попробовать все. Покажите ему, как следует учиться на ошибках, если он сделал неверный ход. Более того, старайтесь хвалить его чаще, чем осуждать, поскольку в натуре человека заложено стремление быть таким, каким его видят окружающие.

Неделя 43

СТРАДАНИЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВО БЛАГО

Тем или иным образом страдания и горести присутствуют в жизни каждого из нас. Избежать их невозможно. Осознавая это в полной мере, вы сможете быстрее излечиваться от их печальных последствий.

Пережитые страдания укрепляют душу человека. Порой они помогают избавиться от пагубных привычек или мыслей. Они подготавливают наш разум к смирению. Страдания являются своеобразным лекарством для души и разума, поскольку помогают преодолевать многие барьеры, освобождая невероятные душевные силы, таящиеся в нас.

Древние греки в своих знаменитых трагедиях удивительно правильно преподносили человеческие страдания как очищающий «эликсир», омывающий души зрителей.

Как прочная сталь закаляется повторяющимися нагреванием и охлаждением, так и характер человека закаляется радостями и горестями, выпадающими на его долю. Невзгоды укрепляют наш характер, делая его прочным, готовым к новым испытаниям. В моменты глубокого переживания нам открываются кладовые Вселенского разума. Наши молитвы становятся более действенными, принося позитивные душевные результаты и успокоение. Только перенесенные страдания позволяют нам оценить в полной мере радостные моменты нашей жизни.

Страдание может оказаться могущественной силой, если оно трансформируется в конструктивные действия и способствует благоприятным переменам в нашей жизни. Благодаря пережитым страданиям грешник становится праведником, алкоголик пересматривает свою жизнь, тщеславный человек обретает смирение. Те, кому довелось пережить горе и печаль из-за потери своих близких, часто с готовностью помогают другим людям, оказавшимся в подобной ситуации.

Наделив человека разумом, Создатель мудро предусмотрел и его способность к переживаниям, чтобы мы использовали данную нам прерогативу, но делали это умеренно и мудро. Люди с различными отклонениями — грубияны, садисты или преступники — могут обладать высоким интеллектом, но они абсолютно лишены способности переносить страдания и испытывать сочувствие.

Если вы обладаете большой способностью сопереживать, то у вас определенно имеются гениальные задатки, что позволяет вам воспринимать страдание как источник дисциплины, а не ограничиваться лишь чувством жалости к себе.

Самые великие произведения искусства и достижения науки создавались людьми, пережившими великие страдания. Некоторым людям страдания помогают возвыситься. Совместно пережитые невзгоды и

проблемы объединяют и сплачивают людей, укрепляя дух взаимопомощи и единства, как мы это видим на примере британцев в годы Второй мировой войны или на примере нашей страны в периоды национальных катастроф.

Пережитые, страдания укрепляют наше мужество и веру, помогая преодолеть менее значительные испытания и бедствия повседневной жизни. Чувство жалости, которое мы порой испытываем к себе, можно преодолеть, заставив на миг подумать о тех, кто находится в данный момент в более затруднительном положении. Помогая этому человеку мужественно встретить и одолеть невзгоды, вы увидите, что ваши собственные страдания и переживания растают в тепле и любви к другим.

Страдание, подобно невздам и неудачам, несет в себе и семена «эквивалентной радости». Так разглядите же их, а затем взрастите и превратите печаль в радость.

Неделя 44

ПОСМОТРИТЕ В ЗЕРКАЛО

Как-то утром моя секретарша вошла в кабинет и сказала, что меня срочно хочет видеть какой-то бездомный человек. Первой моей мыслью было дать ему немного денег на кофе и бутерброды и не терять времени на ненужные разговоры. Но что-то меня остановило, и я пригласил его зайти.

Я был абсолютно сражен его жалким видом: щеки покрывала щетина, а одежда свисала лохмотьями, будто ее вытащили из мусорного бака.

«Нет ничего странного в том, что вы так поражены моим видом, — начал он, — но я пришел к вам не для того, чтобы выклянчить кусок хлеба. Я прошу вас спасти мне жизнь!

Мои проблемы начались около года назад, когда я развелся с женой. С тех пор мне кажется, что весь мир настроен против меня. Я потерял свое дело, а теперь теряю последнее здоровье.

Обратиться к вам мне посоветовал полицейский, который удержал меня, когда я уже был готов броситься в реку с моста. Он сказал, что у меня есть выбор — отправиться в тюрьму или прийти к вам. Он ждет меня на улице, чтобы убедиться, что я обратился к вам».

Тон и манера разговора этого человека определенно свидетельствовали о том, что он был весьма образован. В процессе разговора выяснилось, что прежде он был владельцем одного из самых известных ресторанов в Чикаго. Я тут же припомнил, что несколько месяцев тому назад в полицейских новостях появилось объявление о продаже его ресторана.

Я попросил секретаршу подать ему завтрак, поскольку он ничего не ел уже несколько дней. Пока готовилась еда, я выслушал историю его жизни.

Рассказывая о своих злоключениях, он ни разу не пытался обвинить кого-либо в своих проблемах. Во всем он винил исключительно себя. Этот факт, безусловно, говорил в его пользу, что и подсказало мне способ, как ему помочь. Когда он поел, я продолжил разговор.

«Друг мой, я очень внимательно выслушал вашу историю, и она очень меня поразила. Но больше всего меня удивило то, что вы не пытались себя оправдать в случившемся.

Меня также удивляет, что вы никак не обвиняете в разводе вашу бывшую жену. Следует отдать вам должное и по поводу того, что вы отзываетесь о ней столь уважительно».

Я видел, что в процессе нашего общения он воодушевлялся все больше и больше. Я понял, что пришло время изложить ему план действий, но сделать это нужно было так, чтобы он воспринял его правильно.

«Вы обратились ко мне за помощью, — начал я, — но, к сожалению, выслушав вашу историю, я не вижу, как вам помочь! Но я знаю одного человека, кто может помочь. Он сейчас находится в нашем здании. Если хотите, я могу вас представить ему прямо сейчас». Я взял его за руку, отвел в свой кабинет и попросил встать перед портьерой. Когда я отодвинул ее в сторону, этот человек увидел в зеркале свое отражение в полный рост.

Указав ему на его отражение, я сказал: «Перед вами единственный человек, который может вам помочь. До тех пор, пока вы не узнаете его лучше и не научитесь прислушиваться к нему, вам не удастся найти выход из сложившейся ситуации».

Он подошел вплотную к зеркалу и пристально взглянул на себя. Обернувшись ко мне, он произнес: «Я понял, что вы имеете в виду. Бог уберег меня от того, что вы не восприняли меня как несостоятельного и совершенно беспомощного человека».

Он стремительно вышел из комнаты. Я ничего не слышал о нем около двух лет, и вот однажды этот человек явился ко мне и снова поразил меня своим внешним видом — он изменился до неузнаваемости. Он рассказал, что обратился за помощью в Армию спасения, где смог более или менее прилично одеться. Затем этот человек получил работу в ресторане, подобном тому, каким владел ранее сам.

Он работал там старшим менеджером, пока однажды случайно не столкнулся со своим бывшим приятелем. Тот был в курсе его проблем и предложил ему приличную сумму на покупку данного заведения.

Теперь этот человек — один из самых преуспевающих владельцев ресторанного бизнеса в Чикаго. Но главное богатство, которое ему удалось обрести, — это то, что ему удалось познать возможности своего разума,

научиться использовать его как средство взаимодействия и подпитки от Вселенского разума.

Неделя 45

ВАШ ИСТОЧНИК ЭНЕРГИИ

Из всех великих людей, которых я знал, Томас Эдисон является для меня самой интригующей личностью. Возможно, в силу того, что, несмотря на отсутствие специального образования, ему удалось достичь необыкновенных результатов в науке.

Можно сказать, что Эдисон был далеко не самым спокойным человеком. Он никогда не испытывал чувство неудовлетворенности, а также страх перед какими бы то ни было препятствиями. А еще он никогда ни о чем и ни о ком не сожалел. Те грандиозные идеи, которые его посещали, никоим образом не относились к нему лично, однако он обладал смирением, что и сделало его великим.

Как-то раз, когда мы говорили о бесконечных неудачах, преследовавших его в работе над усовершенствованием электрической лампы, я спросил его: «Что бы ты сделал, если бы тебе так и не удалось открыть этот секрет?»

В его глазах появился задорный блеск, и он ответил: «Я бы сейчас сидел в своей лаборатории и работал, а не болтал бы с тобой».

Для Эдисона не существовало такого понятия, как «неудача». Для того чтобы выяснить, сколько провалов и неудач может перенести обычный человек, не сдаваясь и не отступая, я провел соответствующее исследование.

Многие из опрошенных мною людей отступали после первого же поражения или неудачи. Весьма немногие решались на вторую попытку. Но больше всего было тех, кто отступал, даже не столкнувшись лицом к лицу с неудачей, а лишь предполагая ее, — отступал, толком даже не приступив к решению проблемы. Да, Фордов и Эдисонов среди опрошенных явно не было!

Стоит отметить два весьма важных момента относительно успехов или неудач в избранных профессиях. Успешные люди всегда говорят о еще не достигнутых ими результатах в будущем времени. Неудачники же сообщают о своих провалах и разочарованиях исключительно в прошедшем времени. Данное правило срабатывает абсолютно всегда.

Существует еще одна характерная особенность, отличающая успешных людей от неудачников. Успешный человек всегда лестно отзывается об успехах других людей.

Зависть и месть — очень неприятные слова. Но еще более отвратителен человек, подверженный этим эмоциям, которым не должно быть места в вашем сознании, если вы хотите жить в согласии с собой.

Не допускайте мыслей о том, что вызывает опасения, страх, гнев, боль, зависть, жадность и желание нажиться за счет другого. Если же позволить таким чувствам овладеть собой, то вы определенно лишитесь душевного спокойствия.

В тот момент, когда кто-то поступил с вами несправедливо, перед вами встает проблема выбора, в состоянии ли вы проявить благородство или нет. Если вы обладаете таким потенциалом, то простите человека, и инцидент будет исчерпан. Если же у вас нет оснований для проявления благородства, то вы сумеете найти способ бороться с обидчиком.

Когда человек принимает второе решение, он становится еще более несчастным, поскольку отдается пагубному чувству мести. А месть подобна бумерангу: она возвращается к тому, кем она овладела, и больно ранит.

Пусть двери вашего разума будут закрыты для гнева. Запомните: никто не может вас разозлить или оскорбить ваши чувства, если вы сами тем или иным образом не позволите это сделать.

Вы можете полностью контролировать свой душевный покой. Научившись «закрывать двери» своего рассудка для пагубных эмоций, вы с удивлением обнаружите, насколько легче станет вам настраивать себя на достижение любой задуманной цели. Мы не можем контролировать действия других людей или какие-то непреодолимые жизненные обстоятельства, которые могут вызывать чувство гнева, но мы определенно можем контролировать свою реакцию на эти действия и обстоятельства.

Ваш разум принадлежит исключительно вам. Только вам дано право контролировать свою реакцию на любые обстоятельства, влияющие на вашу жизнь. Научитесь не допускать подобных эмоций и негативных реакций в свое сознание, и вы обретете покой и благополучие.

Неделя 46

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ОПЫТОМ мудрого наставника

Внутри каждого из нас заключена неведомая сила, не знающая социальных границ, для которой не существует непреодолимых препятствий и неразрешимых проблем. Она доступна как бедному и непритязательному человеку, так и богатому и могущественному. Ею может воспользоваться всякий, кто в состоянии здраво рассуждать. Каждый сам решает, использовать ее или нет.

Какие неведомые страхи овладевают нашим рассудком и препятствуют воспользоваться этим секретным оружием для достижения успеха? Почему большинство людей становятся жертвами некоего негативного гипноза, лишаящего их возможности воспользоваться неведомой силой своего разума?

Известно, что данной привилегией пользуются все гениальные личности. То же можно сказать и обо всех великих лидерах, внесших свой вклад в создание американского образа жизни.

Франк Гансолус знал, как пробудить силу, заключенную в каждом из нас. Будучи молодым священником, он мечтал создать новый тип церковной общины. Гансолус четко знал, чего хотел, но препятствие заключалось в том, что на это требовалось ни много ни мало миллион долларов.

Он решил непременно раздобыть эту сумму. Твердая приверженность, в основе которой была четко определенная цель, послужила первым шагом в реализации его плана. Затем он написал проповедь, которую назвал: «Что бы я сделал с одним миллионом долларов». Далее он дал объявление в чикагские газеты о том, что данная проповедь будет читаться в ближайшее воскресенье.

После проповеди к священнику подошел незнакомый мужчина. «Мне понравилась ваша проповедь. Вы можете прийти ко мне в офис, и я дам вам необходимый миллион долларов», — произнес незнакомец. Это был Филипп Армур, владелец компании «Armour & Company».

Суть того, что произошло и что вызвало это, заключается в истинности веры — веры не пассивной, а подкрепленной действием.

Истинная вера всегда активна по своей сути. Пассивная вера подобна выключенной динамо-машине: чтобы она вырабатывала энергию, ее необходимо запустить. Истинная вера не знает ни страха, ни преград. Даже самый слабый из всех смертных, дух которого укреплен верой, способен выстоять перед несчастьем; он сильнее неудач и способен преодолеть любой страх.

Чрезвычайные жизненные обстоятельства ставят перед человеком проблему выбора между ВЕРОЙ и СТРАХОМ. Что же толкает людей выбирать страх? Выбор зависит от нашего внутреннего отношения, которое по воле Создателя мы контролируем сами.

Кто выбрал дорогу веры, тот настраивает свой ум на необходимость верить. Он постоянно укрепляет веру, принимая своевременные и мужественные решения в любой ситуации. Страх движет теми людьми, кто попросту не пожелал настроить свой разум на позитивное отношение к

жизни.

Не уставайте искать до тех пор, пока не откроете в себе сокрытую внутри силу. Найдя ее, вы обретете себя, откроете в себе способность умело воспользоваться любым жизненным опытом. Тогда, чем бы вы ни занимались, будь то изготовление лучших мышеловок или написание лучших книг и проповедей, к вам будут стекаться люди, которые станут вас чтить и воздавать вам должное. Успех непременно придет к вам независимо от того, кем вы являетесь в данный момент и сколько неудач вы испытали в прошлом.

Неделя 47

ПОСТОЯННО БЛАГОДАРИТЕ СУДЬБУ

Многие успешные люди утверждают, что добились всего сами. Однако факт заключается в том, что достичь вершины успеха в одиночку, без посторонней помощи просто невозможно. Как только вы определились с целью и начинаете делать первые шаги для ее реализации, вы обнаруживаете, что помощь приходит к вам, откуда вы и не ожидали. Вы должны быть готовыми отблагодарить за помощь конкретных людей и за помощь, посланную вам свыше.

Благодарность — прекрасное чувство, поскольку оно предполагает глубоко духовное состояние человека. Это чувство придает ему притягательное обаяние, это ключ, открывающий двери к чудесным возможностям общения с Вселенским разумом. Благодарность, подобно другим чертам характера, отличающим располагающую личность, является просто делом привычки. Но ее можно также отнести к складу характера. Если ваша благодарность неискренна, то слова ее будут пустыми и неискренними, как и ваши чувства.

Благодарность и любезность являются очень близкими понятиями. Сознательно развивая в себе чувство благодарности, вы становитесь более вежливым, любезным и обходительным человеком. Пусть ни один день не проходит у вас без того, чтобы вы не уделили несколько минут для благодарности за ниспосланное вам. Благодарность предполагает также сравнение: сравните обстоятельства и события, которые вы имеете, с теми, что могли быть, независимо от того, насколько они тяжелы. Помните, ведь все могло сложиться гораздо хуже. Будьте же благодарны за то, что этого не произошло.

Три фразы должны стать привычными в вашем лексиконе: «Спасибо», «Я благодарю вас», «Я признателен вам». Будьте внимательны. Постарайтесь найти новые и необычные способы выражения

благодарности — вовсе не обязательно в виде материальных подарков. Время и старание, затраченные вами, будут стоить того.

В выражении благодарности используйте творческий подход, заставьте его работать на себя. К примеру, думали ли вы когда-либо о том, чтобы написать своему боссу простую записку, в которой говорилось бы, как вы любите свою работу и насколько вы благодарны за предоставленные вам возможности? Ценность подобной креативной формы выражения благодарности, безусловно, привлечет внимание к вашей особе и, кто знает, возможно, послужит поводом для повышения. Звучит банально, но благодарность — заразное чувство. Она может побудить выражение благодарности за проделанную вами работу.

Не забывайте благодарить своих близких и тех, с кем ежедневно имеете дело, и на кого вы порой не обращаете внимания. Возможно, вы и не подозреваете, что обязаны им гораздо больше, чем думаете.

Выраженная вслух благодарность обретает новый смысл, новую жизнь и силу. Возможно, ваши домашние знают, что вы благодарны им за их веру в вас, и все же не забывайте говорить им это как можно чаще. Вы почувствуете, насколько теплее станет атмосфера в вашем доме.

Запомните, у нас всегда есть повод поблагодарить кого-либо. Даже если вы протягиваете потенциальному покупателю рекламный проспект, не забудьте поблагодарить его за то, что он вас просто выслушал. В следующий раз он охотно сделает покупку. Благодарность ничего не стоит, но она является «инвестицией» в будущее.

Неделя 48

ОБРЕТИТЕ ДУШЕВНЫЙ ПОКОЙ

Наше душевное равновесие крепнет или ослабевает в зависимости от того, что нас стимулирует, подобно тому, как наш организм реагирует на ту или иную пищу. Порой размышления о событиях дня улучшают наше душевное состояние, а иногда они просто могут отравить нам жизнь.

Когда вы достигли душевного равновесия, ваш мозг автоматически отвергает любую мысль или реакцию, которые могут повредить вашему благополучию. Но прежде чем вы сможете этому научиться, вам необходимо достичь умения намеренно ограждать свое сознание от отрицательного влияния нежелательных черт характера. Подобная «защита» заключается в преобразовании негативных мыслей в позитивные. Вы должны научиться переключать свое сознание на позитивное мышление.

Первый и единственный опыт криминального поведения закончился

для О.Генри тюремным заключением. Однако этот факт и послужил толчком к развитию писательского таланта, принесшего ему всемирную славу.

Крушение надежд, пережитое Джеком Лондоном в молодые годы, подвигло его на сочинение новелл, которые не только при жизни сделали его национальным героем, но и до сих пор являются сокровищами мировой литературы.

Норвежский эмигрант Кнут Гамсун терпел неудачи во всем, чем ни пытался заняться. Окончательно отчаявшись, он решил написать книгу о своих жизненных разочарованиях, которую назвал «Голод». Эта книга была выдвинута на Нобелевскую премию по литературе, после чего издатели всего мира буквально обивали пороги его дома. Вместе со славой пришло и огромное богатство — вполне достаточное, чтобы спокойно уйти на покой.

Запомните: жизненный опыт, независимо от того, хорош он или нет, сам по себе особого значения не имеет. *Самым важным является ваша реакция на тот или иной опыт.* Не позволяя неудачам овладеть вашим разумом, вы должны приложить все свои усилия для того, чтобы извлечь из них тот ценный опыт, который принесет пользу не только вам лично, но и, возможно, всему человечеству.

Глубокое разочарование постигло Чарльза Диккенса в его первом любовном увлечении. Однако он не стал прыгать с крыши высотного здания или принимать чрезмерную дозу снотворного. Его смятение и неразделенная любовь вылились в написание романа «Дэвид Копперфилд» — шедевра, который открыл перед ним двери к славе и богатству.

Очень часто, прежде чем человеку удастся найти свою дорогу в жизни, ему предстоит пройти через множество испытаний, разочарований, неудач и поражений. Представьте, как бы удивился Гарри Трумэн, если бы вскоре после краха его галантерейного бизнеса он узнал, что в один прекрасный день станет президентом Соединенных Штатов.

Счастливым день наступает для нас, когда мы осознаем, что никакая неудача или потеря не может длиться вечно, что взамен утраченному мы приобретаем нечто новое, порой гораздо лучшее и вовсе не похожее на то, что имели.

Такой же радостный момент наступает для нас, когда мы обнаруживаем, что большинство из наших так называемых неудач и провалов в конечном итоге оборачиваются благом, поскольку они вынуждают нас что-то изменить в своей жизни, открывая новые возможности и позволяя лучше понять новые радости.

Вряд ли подобное утверждение могло убедить Майло Джонса, когда он

был здоровым и мог работать у себя на ферме в Висконсине. Но, ручаюсь, после того, как его разбил паралич и он был вынужден искать возможность зарабатывать уже не руками, а своим умом, он с уважением бы отнесся к данным словам.

Удивительно, но людям редко удается найти себя, не пережив неудачи и поражения. Возможно, Создатель сознательно предусмотрел подобные испытания — другого объяснения нет. Самое богатое в мире месторождение меди было обнаружено человеком, который всю свою жизнь потратил на поиски золота. Его верный ишак, который тащил на себе все пожитки, угодил в нору суслика ногой и сломал ее. Хозяину ничего не оставалось, как пристрелить бедное животное. Вытаскивая ногу осла из норы, он обнаружил там медную руду.

Помните: когда рушатся какие-то ваши планы, это может означать, что вам помогает незримый друг, который старается предостеречь вас от несчастья.

Неделя 49

БУДЬТЕ ДОВОЛЬНЫ СОБОЙ И ЖИЗНЬЮ

Представим самого богатого человека в мире, который живет в Долине Счастья. Он обладает вечными ценностями — тем, чего нельзя лишиться, всем, чего только можно пожелать, включая отменное здоровье и полную душевную гармонию.

Перед вами перечень всех ценностей, которыми он обладает, а также того, каким путем он этого достиг:

- «Я стал счастливым, помогая другим найти свое счастье».
- «Я приобрел отменное здоровье, соблюдая умеренность в еде и питаясь только тем, что требовал организм».
- «Я никогда не испытывал к людям чувства ненависти, зависти, а только любовь и уважение».
- «Я познал, что любовь — это труд души, требующий искренности и благородства, поэтому я не могу разлюбить».
- «В своих ежедневных молитвах я прошу не о богатстве, а о том, чтобы обрести большую мудрость, которая поможет мне познать, оценить и насладиться тем, что я имею».
- «Я никогда никого не оговаривал и не клеветал».
- «Я никогда не просил об одолжении, за исключением моментов, когда хотел поделиться своими благами с теми, кто этого желал».
- «Я отлично владею своим сознанием, поэтому оно всегда мудро меня направляет во всех делах».

- «Я обладаю большим материальным богатством, чем мне необходимо; поскольку мне чужда жадность, я жажду только тех вещей, которые мне пригодятся для полноценной жизни. Богатство приходит ко мне от тех людей, с кем я поделился своими благами».

- «В моей стране Счастливая Долина не нужно платить налоги, поскольку богатство существует исключительно в моем сознании. Богатство мое нельзя осязать, следовательно, его нельзя обложить налогами или присвоить. Но им может воспользоваться всякий, кто принимает мой образ жизни. Мне удалось скопить это богатство, наблюдая за законами природы и живя в соответствии с ними».

На кредо успеха человека из Долины Счастья не существует авторских прав. Если вы принимаете его и живете в соответствии с ним, то можете ожидать от жизни всего, что пожелаете. Это кредо поможет вам найти новых, более желанных друзей и обезоружить своих врагов. Оно принесет процветание вашему бизнесу, успехи в профессии или деятельности, сделает ваш дом раем, где каждый член семьи будет счастлив. Оно прибавит вам долголетия, избавит от страха и беспокойств.

Кроме того, кредо человека из Долины Счастья поможет вам обрести мудрость в решении всех профессиональных проблем еще до их появления, а также принесет мир и удовлетворение вашей душе.

Неделя 50

Не слишком много, не слишком мало

Для того чтобы обрести душевное спокойствие, вам необходимо чувство меры. Чтобы чувствовать себя счастливым, вы должны научиться получать от жизни ровно столько, сколько достаточно, — и не более.

Иметь много денег — это одно, но обладать всеми благами, которые дает жизнь для ощущения счастья, — это нечто иное. Запомните: чтобы почувствовать себя в полном смысле богатым человеком, вам следует приобрести навыки душевного равновесия.

Душевное спокойствие за деньги не купишь. Но беспокойство, опасение и страх могут оказаться спутниками больших денег. Они могут стать для человека, как благом, так и проклятием в зависимости от того, на какие цели их использовать.

Если вы используете их для того, чтобы улучшить жизнь других людей или свою собственную, то в этом случае они, конечно, являются благом. Но когда деньги нужны вам для удовлетворения своих тщеславных амбиций, они обращаются в проклятие. Вы становитесь их рабом, и вам приходится постоянно сражаться, чтобы иметь денег все больше — гораздо больше,

чем вам в действительности необходимо.

Те деньги, которые расходуются на образование компаний, обеспечивающих новые рабочие места, на выпуск продукции, необходимой людям, всегда приносят радость тем, кто владеет средствами и контролирует их использование. Во всем этом задействован рабочий процесс — необходимая составляющая счастья, благосостояния и душевного здоровья. Однако, чтобы поддерживать это состояние, человеку также необходим элемент игры, любовь и почитание других людей. Все эти четыре составляющие душевного спокойствия должны быть сбалансированы таким образом, чтобы вы их постоянно могли ощущать в своей повседневной жизни.

Работа является для человека благом, если относиться к ней с должным почтением, поскольку она дает возможность проявить свой талант и обеспечивает ежедневные дивиденды от сознания того, что она нужна людям. Работа, выполняемая нехотя, может даже подорвать здоровье и повлечь негативную предрасположенность человека.

Человеческие амбиции, касающиеся славы, власти и денег, заслуживают внимания. Но порой чрезмерные амбиции могут повлечь серьезное расстройство здоровья или даже смерть. Бескорыстные амбиции, основанные на искреннем желании быть полезным людям, являются замечательной характеристикой человека. Они не могут повредить или привести к потере каких-либо важных жизненных ценностей.

Махатма Ганди являлся ярким примером человека с бескорыстными устремлениями. Личные желания он сумел подчинить великой цели — освобождению своего народа. Амбиции подобного рода наделяют человека великой силой, принося ему славу и добрую память.

Но следует помнить о том, что амбиции, как и всякое иное желание, должны быть умеренными. Отсутствие амбиций обрекает человека на бедность и нищету, а слишком завышенные, вдохновленные жаждой карьеры делают человека эгоистом, склонным к стяжательству, что никоим образом не способствует душевному равновесию.

Мы являемся лишь временными «хранителями» нашего богатства — того, что мы любим и чем наслаждаемся, поскольку человек не может жить вечно. Но мы можем получить большую радость от того, что поделим с другими то хорошее и радостное, что нам дано.

Мы часто отдаем должное великому принципу, известному как Золотое правило, но лишь немногие люди применяют его в своей жизни, соотнося с ним свои поступки. Счастлив тот, кому в полной мере открывается понимание значения этого правила, кто успешно применяет его в своем

бизнесе или профессии, отовсюду получая поддержку и покровительство. «И каждый автомобиль, который сходит с нашего конвейера, я вкладываю частичку себя, — говорил Генри Форд. Я рассматриваю каждый автомобиль не с точки зрения, сколько прибыли он мне принесет, а насколько полезен он окажется для покупателя».

Генри Форд жил по этому принципу, что сделало его одним из самых процветающих промышленников, когда-либо существовавших в мире. Еще в ранней молодости он отлично усвоил урок бескорыстной амбиции, что принесло ему душевное равновесие.

Процесс решения и переживания проблем может оказаться для человека, как суровым испытанием, так и огромным удовольствием в зависимости от того, как воспринимаются жизненные обстоятельства. Душевного равновесия можно достичь лишь четким планированием и управлением ситуацией.

Когда ваш уровень самодисциплины позволяет вам ничего не бояться, не испытывать ни к кому ненависти или зависти, то у вас уже не будет необоснованных амбиций, а для достижения успеха вы целиком и полностью станете полагаться на собственный опыт. К вам придет осознание того, что душевное спокойствие является результатом вашего образа жизни, основанного на принципе достаточности.

Неделя 51

КАК ВАМ ЭТО ПРАВИТСЯ?

Для того чтобы убедиться, придерживаетесь ли вы тех принципов, которые могут привести вас к успеху, вам зачастую необходимо провести тщательный самоанализ. Возможно, чтобы выявить свои слабые стороны в конкретной ситуации, вам поможет своеобразный список. Постарайтесь сравнить свои действия с действиями воображаемого успешного человека. Назовем его, к примеру, Мэри Смит. Найдете ли вы соответствия?

Мэри поставила перед собой определенную жизненную цель и составила план по ее достижению, указав конкретные сроки. Не откладывая в долгий ящик, она предприняла первый и самый важный шаг. А как обстоит дело у вас?

Каждый раз, когда Мэри сталкивается с какими-то трудностями, она не отчаивается, а пытается найти в этом своеобразную подсказку, которая поможет ей изменить ситуацию в свою пользу.

Каждый ее день наполнен жаждой жизни и энтузиазмом, работа спорится. Ей несвойственно обсуждать с другими свои проблемы или неудачи; она знает, что успех или неудачу можно привлечь уже одним

разговором о них.

Кроме того, ей известно, что вероятность успеха увеличивается, если действовать не в одиночку, а сообща. Она активно стремится к сотрудничеству, при котором обмен идеями, навыками и энергией значительно повышает вероятность достижения заветной цели. Она старается всякий раз сделать больше того, чем от нее ожидают.

Мэри всегда одета соответствующим образом, но при этом тщательно планирует свой бюджет, делая некоторые сбережения. Она следит за своим здоровьем.

Кроме всего, Мэри постоянно придерживается позитивного отношения к жизни. Ей хорошо известна истина первого постулата Науки о достижении успеха: человек может достичь своим разумом всего, что он может постичь и принять. Начальство и сослуживцы восхищаются ею, поскольку она ответственно принимает своевременные решения.

Мэри лояльна. Она доброжелательна к людям, не скупится на комплименты и одобрение, делая это не формально, а искренне и к месту. С ней приятно общаться. Она обладает чувством юмора, внимательна и сердечна. В своих суждениях она объективна, не делая различий между людьми.

Мэри постоянно стремится к самосовершенствованию. Она знает, что хорошими книгами, пьесами и произведениями искусства можно наслаждаться, посещая библиотеки, музеи и небольшие театры, для чего вовсе не нужно тратить уйму денег. Более того, она постоянно пользуется этими возможностями.

Мэри надежна и исполнительна. Она умеет держать слово. Она не привыкла быть в долгу перед кем-либо, поскольку хорошо понимает, что подобная ситуация только отягощает достижение цели.

А вы похожи на Мэри?

Неделя 52

СИЛА ДОВЕРИЯ

Доверие — это своеобразное воздействие. Доверие к себе, к людям, доверие в плане возможностей, доступных человеку; и доверие к Богу — при любых обстоятельствах. Чем значительнее ваши цели, тем легче следовать принципам успешности для их достижения, Невозможно не испытывать энтузиазма и приверженности в достижении значимых и желанных целей.

Я не говорю о своих предположениях, а веду речь о том, чему находил подтверждение. Истинность этих понятий не является моим открытием. Я

отвечаю лишь за то, что наблюдал в поведении людей ежедневно в течение многих десятков лет.

Если вам требуется подтверждение действенности закона достижения успеха, то нет ничего проще, чем проверить его на себе. Воспользуйтесь им для достижения жизненного успеха.

Ежели вам необходимы более авторитетные источники, то я могу посоветовать таких авторов, как Платон¹³, Сократ¹⁴, Конфуций¹⁵, Эпиктет¹⁶, Эмерсон, Джеймс¹⁷ и Мюнстерберг¹⁸, выдержки из трудов, которых я приводил. Хочу также добавить, что многое я почерпнул из своего личного опыта.

Если ваши действия основаны на чистоте помыслов, то это является подтверждением применения вами Золотого правила в своей повседневной жизни.

Уже более четырех тысячелетий это правило проповедовалось как норма поведения, но, к великому сожалению, некоторые люди до сих пор не понимают его глобальной универсальности. Существует расхожее мнение, согласно которому Золотое правило трактуется лишь как свод этических норм, не охватывая сути закона, который лежит в его основе.

Этот закон известен каждому: что посеешь, то и пожнешь. Таким образом, выбирая линию поведения в общении с людьми, будьте честны и справедливы, поскольку от этого зависит не только то, как это отразится на жизни людей (в хорошую или плохую сторону), от этого будет зависеть, окажут ли они вам впоследствии поддержку.

Если вы поступаете с другими несправедливо — это дело вашей совести. Но если вам известна суть Золотого правила, то вы должны иметь в виду, что ваше несправедливое отношение к другим людям непременно повлечет аналогичную реакцию с их стороны. Действие этого закона распространяется не только на ответные несправедливые или неблагоприятные действия по отношению к вам, оно касается также недобрых помыслов, которые могут вернуться бумерангом.

Именно поэтому рекомендуется не только «поступать с окружающими таким же образом, каким вы хотите, чтобы поступали с вами», но и «думать о людях так же, как вы хотели бы, чтобы они думали о вас». И тогда вы извлечете максимальную выгоду от действия этого великого универсального закона.

Ваш характер определяется совокупностью ваших мыслей и поступков. Вы окажете себе невероятную услугу, если ваши действия по отношению к другим будут полезными и благоприятными. И, напротив, если вы своими действиями или помыслами причиняете вред другим людям, то

вам непременно придется расплачиваться за это своим авторитетом и потерей душевного спокойствия.

Вы являетесь своеобразным «человеческим магнитом». Вы притягиваете к себе тех людей, которые соответствуют вам по духу. Если вы хотите, чтобы вас окружали внимательные, тактичные, добрые, благородные и успешные люди, вы должны сами стремиться обладать этими качествами. Выбор за вами, и только за вами.

1

Торо Генри Дейвид (1817-1862) — американский писатель, мыслитель; представитель трансцендентализма.

2

Браунинг Джон (1855-1926) — американский конструктор и промышленник; создатель серии автоматических пистолетов, ручного, станкового и крупнокалиберного пулеметов.

3

Эдисон Томас Алва (1847-1931) — американский изобретатель и предприниматель.

4

Вилсон Томас Вудро (1856-1924) - 28-й президент США (1913-1921) от Демократической партии.

5

Эмерсон Ралф Уолдо (1803 -1882) — американский философ-идеалист и писатель.

6

Джемс Уильям (1842-1910) — американский философ и психолог, один из основателей прагматизма; выдвинул теорию эмоций.

7

Ганди Мохандас Карамчанд (1869-1948) — лидер индийского национальноосвободительного движения, его идеолог.

8

Хенли Уильям Эрнест (1849-1903) — английский поэт, писатель и редактор газеты «National Observer».

9

Вулворт Фрэнк — американский бизнесмен, основатель мировой сети дешевых магазинов.

10

Хаббард Элберт Грин (1856-1915) — английский литератор.

11

Линдберг Чарлз (1902-1974) — американский летчик. В 1927 г. совершил первый беспосадочный полет через Атлантический океан, пролетев 5800 км за 33 ч. 30 мин.

12

Келлер Хелен (1880-1968) — знаменитая слепоглухонемая американка.

13

Платон (428 или 427-348 или 347 г. до н. э.) — древнегреческий философ-идеалист, ученик Сократа.

14

Сократ (470/469-399 г. до н. э.) — древнегреческий философ, один из родоначальников диалектики.

15

Конфуций (Кун-цзы) (ок. 551 — 479 гг. до н. э.) — древнекитайский мыслитель, основатель конфуцианства.

16

Эпиктет (ок. 50 — ок. 140) — римский философ-стоик.

17

Джеймс Генри (1843-1916) — американский писатель.

18

Мюнстерберг Гуго (1863-1916) — немецкий психолог и философ-неокантианец, основатель психотехники.

Оглавление

- ☪ [Наполеон Хилл Как стать богатым за один год](#)
- ☪ [Вступительное слово](#)
- ☪ [Предисловие](#)
- ☪ [Неделя 1 УСПЕХ НИКОМУ НЕ ПЛЫВЕТ В РУКИ](#)
- ☪ [Неделя 2 УЧИТЕСЬ ЖИТЬ СВОЕЙ ЖИЗНЬЮ](#)
- ☪ [Неделя 3 К УСПЕХУ НУЖНО СТРЕМИТЬСЯ](#)
- ☪ [Неделя 4 ПОЧЕМУ одни преуспевают, а другие нет](#)
- ☪ [Неделя 5 В БОРЬБЕ МЫ ОБРЕТАЕМ СИЛУ](#)
- ☪ [Неделя 6 Искренность намерений](#)
- ☪ [Неделя 7 Надежда на будущее](#)
- ☪ [Неделя 8 ТЕРПЕЛИВОСТЬ](#)
- ☪ [Неделя 9 ГИБКОСТЬ](#)
- ☪ [Неделя 10 Энтузиазм](#)
- ☪ [Неделя 11 ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЮ ХАРИЗМУ](#)
- ☪ [Неделя 12 ДОВЕРЯЙТЕ СЕБЕ](#)

- ☞ Неделя 13 РАЗВИВАЙТЕ В СЕБЕ ЧУВСТВО ЮМОРА
- ☞ Неделя 14 УМЕЙТЕ ПОКАЗАТЬ ТОВАР ЛИЦОМ
- ☞ Неделя 15 ВЫБЕРИТЕ ЦЕЛЬ
- ☞ Неделя 16 ПРОЯВЛЯЙТЕ ИНИЦИАТИВУ
- ☞ Неделя 17 РАБОТА ДОЛЖНА БЫТЬ ЖЕЛАННОЙ
- ☞ Неделя 18 ПОДНИМАЙТЕСЬ ПО СЛУЖЕБНОЙ ЛЕСТНИЦЕ
- ☞ Неделя 19 КАК ОДНОМУ ЧЕЛОВЕКУ УДАЛОСЬ ПОЛУЧИТЬ

ПОВЫШЕНИЕ

- ☞ Неделя 20 Протяните другим руку помощи
- ☞ Неделя 21 ЖИВИТЕ В гармонии с окружающим миром
- ☞ Неделя 22 ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ПОМОЩЬЮ ДРУГИХ
- ☞ Неделя 23 УМЕЙТЕ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПОМОЩЬЮ ДРУГИХ
- ☞ Неделя 24 РАБОТАЙТЕ СВОЕЙ КОМАНДОЙ
- ☞ Неделя 25 СМИРЕНИЕ
- ☞ Неделя 26 СТИМУЛИРУЙТЕ СЕБЯ В ДОСТИЖЕНИИ УСПЕХА
- ☞ Неделя 27 ПРОБУДИТЕ В СЕБЕ ПОЗИТИВНОЕ НАЧАЛО
- ☞ Неделя 28 ЗНАЧЕНИЕ УМСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ
- ☞ Неделя 29 ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ ПОЗИТИВНОЙ ОЦЕНКИ
- ☞ Неделя 30 БУДЬТЕ ОПТИМИСТОМ
- ☞ Неделя 31 КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОЕ ВНУТРЕННЕЕ

ОТНОШЕНИЕ

- ☞ Неделя 32 Значимость позитивного мышления
- ☞ Неделя 33 ПУСТЬ ВАШИ ХОРОШИЕ ПРИВЫЧКИ РАБОТАЮТ

НА ВАС

- ☞ Неделя 34 БУДЬТЕ ТОЧНЫ И ВНИМАТЕЛЬНЫ В ОЦЕНКАХ
- ☞ Неделя 35 КУЛЬТИВИРУЙТЕ КРЕАТИВНОЕ ВИДЕНИЕ
- ☞ Неделя 36 УМЕЙТЕ КОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ
- ☞ Неделя 37 ПРОГРЕСС ТРЕБУЕТ ОТ НАС ВОСПРИИМЧИВОГО

УМА

- ☞ Неделя 38 БЛАГОСЛОВЕННЫЕ ОШИБКИ
- ☞ Неделя 39 ИЗВЛЕКАЙТЕ УРОК ИЗ НЕУДАЧ
- ☞ Неделя 40 ПРЕОДОЛЕЙТЕ СТРАХ НА ПУТИ К ВАШЕЙ ЦЕЛИ
- ☞ Неделя 41 УСПЕХ ТРЕБУЕТ САМОДИСЦИПЛИНЫ
- ☞ Неделя 42 Не делайте своих детей неудачниками
- ☞ Неделя 43 СТРАДАНИЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВО БЛАГО
- ☞ Неделя 44 ПОСМОТРИТЕ В ЗЕРКАЛО
- ☞ Неделя 45 ВАШ ИСТОЧНИК ЭНЕРГИИ
- ☞ Неделя 46 ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ ОПЫТОМ мудрого наставника
- ☞ Неделя 47 ПОСТОЯННО БЛАГОДАРИТЕ СУДЬБУ

- ✧ [Неделя 48 ОБРЕТИТЕ ДУШЕВНЫЙ ПОКОЙ](#)
- ✧ [Неделя 49 БУДЬТЕ ДОВОЛЬНЫ СОБОЙ И ЖИЗНЬЮ](#)
- ✧ [Неделя 50 Не слишком много, не слишком мало](#)
- ✧ [Неделя 51 КАК ВАМ ЭТО НРАВИТСЯ?](#)
- ✧ [Неделя 52 СИЛА ДОВЕРИЯ](#)