

НАПОЛЕОН ГІЛЛ

ДУМАЙ І БАГАТІЙ



Уже кілька поколінь людей вважають цю книгу однією з найбільш чудодійних у всьому світі.

У цій книзі Ви знайдете випробуваний на практиці план, як стати багатою людиною.

Вона розповість Вам про те, як діяти, і саме, як діяти негайно, як все життя йти вперед, влаштовувати своє щастя і примножувати багатство, тоді як інші не можуть навіть розпочати.

«Думай і багатій» — книга американського письменника, журналіста і психолога Наполеона Гілла розповідає не тільки про те, як стати багатим: водночас викладена в ній філософія може бути використана, щоб допомогти людям досягти успіху в усіх напрямках.

«Думай і багатій» давно стала стандартом мотиваційної літератури і отримала статус класичного підручника з самовдосконалення. Опанувавши цілком (і теоретично, і практично) цю важливу книгу, ви зумієте досягти успіху на шляху до багатства і духовного благополуччя.

Книга є результатом більш ніж двадцяти років досліджень, заснованих на тісній співпраці автора з великою кількістю людей, які досягли успіху в житті.

Гілл вивчив характеристики цих людей і розробив 13 «законів», здатних привести до успіху.

У книзі стверджується, що бажання, віра і наполегливість можуть дозволити людині домогтися в житті великих результатів, якщо при цьому вдасться придушити негативні думки і зосередитися на довгострокових цілях.

Переклад українською Юлії
Шматько.

Наполеон Гілл ДУМАЙ І БАГАТІЙ

*Переклад українською
Юлії Шматько*

Вперше пропоную до вашої уваги знамениту формулу Ендрю Карнегі з примноження капіталу, засновану на тринадцяти перевірених кроках до багатства.

Перед вами 25 років вивчення досвіду більш ніж 500 найбагатших людей світу, які своїм прикладом довели, що дана філософія дійсно приносить плоди на практиці.

Наполеон Гілл

Розділ 1. Вступ

Шлях сили: від самої думки до реального бізнес-партнерства з великим Томасом Едісоном. Людина, яка «надумала» собі успіх.

Ви напевно чули фразу: «думки матеріалізуються». Так от, це абсолютна правда, скажу я вам. Вони можуть легко стати реальністю, особливо якщо за ними стоїть чітка мета, наполегливість і палке БАЖАННЯ перетворити їх на гроші або інші матеріальні об'єкти.

Едвін С. Барнс власне з особистого досвіду переконався, наскільки правдиво те, що люди дійсно можуть ДУМАТИ і БАГАТИТИ. Але усвідомлення цього прийшло до нього не відразу, воно приходило поступово. Все почалося з його палкого бажання стати діловим партнером великого Томаса Едісона.

Однією з головних особливостей БАЖАННЯ Барнса була *чіткість* і *визначеність*. Він хотів працювати *разом* з Едісоном, а не *на* нього.

Ознайомтеся з його біографією, зверніть увагу, як він починав і як поступово втілював свої бажання у життя, і тоді ви напевно зрозумієте, у чому полягають тринадцять принципів, які ведуть до багатства.

Коли це БАЖАННЯ (або, іншими словами, імпульс думки) вперше спалахнуло в його голові, він був не в змозі відразу його реалізувати. На його шляху стояли дві перешкоди. По-перше, він не був знайомий з паном Едісоном, а по-друге, у нього навіть не було грошей, щоб купити собі квиток на поїзд до Оранжа, штат Нью-Джерсі.

Для більшості людей цих труднощів вже було б досить, щоб все покинути і відмовитися від такої відчайдушної затії. Але бажання Барнса було не звичайним рядовим бажанням! Він був сповнений рішучості йти до перемоги будь-що, тому він навіть зважився на подорож у поштовому вагоні, бо поразка в його плани не входила. (Для тих, хто не знає, що таке поштовий вагон, пояснюю, що він рушив до Східного Оранжу на товарному поїзді).

Барнс зайшов до лабораторії пана Едісона і оголосив, що збирається стати його бізнес-партнером. Через багато років, згадуючи про свою першу зустріч з Барнсом, Едісон казав: «Він стояв переді мною, наче звичайнісінький волоцюга, але у його погляді було щось, що говорило про те, що він прийшов отримати бажане і не збирається йти з порожніми руками . Багаторічний досвід роботи з людьми навчив мене, що коли людина дійсно БАЖАЄ чогось настільки сильно, що готова заради цього поставити на кін своє майбутнє, вона обов'язково досягне бажаного. Я дав йому

можливість, про яку він просив, бо в його очах я побачив рішучість досягати свого і ніколи не здаватися . Наступні події довели, що я не помилився у ньому».

Те, що молодий Барнс говорив тоді Едісону, було не важливо. Важливим було те, що він думав . Навіть сам Едісон так казав! Зовсім не зовнішність Барнса забезпечила йому ділове партнерство з видатним винахідником, тому що вона, ліпше навпаки — працювала проти нього. *Саме його ДУМКИ, його спосіб мислення, стали вирішальним фактором його кар'єри.*

Якби кожен міг легко та швидко зрозуміти всю важливість цієї фрази, навіть не було б потреби намагатися писати продовження цієї книги, бо тоді, як то кажуть, секрет фокусу був би розкритий.

Так, Барнс не став партнером Едісона відразу після їх першої зустрічі, але йому випав шанс попрацювати в офісах Едісона за символічну зарплату, виконуючи роботу, яку сам Едісон не вважав важливою, але для Барнса вона була дійсно такою, тому що вона давала йому можливість «показати» себе там, де його потенційний «бізнес-партнер» міг це помітити. Минали місяці. Барнс зрозумів, що ніяких конкретних зрушень не відбувається, але ж йому треба було якось наблизитися до своєї заповітної, чіткої та КОНКРЕТНОЇ мети. Проте в голові Барнса процес

йшов повним ходом, і процес цей був дуже важливим. Його БАЖАННЯ стати діловим партнером Едісона все посилювалося, воно вже кипіло.

Психологи правильно кажуть, що «коли людина дійсно готова до чогось, це щось до неї приходить». Барнс був готовий до ділового спілкування з Едісоном, більш того, він був РІШУЧЕ НАЛАШТОВАНИЙ НЕ ВТРАЧАТИ ЦЮ ГОТОВНІСТЬ, ПОКИ НЕ ОТРИМАЄ БАЖАНЕ.

Він не говорив собі: «Ну, і що з того? Думаю, прийшов час кинути цю затію і спробувати влаштуватися торговим агентом в якомусь іншому місці». Ні, любі друзі, він наполегливо говорив собі: «Я прийшов сюди, щоб стати партнером Едісона по бізнесу і я ним стану, нехай навіть на це піде залишок мого життя». *І він говорив це абсолютно серйозно!* Люди могли б кардинально змінювати своє життя, якби тільки вони вміли так само ставити собі ПЕВНУ і ЧІТКУ МЕТУ та йти до неї з таким самим завзяттям як Барнс!

Можливо, тоді молодий Барнс ще не усвідомлював повністю, що саме завдяки своїй сталевій хватці та наполегливості у відстоюванні свого БАЖАННЯ він подолав усі перешкоди і проклав собі шлях до тих можливостей, які він і шукав.

Коли перед Барнсом з'явилася можливість,

вона з'явилася в іншій формі і в іншому напрямку, ніж він очікував. Можливість — неабиякий хитрун, вона любить прослизнути задніми дверима, замаскувавшись як невдача або тимчасова поразка. Можливо, саме тому багато хто не може її розпізнати.

У цей час пан Едісон саме удосконалив свій новий офісний пристрій, відомий у той час як Диктофон Едісона (пізніше його стали називати Едіфоном). Його торгові агенти були не в захваті від цього апарату. Вони не вірили, що його буде легко продати. Але Барнс розгледів і розпізнав можливість. Вона тихо підкралася у вигляді дивного пристрою, який не зацікавив нікого, крім Барнса і, власне, його винахідника.

Барнс знав, що може продати Диктофон Едісона. Він запропонував це Едісону і швидко отримав свій шанс. І він дійсно продав цей апарат. Ба, навіть, він продав його з таким успіхом, що Едісон запропонував йому контракт на розповсюдження і продаж його винаходу всією країною. З цього ділового співробітництва народилося гасло «Вироблено Едісоном, запроваджено у вжиток Барнсом».

Цей бізнес-альянс успішно проіснував понад тридцять років. Барнс розбагатів, але крім цього він зробив дещо набагато важливіше: він довів, що дійсно можна «Думати і багатіти».

Якою сумою грошей можна оцінити БАЖАННЯ Барнса, я не знаю. Можливо, воно принесло йому два або три мільйони доларів, але сума, якою б вона не була, стає неважливою у порівнянні з великим досвідом, який він отримав у формі чіткого знання, що *нематеріальний імпульс думки може бути перетворений на його фізичний аналог* шляхом застосування певних принципів.

Барнс буквально «*надумав*» собі партнерство з великим Едісоном! Він «*надумав*» своє багатство. На початку у нього не було нічого, окрім усвідомлення того, **ЩО ВІН ХОТІВ КОНКРЕТНУ РІЧ**. І він мав **ТВЕРДИЙ НАМІР** досягти бажаного.

Коли він починав, у нього не було ані цента за душею. Освіта теж не була його сильною стороною. Він не мав жодного впливу і статусу у суспільстві. Але у нього була ініціатива, віра та воля до перемоги. Завдяки цим невидимим (і одночасно небаченим) силам він *зробив себе* правою рукою видатного винахідника.

А зараз давайте розглянемо іншу ситуацію і проаналізуємо приклад людини, у якої, навпаки, було реальне багатство, але вона втратила його, *тому що зупинилася* за один крок від заповітної мрії.

За крок від золота

Однією з найбільш поширених причин провалу є звичка все кидати через *тимчасову* невдачу. Рано чи пізно кожен із нас стикається з цим.

За часів «золотої лихоманки» Р. А. Дербі зі своїм дядьком теж подалися на пошуки сяючої руди. Вони поїхали на захід КОПАТИ і багатіти. Дядечко купив ділянку і почав старанно орудувати заступом. Однак, він ніколи не замислювався над тим, що *більше золота можна отримати працюючи мізками, а не заступом*. Робота була складною, але пристрасне бажання золота було чітким і певним. І ось через тижні тяжкої праці до них прийшла винагорода у вигляді виявлення джерела заповітної сяючої руди. Тепер їм потрібно було обладнання, щоб підняти цю руду на поверхню. Вони спокійно закрили вхід до шахти і поїхали додому у Вільямсбург, штат Меріленд, щоб розповісти родичам і кільком сусідам про свою «знахідку». Вони зібрали гроші на необхідне обладнання, доправили його до шахти. Дербі з дядьком знову повернулися до роботи.

І ось перша вагонетка руди була здобута та відправлена на плавильню. Виявилося, що у них була одна з найбагатших шахт у Колорадо! Ще кілька вагонеток руди, і вони зможуть розплатитися з усіма боргами. І ось тоді вони почнуть гребти гроші лопатою.

Чим нижче вони бурили, тим вище піднімалися їх надії! Але тут щось пішло не так! Золота жила зникла! Як же так? Вони підійшли до кінця веселки, а горщик із золотом їх там не чекав! Вони продовжували бурити глибше, відчайдушно намагаючись знову знайти жилу, але все марно.

Нарешті, вони вирішили все кинути. Вони продали шахту та техніку лахмітнику за кілька сотень доларів і сіли на поїзд додому. Зазвичай лахмітники не надто розумні, але цей виявився з клепкою! Він покликав гірського інженера, щоб оглянути шахту та зробити деякі розрахунки. Інженер повідомив, що проект попередніх видобувачів зазнав невдачі, бо ті не знали про існування так званих «ліній розлому». Його розрахунки показали, що «золота» жила повинна з'явитися буквально за метр ВІД ТОГО МІСЦЯ, ДЕ ПРИПИНИЛИ БУРИТИ ДЕРБІ І ЙОГО ДЯДЬКО! Саме там вона і була!

Ляхмітник видобув руди на мільйони доларів, тому що йому вистачило розуму звернутися за порадою до фахівця, перш ніж здатися.

Велика частина грошей, які пішли на обладнання, була отримана завдяки молодому Дербі, чиї родичі і сусіди повірили в нього і зібрали необхідні кошти. Він повернув їм все до цента, хоча на це і пішли роки.

Ще довгий час пан Дербі обмірковував і

аналізував невдачу, яка спіткала їх з дядьком, і в підсумку усвідомив, що БАЖАННЯ все ж може бути перетворене на золото. Усвідомлення цього прийшло до нього після того, як він почав займатися страховим бізнесом.

Пам'ятаючи, що він втратив величезні статки, зупинившись буквально в метрі від золота, Дербі використовував цей досвід в обраній ним професії. Він просто казав собі: «Я був за крок від золота, але зупинився. Але тепер я не зупинюся, *нехай навіть люди кажуть «ні»*, коли я пропоную їм купити страховку».

Дербі входить у досить невелику групу людей (менше п'ятдесяти чоловік), які щорічно продають страхових полісів на мільйони доларів. Своєю «наполегливістю» він зобов'язаний уроку, який він засвоїв через свою «не наполегливість» у золотовидобувному бізнесі.

До того як у життя будь-якої людини приходить успіх, вона неодмінно стикається з тимчасовою невдачею і, можливо, навіть з провалом. Коли людина зазнає поразки, вона часто приймає найпростіше для себе рішення — здатися і все покинути. Саме так і робить більшість людей.

Більше п'ятисот найуспішніших людей, що їх коли-небудь знала Америка, розповіли мені, що своїх найбільших успіхів вони досягли, коли були всього за крок від того, щоб скласти руки перед

обличчям поразки. Невдача — та ще хитра шахрайка з гострим почуттям іронії. Нічого не приносить їй більшого задоволення, ніж звалитися на людину, коли успіх вже майже був у тієї в руках.

Урок наполегливості за 50 центів

З відзнакою закінчивши «Університет жорстких ударів долі», Дербі вирішив все ж досягти успіху, спираючись на свій «золотий» досвід. Йому пощастило бути свідком ситуації, яка остаточно довела йому, що «Ні» не обов'язково означає «ні».

Одного чудового дня він допомагав своєму дядькові перемелювати пшеницю на старому млині. Його дядько керував великою фермою, на якій жили і працювали робітники. Двері тихо відчинилися і до кімнати увійшла маленька дівчинка, дочка одного з орендарів. Вона сором'язливо стала біля входу і спостерігала за ними.

Дядько, піднявши очі, побачив дитину і грубо крикнув в її сторону: «Чого тобі треба?» Дитина смиренно відповіла: «Моя мама сказала, щоб ви передали їй п'ятдесят центів». «Нічого я не буду їй передавати, — відповів дядько, — а тепер тікай звідси». «Так, сер», — відповіла дівчинка. *Але вона не зрушила з місця.* Дядько продовжив молоти. Він так захопився, що навіть не помітив, що дівчинка

нікуди не пішла. Коли він підняв голову і побачив, що вона все ще стоїть там, він крикнув їй: «Я ж велів тобі йти! Все, йди звідси, інакше дам тобі прочуханки!»

Маленька дівчинка сказала «так, сер», *але не зрушила з місця ні на дюйм*. Дядько кинув мішок з зерном, який якраз збирався перемелювати, взяв бочкову клепку і попрямував до дівчинки. Вираз його обличчя не обіцяв нічого доброго.

Дербі затамував подих. Він був упевнений, що зараз станеться щось жахливе. Він знав, що у його дядька був жорсткий характер і той не терпів, коли йому перечили.

Коли дядько наблизився до дівчинки, вона швидко зробила крок вперед, подивилася йому прямо в очі і пронизливо закричала у весь голос: *«МОЯ МАМА ОТРИМАЄ ЦІ П'ЯТДЕСЯТ ЦЕНТІВ!»*

Дядько зупинився, подивився на неї уважно, потім повільно поклав клепку на підлогу, засунув руку у кишеню, витяг півдолара і дав їй.

Дитина взяла гроші та повільно відступила до дверей, не зводячи очей з цього суворого чоловіка, *якого вона тільки що перемогла*. Після того, як вона пішла, дядько сів і більше десяти хвилин непорушно дивився у вікно. Він з благоговінням розмірковував над тим, який урок йому тільки що дала ця маленька дівчинка.

Дербі теж задумався. Вперше за все своє

життя він побачив, як звичайна дитина, більш того, маленька дівчинка, свідомо *перевершила* дорослу людину. Як вона це зробила? Що в цей момент сталося з його дядьком? Що змусило його втратити всю свою жорсткість і стати покірним, немов ягня? Яку дивну силу використала ця дитина, щоб приструнити цього суворого дорослого чоловіка? Ці та інші подібні питання роїлися в голові Дербі, і він не знайшов на них відповіді ще багато років, аж до того моменту, коли розповів цю історію мені.

Дивно, але історія цього незвичайного досвіду була розказана мені на тому ж старому млині і на тому самому місці, де тоді все сталося. А ще дивно те, що я потім присвятив майже чверть століття вивченню тієї сили, яка дозволила неосвіченій і неграмотній дитині перемогти дорослу розумну людину.

Поки ми стояли там, на цьому затхлому старому млині, пан Дербі все повторював цю історію про незвичайну перемогу маленької людини над великою, і нарешті він запитав мене: «А що ви думаєте про це? Яку дивну силу використовувала тоді та дівчинка, що так сильно вразила мого дядька?»

Що ж, відповідь на його питання ви знайдете в принципах, викладених у цій книзі. Відповідь буде повною і вичерпною. Вона буде містити деталі та інструкції, яких буде достатньо, щоб будь-хто

міг зрозуміти і застосовувати ту ж силу, яка волею випадку зійшла на ту малу дитину.

Якщо ви відкриєте свій розум, ви точно зрозумієте, яка дивна сила прийшла тоді на допомогу дитині. Ну, а якщо не зрозумієте зараз, я розповім вам про цю силу в наступних розділах. На сторінках цієї книги ви обов'язково знайдете ідею, яка покращить вашу здатність сприйняття і тоді у вашому розпорядженні буде ця непереможна сила, яку ви зможете використовувати для свого блага. Усвідомлення цієї сили може прийти до вас як у першому розділі, так і спалахнути у вашій голові ближче до кінця книги. Це може прийти просто у формі ідеї або наміру, а може постати перед вашими очима у вигляді цілого готового плану дій. Знову ж таки, це може змусити вас повернутися до минулого досвіду невдач і поразок, щоб винести з них урок, за допомогою якого ви зможете надолужити згаяне.

Після того, як я пояснив панові Дербі, що за сила мимоволі прийшла на допомогу тій маленькій дівчинці, він, швидко проаналізувавши свій тридцятирічний досвід роботи страховим агентом, відверто визнав, що його успіх у цій сфері був багато в чому обумовлений тим уроком, який він засвоїв тоді на цьому старому млині.

Пан Дербі зазначив: «Кожного разу, коли потенційний покупець намагався мене позбутися і

не купувати страховку, в моїй голові виникав образ тієї маленької дівчинки на млині, яка кинула виклик моєму дядькові, і тоді я казав собі: *Я ПРОДАМ ЦЮ СТРАХОВКУ!* Велика частина всіх моїх продажів була зроблена після того, як люди говорили мені «НІ».

Він також згадав і свою помилку, коли зупинився тоді всього за крок від золота, «але, — сказав він, — той досвід був прихованим благословенням. Той випадок навчив мене *не здаватися і продовжувати* боротися за свої мрії, незалежно від того, наскільки важким це може здаватися. Це був урок, який мені потрібно було засвоїти, перш ніж я зміг досягти успіху в подальшому житті».

Цю історію про пана Дербі, його дядька, маленьку дівчинку і золоту копальню, безсумнівно, прочитають сотні страхових агентів, і всім їм я хотів показати, що саме завдяки цим подіям у своєму житті Дербі досяг такого приголомшливого успіху в страховому бізнесі. Життя часто буває дивним і незбагненим! Успіхи і невдачі, які воно підкидає нам, сягають корінням в простий життєвий досвід. Ці два випадки в житті пана Дербі були абсолютно звичайними і не примітними, але саме цей досвід став ключовим у його подальшій долі. Він засвоїв урок, який дало йому життя у вигляді цих двох важливих подій, тому що *він*

проаналізував і усвідомив їх. Але як бути людині, у якої немає ні часу, ні бажання аналізувати свої невдачі в пошуках знань, які можуть привести її до успіху? Де і як вона може навчитися мистецтву перетворення поразки на можливість? Ця книга якраз і була мною написана, щоб дати відповідь на ці питання. Ця відповідь буде складатися з опису тринадцяти кроків на шляху до успіху. Але не забувайте, що ви можете знайти відповідь на ваші питання у *вашій власній свідомості* завдяки ідеї, наміру або плану дій, які можуть блискавично промайнути у вашій голові, поки ви будете читати цю книгу.

Хороша ідея — це все що потрібно для успіху. Принципи, описані в цій книзі, це просто найбільш практичні способи для формування хороших і корисних ідей.

Перш ніж заглибитися в опис цих принципів, я хочу зробити ще одне невелике, але вкрай важливе зауваження... КОЛИ У ВАШЕ ЖИТТЯ ПРИХОДЯТЬ ГРОШІ, ВОНИ ПОЧИНАЮТЬ ПРИХОДИТИ НАСТІЛЬКИ ШВИДКО І У ТАКІЙ ВЕЛИКІЙ КІЛЬКОСТІ, що ви реально питати себе: «ДЕ Ж ВОНИ ховалися від мене ВЕСЬ ЦЕЙ ЧАС?» Це здається ще більш вражаючим на тлі поширеної думки, що багатство приходить тільки до тих, хто працює довго і важко. Коли ви почнете ДУМАТИ і БАГАТІТИ, ви помітите, що шлях до багатства

починається, перш за все, з вашого особистого ставлення до життя, постановки чіткої мети і прикладання зовсім *невеликих* зусиль. Будь-яка людина, яка бажає, щоб у її житті з'явилося багатство, повинна знати, як досягти необхідного ставлення до життя. Я провів двадцять п'ять років досліджуючи і аналізуючи досвід більше 25 тисяч чоловіків і жінок, тому що я теж хотів знати, «як люди стають багатими».

Без цього дослідження не було б і цієї книги. Читаючи її, зверніть увагу на дуже важливу істину, а саме: Велика депресія в економіці почалася у 1929 році і досягла рекордного рівня, поки через деякий час Рузвельт не став президентом США. Саме з того моменту економіка почала оживати. Подібно до того, як в театрі поступово запалюються лампи після спектаклю, перетворюючи темряву на світло, так і страх в головах людей поступово зникав, перетворюючись на надію та віру у світле майбутнє.

Вивчивши принципи успіху і почавши застосовувати їх на практиці, ви помітите, що ваше фінансове становище почне поліпшуватися, та й взагалі все, за що ви будете братися, почне працювати вам на благо. «Неможливо», — скажете ви? А ось і ні! І ви самі матимете змогу у цьому впевнитися!

Одна з головних слабкостей людства — це

при нагоді прикриватися таким зручним для багатьох словом «неможливо». Людина списує на «неможливо» успіх, який до неї НЕ приходить, і речі, які вона НЕ МОЖЕ зробити. Ця книга була написана саме для тих, хто шукає правила успіху, які принесли багатства іншим людям, і готова *поставити на кін усе*, слідуючи цим правилам. Багато років тому я купив гарний словник. Насамперед я знайшов у ньому слово «неможливо» і акуратно вирізав його з книги. Може, і вам варто зробити щось подібне?

УСПІХ приходить до тих, хто подумки ГОТОВИЙ до нього. НЕВДАЧА ж наздоганяє тих, хто подумки мириться з нею.

Мета цієї книги полягає в тому, щоб допомогти всім бажаючим навчитися мистецтву перетворення ДУМОК ПРО НЕВДАЧИ на ДУМКИ ПРО УСПІХ.

Ще одна слабкість, яка властива дуже багатьом людям — це звичка судити про все і кожного за *своїми* враженнями і переконаннями. Хтось, прочитавши цю книгу, все одно залишиться при думці, що неможливо ДУМАТИ і БАГАТИТИ. Ці люди просто не здатні мислити про багатство, тому що їх розумові звички застрягли у бідності, злиднях, стражданнях, невдачах і поразках.

Такі нещасні люди нагадують мені одного видатного китайця, який приїхав до Америки, щоб

отримати американську освіту в Чиказькому університеті.

Одного разу Вільям Рейні Гарпер, засновник Чиказького університету, зустрівши цього молодого китаєця на кампусі, зупинився, щоб поговорити з ним кілька хвилин. Він запитав, що б той назвав найбільш відмінною рисою американського народу.

«Ваші очі, — вигукнув китаєць, — у вас дуже дивний розріз очей!»

Але ж те ж саме і ми говоримо про азіатів.

Ми відмовляємося вірити в те, чого не розуміємо. Ми нерозумно і наполегливо продовжуємо вірити в те, що наші власні обмеження є нормою. «Звичайно, очі того іншого хлопця дивні, тому що вони не такі самі, як у мене».

Мільйони людей дивляться на досягнення Генрі Форда і заздять його вдачі, щасливому збігу обставин, геніальності, та, власне, всьому підряд, на що можна було б списати його успіх. Можливо, одна людина зі ста тисяч і розпізнає секрет успіху Форда, але все одно буде мовчати чи то через свою скромність, чи то впертість, бо вирішить, що секрет цей *занадто простий*, щоб навіть говорити про нього. Зараз я наведу приклад, який прекрасно вам проілюструє суть цього «секрету».

У 1930-ті роки Генрі Форд зробив чергову автомобільну революцію, запустивши виробництво і почавши встановлювати у свої автомобілі двигун

V8, який здобув славу інженерного дива. Він вирішив побудувати двигун з усіма вісьмома циліндрами, відлитими в одному блоці, і спантеличив своїх інженерів розробкою такої конструкції. Креслення були готові, але його інженери повідомили, що такий виріб виготовити просто *неможливо*. Генрі Форд, який дуже часто у своєму житті робив неможливі речі можливими, відреагував на ситуацію по-своєму. Він сказав: «Знайдіть спосіб це зробити». «Але, — відповіли вони, — це неможливо!» «Попрацюйте над цим, — наказав Форд, — працюйте, поки не досягнете успіху, скільки б часу на це не було потрібно».

Інженери почали працювати. У них просто не було вибору, якщо вони хотіли продовжувати працювати на Форда. Минуло шість місяців, результату не було. Минуло ще шість місяців, а результату знову не було. Інженери випробували всі відомі способи, щоб виконати наказ Форда, але це здавалося їм поза всяких сумнівів *«неможливим!*
»

Наприкінці року Форд знову переговорив зі своїми інженерами, і знову вони повідомили йому, вони не знайшли спосіб виконати його наказ.

«Продовжуйте працювати, — сказав Форд, — я хочу цей двигун, і я його отримаю». Вони продовжили роботу, і потім, немов за помахом чарівної палички, секрет успіху був знайдений.

Створення V-подібного мотора стало початком розробки цілого сімейства двигунів V8, багато з яких продовжують випускатися і в наш час.

РІШУЧИСТЬ Форда знову дала свої плоди! Можливо, я описав ці події не дуже детально, але головне, що результат і зміст їх чітко видно. Вони підкажуть вам, бажаючим **ДУМАТИ** і **БАГАТИТИ**, секрет багатомільйонних статків Форда. Відповідь лежить на поверхні.

Генрі Форд досяг успіху, тому що він розумів і *застосовував* принципи успіху. Одним з них є **БАЖАННЯ**: знання, чого ти хочеш. Тримайте історію життя Генрі Форда в голові, поки будете читати цю книгу, бо в ній криється формула його грандіозних досягнень. Якщо вам вдасться її розгадати, ви зможете застосовувати цю формулу до будь-якої сфери діяльності і результатом будуть такі ж грандіозні досягнення.

Ви — «володар своєї долі», ви — «капітан своєї душі», тому що...

Коли Вільям Ернст Генлі написав, не побоюся цього слова, пророчі рядки: «Я — володар своєї долі, я — капітан своєї душі». Він хотів тим самим сказати нам, що ми є володарями наших доль і капітанами наших душ, бо у нас є сила керувати своїми думками. Він хотів донести до нас, що

вселенська субстанція, в якій рухається та існує наша маленька планета, в якій рухаємося та існуємо ми, є енергією, що рухається з неймовірно високою швидкістю вібрації. І що субстанція ця наповнена силою, яка пристосовується до тих думок, які містяться в нашому розумі, і **ВПЛИВАЄ** на нас, використовуючи існуючі в природі сили, щоб надати нашим думкам матеріальної форми.

Якби поет розкрив нам цю велику істину, пояснив все детально, ми б знали, **ЧОМУ** ми є Володарями наших доль і Капітанами наших Душ. Він повинен був сказати нам, навіть зробити на цьому акцент, що ця сила не бачить різниці між деструктивними і конструктивними думками, і що вона матеріалізує думки про бідність так само просто і швидко, як і думки про багатство.

А ще він повинен був сказати нам, що наш мозок заряджений домінуючими думками нашої свідомості, ці «заряджені» думки ніби магніт притягують до нас сили, людей і життєві обставини, які відповідають природі наших *домінуючих* думок.

Він повинен був сказати нам, що перш ніж ми зможемо накопичити незліченні багатства, ми повинні зарядити наші розуми інтенсивним **БАЖАННЯМ** цього багатства, що ми повинні налаштувати наші **ДУМКИ НА БАГАТСТВО**, і саме наше **БАЖАННЯ** дасть нам натхнення і

наснагу створити алгоритм його отримання.

Але, будучи поетом, а не філософом, Генлі просто виклав велику істину в поетичній формі, щоб читачі самі розмірковували над її тлумаченням. І ось так, мало-помалу істина розкрилася вам сама по собі, і тепер ви зрозумієте, що принципи, описані в цій книзі, відкриють вам секрет управління вашою економічною долею.

Що ж, ось і настав час розглянути перший з цих принципів. Відкрийте свій розум, відкиньте всі сумніви і упередження. Не забувайте, що ці принципи — то не вигадка і не забаганка однієї людини. Вони були сформульовані на основі життєвого досвіду більше 500 людей, яким вдалося заробити мільйони доларів. Ці люди починали свій шлях у бідності, без належної освіти і положення у суспільстві. Принципи успіху допомогли їм стати на ноги, вибитися в люди і розбагатіти. Ці ж самі принципи можуть допомогти і вам. Ви самі переконаєтеся, що це буде досить нескладно. Перш ніж ви перейдете до наступної глави, я хочу, щоб ви знали, що все, що там написано, може легко змінити всю вашу фінансову долю, оскільки це вже докорінно змінило життя двом людям, про яких я збираюся вам розповісти далі.

Я також хочу, щоб ви знали, що ці двоє настільки близькі мені люди, що я не взяв би на себе сміливість перекручувати факти, навіть якби і

хотів цього. Один з них був моїм найближчим другом майже двадцять п'ять років, інший — мій власний син. Незвичайний успіх цих двох чоловіків, як вони самі зізналися, був побудований на принципах, про які буде йти мова в наступному розділі. А те, що я наводжу такий, можна сказати, особистий і близький мені приклад, ще більше підкреслює сильний вплив цих принципів.

Майже п'ятнадцять років минуло з тих пір, як я виступав з напутнім словом на церемонії вручення дипломів в Салемському коледжі в Західній Вірджинії. У цій промові я зробив великий акцент на принципі, про який йтиметься у наступному розділі. Один з випускників безумовно надихнувся цим принципом і зробив його частиною своєї життєвої філософії. Цей молодий чоловік в подальшому став членом Конгресу і важливою фігурою в уряді. Незадовго до того, як рукопис цієї книги був переданий до видавництва, він написав мені листа, в якому настільки чітко виклав свою думку щодо принципу, про який я вам зараз розкажу, що я вирішив опублікувати його лист у якості передмови до наступного розділу. Просто прочитайте і задумайтесь, які можливості може подарувати вам дотримання цього принципу.

«Шановний Наполеоне,

Моя служба в якості члена Конгресу дозволила мені побачити проблеми багатьох людей,

так би мовити, не з чуток. І ось я пишу Вам, щоб запропонувати рішення, яке може допомогти тисячам гідних людей.

Заздалегідь приношу свої вибачення, але моя пропозиція потребує кількох років вашої праці і відповідальності, але я всеодно буду радий вам її озвучити, тому що знаю, що ви дійсно завжди раді допомогти людям.

У 1922 році ви виступали з напутнім словом на церемонії вручення дипломів в Салемському коледжі, і я був серед випускників. Тоді ви надихнули мене ідеєю, якій я вдячний за ті можливості, які відкрилися переді мною зараз, а саме служити народу своєї держави. Це ідея, якій я буду вдячний за будь-який успіх, який чекає на мене в майбутньому.

Я пропоную вам включити у свою книгу ті ідеї і переконання, які ви донесли нам у тій напутній промові, тому що таким чином ви дасте і іншим людям можливість скористатися вашим багаторічним досвідом спілкування з людьми, які завдяки своїм досягненням прославили Америку як найбагатшу націю на землі.

Я пам'ятаю, немов це було вчора, вашу неймовірну розповідь про Генрі Форда, який не маючи ні копійки за душею, ні належної освіти, ні впливових друзів, піднявся до величезних висот. Саме завдяки вашій промові я вирішив для себе, що

теж досягну чогось у цьому житті, скільки б труднощів та перешкод мені не довелося подолати для цього.

Щорічно тисячі молодих людей закінчують своє навчання і вступають у доросле життя. Я впевнений, що кожному з них було б корисно почути такий самий надихаючий посил, який я тоді отримав від вас. Вони напевно хочуть дізнатися, з чого їм варто почати будувати своє успішне життя.

Ви можете розповісти їм все це, тому що ваші поради вже допомогли налагодити життя дуже багатьох людей.

А ще я був би безмежно Вам вдячний, якби до кожної вашої книги додавався один з ваших Тестів для самоаналізу, щоб кожен покупець книги мав можливість скористатися цим вичерпним алгоритмом особистісного зростання, щоб, як і я свого часу, надихнутися і знайти свій шлях до успіху.

Це буде просто чудово, якщо ви надасте вашим читачам можливість побачити повну і неупереджену картину їх власних недоліків і переваг, і навчитися відрізнити успіх від провалу.

Мільйони людей зараз стикаються з проблемою надолуження втраченого через період економічної депресії. Виходячи з особистого досвіду, можу сказати Вам, що знаю, що ці люди вкрай потребують такої авторитетної і надихаючої

поради, яку вони можуть отримати від Вас.

Вам чудово відомі проблеми тих, хто стикається з необхідністю починати все спочатку. Сьогодні в Америці є тисячі охочих дізнатися, як перетворити свої ідеї на гроші. Це люди, які втратили все, і тепер вони мають починати все з чистого аркуша. Якщо хтось і може їм допомогти, то це Ви.

Дуже сподіваюся отримати одну з перших надрукованих копій вашої книги з вашим автографом.

З найкращими побажаннями,
Щиро ваш Дженнінгс Рендольф

Розділ 2. Бажання

Відправна точка всіх досягнень Перший крок до багатства

Коли Едвін С. Барнс зійшов з вантажного поїзда в Оранж, штат Нью-Джерсі, зовні він був більше схожий на волоцюгу, але його думки були воістину вартими короля!

Він попрямував до офісу Томаса Едісона прямо з вокзалу, і всю дорогу думав про майбутню зустріч. Він уявляв, як *стоїть перед* Едісоном, як просить дати йому шанс втілити МРІЮ ВСЬОГО

ЙОГО ЖИТТЯ, як його переповнює палке бажання стати діловим партнером великого винахідника. Бажання Барнса не було просто *надією!* Воно не було просто *примхою!* Це було сильне, пульсуюче бажання, яке було вище всіх зовнішніх обставин. Воно було чітким і виразним.

Бажання Барнса не було новим або скороминущим, він виношував цю ідею вже довгий час і вона стала *домінуючою* в його свідомості. На самому початку, коли бажання тільки з'явилося в його голові, можливо, це і було просте рядове бажання, але коли Барнс стояв перед Едісоном, це вже було щось набагато більше.

Кілька років по тому Едвін С. Барнс знову стояв перед Едісоном в тому ж офісі, де вони вперше зустрілися. І на цей раз його БАЖАННЯ стало реальністю. *Він почав працювати з Едісоном*. Домінуюча МРІЯ ВСЬОГО ЙОГО ЖИТТЯ стала реальністю. Згодом люди заздрили Барнсу, тому що доля не встояла перед його напором і щедро нагородила його. Однак вони бачили лише його тріумф, навіть не намагаючись з'ясувати *причину* такого успіху.

Барнс досяг успіху, тому що поставив собі певну мету, а потім доклав всю свою енергію та силу волі для її досягнення. Він не став партнером Едісона відразу ж у день їхнього знайомства. Але він був щасливий почати навіть з незначної роботи,

якщо це могло наблизити його хоча б на крок до його заповітної мрії. Минуло цілих п'ять років, перш ніж з'явився шанс, на який так чекав Барнс. За всі ці роки не було жодного променя надії, жодної ознаки втілення його БАЖАННЯ. Всі вважали Барнса лише ще одним гвинтиком у діловій машині Едісона. Так думали абсолютно всі, крім самого Барнса, бо він вважав себе ПАРТНЕРОМ Едісона З ЦІЄЇ САМОЇ ХВИЛИНИ, коли переступив поріг його офісу в день їхнього знайомства.

Це якнайкраще демонструє, яку силу має ЧІТКЕ і КОНКРЕТНЕ БАЖАННЯ. Барнс досяг своєї мети, тому що він хотів бути діловим партнером пана Едісона більше всього на світі. Він склав для себе план досягнення цієї мети. Потім він СПАЛИВ ВСІ МОСТИ. Він ні на мить не відрікся від свого БАЖАННЯ, він шліфував його, поки воно не стало його життєвою метою, а потім і реальним фактом його життя.

Вирушаючи до Оранжу, він не сказав собі: «Я спробую вмовити Едісона дати мені якусь роботу». Він сказав: «Я поставлю Едісона перед фактом, що я прийшов робити з ним бізнес». Він не сказав: «Я попрацюю у Едісона кілька місяців, і якщо не отримаю підтримки з його боку, піду і знайду роботу деінде». Він сказав собі: «Я почну з чого завгодно. Я візьмуся за все, що запропонує мені Едісон. Але я стану його діловим партнером ще до

того, як закінчу поратися с дрібними дорученнями
».

Він не сказав: «У мене буде кілька «планів Б» на випадок, якщо не вигорить моя затія з Едісоном». Він сказав: «У цьому житті в мене є тільки ОДНА мета, і я маю намір її досягти. І це ділове партнерство з Томасом Едісоном! Я спалю всі мости і поставлю ВСЕ своє МАЙБУТНЄ на те, щоб отримати те, що я хочу».

Він не залишив собі шляхів для відступу. Пан або пропав!

Ось, власне, і вся історія успіху Барнса!

Перемога або смерть!

Давним-давно великий воєначальник зіткнувся з ситуацією, яка змусила його прийняти рішення, яке принесло йому перемогу на полі битви. Йому потрібно було зіткнутися з могутнім ворогом, армія якого в рази перевищувала за чисельністю його власну. Він посадив своїх солдатів у човни і відправив їх на територію противника. Коли вони прибули на місце битви, він наказав спалити кораблі, на яких вони припливли. Звертаючись до своїх воїнів перед першою битвою, він сказав: «Погляньте на наші палаючі кораблі. Це означає, що ми не покинемо ці берега живими, якщо не переможемо! *Зі щитом або на щиті!*

Перемога або смерть!» У підсумку вони виграли бій.

Той, хто хоче досягти успіху в будь-якому починанні, повинен подібно цим воїнам бути готовим спалити свої кораблі і відсікти всі шляхи для відступу. Тільки так можна налаштувати себе на те, що я називаю палким бажанням ПЕРЕМОГИ, бо від цього безпосередньо залежить, досягнете ви успіху чи ні.

Загартоване бажання у вогні не горить

У 1871 році Чикаго охопила величезна пожежа, яку не могли загасити впродовж двох днів. Пожежа знищила більшу частину міста, при цьому сотні жителів міста загинули. Велика чиказька пожежа стала однією з наймасштабніших катастроф ХІХ століття.

Наступного ранку після пожежі група торговців стояла на Стейт-стріт і розглядала тліючі залишки того, що колись було їх магазинами. Вони зібралися, щоб вирішити, чи намагатися їм відновити свій бізнес тут або ж відправитися шукати кращої долі кудись в інше, більш сприятливе для бізнесу місце і почати там все з чистого аркуша. Всі торговці вирішили покинути Чикаго. Всі, крім одного. І звали цього торговця Маршал Філд. Він вказав пальцем на залишки свого

магазину і сказав: «Колеги, на цьому місці я збудую найбільший магазин у світі, незалежно від того, скільки разів йому доведеться горіти».

Це було багато років тому. Магазин дійсно був побудований. Він стоїть там і сьогодні, нагадуючи нам всім про силу по-справжньому ЗАГАРТОВАНОГО БАЖАННЯ, яке не боїться вогню. Найлегшим шляхом було поїхати з міста, як і зробили товариші Філда. Коли робота здавалася непосильною, а майбутнє похмурим, інші торговці здалися і пішли найпростішим, як їм здавалося, шляхом.

Зверніть увагу на відмінність між Маршалом Филдом та іншими торговцями, тому що це те саме, що відрізняє Едвіна С. Барнса від тисяч інших молодих людей, які працювали на підприємстві Едісона. Це те, що відрізняє практично всіх, хто досягає успіху, від тих, хто зазнає поразки.

Шість кроків

Кожна людина, яка досягла віку, коли приходить розуміння цінності грошей, бажає їх мати. Але *просте бажання* не приносить багатства. Це повинно бути *палке бажання*, яке переростає в свого роду нав'язливу ідею, а потім і у певний план дій щодо примноження багатства. Але все це повинно супроводжуватися наполегливістю,

яка *не визнає поразку*. Тільки комбінація всіх цих чинників прокладе вам шлях до багатства.

Метод, за допомогою якого ваше по-справжньому палке бажання багатства можна перетворити на його фінансовий еквівалент, складається з шести чітких практичних кроків, а саме:

Крок перший . *Чітко* визначте в своїй свідомості ту кількість грошей, яку ви хотіли б мати. Це важливо. Недостатньо просто сказати: «Я хочу багато грошей». Існує певна психологічна обґрунтованість для такої визначеності, але про неї ми поговоримо у наступному розділі.

Крок другий. Визначте, що саме ви готові зробити, так би мовити, чим «заплатити», щоб отримати ці гроші, бо *безкоштовний сир буває тільки в мишоловці*.

Крок третій . Встановіть для себе певний термін, до якого ви маєте намір *отримати* бажані гроші.

Крок четвертий. Складіть чіткий план дій по втіленню вашого бажання, і почніть слідувати йому *відразу ж*, незалежно від того, чи вважаєте ви себе готовим до цього чи ні.

Крок п'ятий. Викладіть у письмовій формі чітко і коротко суму грошей, яку ви маєте намір отримати, терміни реалізації вашого бажання, вкажіть, що ви маєте намір дати взамін цих грошей,

і чітко розпишіть план, за допомогою якого ви маєте намір всього цього досягти.

Крок шостий. Читайте вашу письмову заяву вголос два рази на день, один раз перед сном і один раз вранці, коли прокинетесь. **ЧИТАЮЧИ, ВИ ПОВИННІ УЯВЛЯТИ, ВІДЧУВАТИ І ВІРИТИ, ЩО ЦІ ГРОШІ ВЖЕ ВАШІ.**

Важливо, щоб ви виконали *всі* ці кроки, бо вони вкрай необхідні. І особливо важливий саме шостий крок. Ви можете скептично відзначити: «Як же я можу уявити, що у мене вже є ці гроші, якщо у мене їх поки немає?» У цьому вам допоможе ваше палке бажання. Саме наполегливість вселить у вас віру, переконає, нав'яже (називайте це як хочете, головне — результат), що ви отримаєте ці гроші. В цьому і полягає мета шостого кроку.

Тільки ті, хто по-справжньому вірить у своє майбутнє багатство, в результаті його і отримують.

Для тих, що не заглиблювався у вивчення тонких матерії та механізмів роботи людського розуму, ці інструкції можуть здатися не дуже практичними. Тим, хто не бачить сенсу в цих шести кроках, може бути корисно дізнатися, що про ці кроки мені розповів сам Ендрю Карнегі. Він починав як звичайний робітник на сталеливарних заводах, але незважаючи на такий доволі скромний початок, йому вдалося заробити статок, який на той час становив понад сто мільйонів доларів. І все це

завдяки вищевказаним принципам.

Більш того, ці шість кроків були вздовж і поперек вивчені покійним Томасом Едісоном, і схвалені їм не тільки як інструмент для примноження грошей, але і для досягнення *будь-якої іншої чіткої мети*.

Всі ці кроки не вимагають від вас якихось надзусиль, вони не передбачають «тяжкої праці» або якихось непосильних жертв. Виконуючи їх, ви не будете виглядати смішними або легковірними. Не потрібно бути мудрішим за Соломона, щоб виконувати ці прості інструкції. Все, що вам потрібно, це трохи *уяви*, щоб побачити, зрозуміти і усвідомити, що якщо ви хочете заробити великі гроші, не можна покладатися лише на випадок і вдачу. Ви повинні засвоїти, що всі, хто нажив величезні статки, спочатку мріяли, сподівалися, хотіли, пристрасно бажали і створювали ПЛАНИ ДІЙ *перед* тим, як заробили свої гроші.

А ще ви повинні засвоїти, прямо тут і прямо зараз, що не бачити вам ваших багатств, **ЯКЩО** ви не розпалите **ВОГОНЬ** вашого **БАЖАННЯ** грошей і по-справжньому не повірите у те, що вони стануть вашими.

Всі великі лідери, від початку цивілізації і до теперішнього часу, були мрійниками. Християнство зобов'язане своєму величезному впливу у сучасному світі тому, що його засновником був

наполегливий мрійник, який зміг навчитися *чітко бачити* речі у своїй уяві, перш ніж вони набували фізичної форми.

Якщо ви не бачите у своїй уяві великих багатств, ви ніколи не побачите їх на своєму банківському рахунку.

Ще ніколи в історії Америки перед мрійниками настільки широко не були відкриті двері можливостей. Економічна криза всіх поставила у рівні умови. І тепер нові перегони за успіх і багатство вже чекають на стартовий постріл. На кону величезні статки, які будуть накопичені протягом наступних десяти років. Однак правила гри змінилися, тому що старий світ зазнав змін, а новий світ відтепер прихильний до тих, у кого не було можливості виграти в умовах, які існували під час кризи, коли зростання і розвиток були паралізовані страхом.

Нам, безпосереднім учасникам цієї гонки за багатством, слід знати, що цей новий світ вимагає новаторства: нових ідей, нових способів ведення справ, нових лідерів, нових винаходів, нових методів навчання, нових підходів у маркетингу, нових книг, нової музики і кіно. Але крім всього цього, є ще дещо, одна якість, якою потрібно володіти, щоб виграти цей забіг — це вміння **ЧІТКО ВИЗНАЧАТИ МЕТУ**, знати, чого ти хочеш, і **ПРИСТРАСНО БАЖАТИ** досягти цієї мети.

Економічна криза ознаменувала загибель однієї епохи і народження іншої. Цей змінений світ вимагає *практичних* мрійників, які можуть і *будуть* втілювати свої мрії в життя. Такі мрійники завжди були і завжди будуть наріжними каменями розвитку цивілізації.

Ми, бажаючи накопичувати багатства, повинні пам'ятати, що справжніми лідерами завжди були людьми, які використовували і застосовували на практиці невлімові, невидимі сили ще не очевидних можливостей і перетворювали ці сили (або іншими словами імпульси думки) в хмарочоси, міста, заводи, літаки, автомобілі та всі види зручностей, які роблять наше життя більш приємним і комфортним.

Терпіння і неупереджений розум — це ті якості, без яких не обійтися сучасним мрійникам. Ті, хто бояться нових ідей, приречені на провал. Ніколи ще не було часу, більш сприятливого для новаторів, ніж зараз. Вже не потрібно нікуди бігти і нічого завойовувати. Зараз нас оточує величезний діловий, фінансовий і промисловий світ і у нас з'явився шанс направити його по новим і кращим лініям зростання і розвитку.

Не дозволяйте нікому впливати на вас і пригнічувати мрійника, який живе у вас всередині. Щоб виграти у цьому мінливому світі, ви повинні перейнятися духом великих новаторів минулого,

чий мрії заклали фундамент можливостей для нас з вами, щоб сьогодні ми могли рости і розвиватися, реалізовувати наші таланти і накопичувати потенціал для майбутніх поколінь.

Давайте не будемо забувати, що Колумб мріяв знайти Невідомий світ, він був упевнений в його існуванні і поставив на кін своє життя. Результат ми всі знаємо — він відкрив його!

Мрії великого астронома Миколи Коперника наповнювали думки про безліч світів — і він відкрив їх! Сьогодні світ схиляється перед його досягненнями, і це ще раз доводить, що **«ДЛЯ УСПІХУ ВСІ ЗАСОБИ ДОБРІ, А ПРОВАЛ НЕ ТЕРПИТЬ ВИПРАВДАНЬ»**.

Якщо те, що ви хочете зробити, правильно, і ви у це вірите, продовжуйте і зробіть це! Ідіть до своєї мрії і не звертайте уваги, що скажуть інші, якщо ви зіткнетеся з тимчасовою невдачею, тому що ці «інші», можливо, просто не знають, що **КОЖНА НЕВДАЧА НЕСЕ В СОБІ НОВІ МОЖЛИВОСТІ НА ШЛЯХУ ДО УСПІХУ**. Все, що вам потрібно, це просто їх розгледіти.

Генрі Форд був бідним і неосвіченим, але це не заважало йому мріяти про карету, яка їде без упряжки. Томас Едісон мріяв про лампу, яка світила і керувалася за допомогою електрики. І він наполегливо йшов до втілення своєї мрії, не дивлячись на *тисячі невдалих спроб* .

Лінкольн мріяв про свободу для темношкірих рабів і поклав на це своє життя. Сьогодні ми бачимо, що праця його не була марною.

Брати Райт мріяли про машину, яка буде літати по повітрю. Що ж, сьогодні плоди їхніх мрій ми щодня бачимо в небі по всьому світу.

Марконі мріяв про систему використання невловимих сил для передачі сигналів по повітрю. А от вам і доказ того, що мрії його не були марними — сьогодні «по повітрю» працює практично все. Мрія Марконі зробила всіх людей на землі сусідами, люди можуть спілкуватися один з одним, де б вони не знаходилися. Найцікавіше, що «друзі» заохали його у психіатричну лікарню, коли він оголосив, що знайшов спосіб надсилати повідомлення по повітрю, без допомоги дротів або інших прямих фізичних засобів зв'язку. Погодьтеся, сьогодні мрійникам живеться набагато легше.

Світ звик до нових відкриттів. Більш того, зараз світ винагороджує мрійника, який дає йому нову ідею або винахід.

«Найбільші досягнення починалися з мрії. Дуб спить у жолуді, птаха чекає в яйці, а у вищій мрії душі пробуджується ангел. МРІЇ — ЦЕ грядки для розсади РЕАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ» (Джеймс Аллен «Які мислить людина»).

Прокинься і співай, о мрійнику світу! Твоя зоря зійшла і світить яскраво, показуючи шлях.

Світова криза принесла можливість, на яку ти так довго чекав. Вона навчила людей смиренності, терпіння і неупередженості.

Світ сповнений **МОЖЛИВОСТЕЙ**, яких не було у мрійників минулого.

БАЖАННЯ КИМОСЬ БУТИ І ЩОСЬ РОБИТИ — це трамплін для всіх мрійників. Мрії не народжуються з байдужості, лінощів і відсутності амбіцій.

Світ більше не знущається над мрійниками і не називає їх непрактичними. Щоб побачити це на власні очі, вирушайте в штат Теннессі і подивіться, що вдалося зробити президенту-мрійнику, який підкорив велику силу води. Багато років тому така мрія здавалася б просто божевіллям.

Нехай ви розчарувалися, нехай зазнали поразки, нехай ваше серце розбилося і обливається кров'ю. Зберіться і не впадайте у відчай, тому що всі ці переживання загартовують духовний метал, з якого ви зроблені — а це надбання небаченої цінності.

Якщо життя підкинуло вам лимони, годі кривитися — робіть лимонад!

Всі, хто досяг успіху в житті, не раз спотикалися на старті, отримуючи від життя доброго стусана під зад, але саме це змушувало їх

додати швидкості і мчати вперед до заповітної фінішної стрічки. Поворотний момент в житті часто настає у часи кризи, і ось як раз у такі моменти ви пізнаєте себе з іншого боку, у вас відкривається, так би мовити, друге дихання.

Джон Буньян написав свій роман «Подорож пілігрима», який є одним з найкращих романів у всій англійській літературі, після того, як потрапив до в'язниці і піддався жорстокому покаранню за свої погляди на тему релігії.

Геніальність О. Генрі відкрилася світу саме у кризовий момент його життя, коли він потрапив до в'язниці у Коламбусі, штат Огайо. Обставини змусили його проявити «іншого себе» і почати використовувати свою УЯВУ — саме тоді в ньому прокинувся великий письменник, витіснивши жалюгідного злочинця та вигнанця.

Життя дійсно дивне і непередбачуване, його хитросплетіння нескінченні і незбагненні. Не менш дивними є методи Безмежного вселенського Розуму, за допомогою яких він іноді піддає людей всіляким випробуванням, перш ніж вони відкривають у собі великий потенціал і джерело прекрасних ідей.

Томас Едісон, найбільший винахідник і вчений, зазнавав невдачі незліченну кількість разів, перш ніж розбудив генія, який спав у його мозку.

Чарльз Діккенс спочатку працював на фабриці

з виробництва вакси, де наклеював ярлики на банки з гуталіном. Але трагедія його першого кохання настільки вразила його, що пробудила в ньому одного з найкращих авторів у світі. Ця любовна трагедія подарувала світові спочатку «Девіда Копперфільда», а потім і ряд інших прекрасних літературних робіт. Однак, як правило, розчарування у коханні призводить до того, що чоловіки починають пити, а жінки занурюються у глибоку депресію. Все це відбувається, тому що більшість людей так і не захотіли навчитися перетворювати свої найпотужніші емоції на мрії творчого характеру.

Американська письменниця та політична активістка Елен Келлер була глухою, німою та сліпою практично від самого народження. Але незважаючи на це, її ім'я навіки залишиться у списку великих світу цього. Все її життя є доказом того, що *ніхто не переможений, поки не визнає свою поразку*.

Чудовий шотландський поет Роберт Бернс був неписемним сільським хлопцем. Він ріс у злиднях і, здавалося б, повинен був стати рядовим п'яницею. Але він не пішов цим шляхом! Він зробив світ кращим, відобразивши свої прекрасні думки у поезії і, таким чином, вирвав бур'ян обставин і посадив на їх місце троянду.

Букер Таліафер Вашингтон — один з

найвидатніших борців за право на освіту для афроамериканців, оратор, політик і письменник — був сином чорної рабині, з народження загнаний у рамки дискримінації через свою расу та колір шкіри. Але маючи терпіння та будучи неупередженим, він став тим самим мрійником, якому вдалося побороти обставини і зробити багато добрих справ для людей своєї раси.

Бетховен був глухим, а Мілтон сліпим, але їх імена пам'ятатимуть завжди, тому що вони мріяли і надавали цим мріям чіткі організовані форми.

Перш ніж перейти до наступного розділу, розпаліть у розумі вогонь надії, віри, відваги та терпіння. Розвиваючи у собі ці якості та слідуючи описаним вище практичним принципам, все інше прийде до вас, коли ви будете готові до цього. Як говорив Емерсон: «Кожна притча, кожна книга, кожна приказка, призначена для допомоги або розради, неодмінно дійде до тебе прямим чи обхідним шляхом. Кожен друг, якого потребує не твоя воля, а твоя велика та ніжна душа, прийме тебе у свої обійми». (Ральф Волдо Емерсон, «Наддуша»).

Існує різниця між БАЖАННЯМ щось отримати і готовністю це отримати. Ніхто не буде *готовий* щось отримати, поки не *повірить в те*, що може це отримати. У вас повинна бути ВІРА, а не просто надія або бажання. Відкрийте свій розум для віри, це вкрай важливо. У закритому розумі не

живе ні віра, ні відвага.

Запам'ятайте, що для того, щоб рости і розвиватися, досягти достатку і процвітання буде потрібно не більше зусиль, ніж для того, щоб змиритися з убогістю та злиденністю. Цю універсальну істину дуже добре відображають чудові вірші американської поетеси Джессі Ріттенхаус:

Коли з Життям уклав
ти
Контракт ціною в
гріш —
То гріш тобі і
світить,
І нити ти облиш!

Життя суддя
суворий —
«Отримай, що
просив»,
Та є ціна усьому,
Будь-ласка, заплати.

Ти краще
усвідомлюй
Цю істину просту,
Як просиш ти

багатства
Отримаєш його.

Як бажання може перехитрити матінку-природу

В якості кульмінації до цієї глави я хочу розповісти вам про одного з найбільш незвичайних людей, яких я коли-небудь знав. Я вперше побачив його двадцять чотири роки тому, через кілька хвилин після його народження. Він народився без вух, і на думку лікаря ця дитина була приречена бути глухою та німою все своє життя.

Але я був не згоден з думкою лікаря. Я мав на це право, адже я був батьком цієї дитини. В мене теж була своя думка на цей рахунок, але я висловив її НЕ вголос — я висловив її своєму серцю. Я прийняв для себе рішення, що мій син буде чути та говорити. Нехай Матінка-природа і дала мені дитину без вух, але вона *не може змусити мене змиритися* з цим нещастям.

У глибині душі я знав, що мій син буде чути та говорити. Як? Я був упевнений, що є якийсь спосіб, і я знав, що знайду його. Я згадав слова безсмертного Емерсона: «З усіх боків нас навчають вірі. Нам залишається тільки бути слухняними і смиренними. Для кожного з нас є шлях, і, прислухаючись, ми зрозуміємо, який *напрямок* є

правильним ».

Що це за правильний напрямок, запитаєте ви? **БАЖАННЯ! НАЙБІЛЬШЕ НА СВІТІ** Я бажав, щоб мій син не був глухонімим. І я ні на мить не зрікся цього бажання.

Багато років тому я писав: «Наші єдині обмеження — це ті, які ми встановлюємо в нашому власному розумі». Але тоді я вперше замислився, чи дійсно це правда. На ліжку переді мною лежала новонароджена дитина без природного органу слуху. Навіть якщо він і зможе чути та говорити, він буде явно знівечений на все життя. Звичайно, це було обмеження, яке ця дитина не сама встановила у своєму розумі.

Що я міг вдіяти в тій ситуації? Я повинен був знайти спосіб прищепити цій дитині своє власне палке бажання вигадати спосіб і алгоритм передачі звуку в його мозок без допомоги вух.

Як тільки мій син став досить дорослим для цього, я почав наполегливо наповнювати його розум непереможним бажанням чути, щоб Природа, відомими тільки їй методами, трансформувала це бажання у реальність.

Всі ці думки постійно крутилися у моїй власній голові, але я нікому про це не говорив. Кожного дня я знову і знову повторював свою обіцянку не миритися з глухотою сина. Коли він підріс і почав помічати оточуючі його речі, ми

помітили, що він все ж трохи чує. Коли він досяг віку, коли діти зазвичай починають говорити, він не намагався говорити, але по його діям ми бачили, що він міг чути певні звуки. Це було все, що мені потрібно було знати! Я був переконаний, що якщо він міг чути, нехай навіть зовсім трохи, він може розвинути цю здатність ще більше. Потім сталося те, що дало мені яскравий промінь надії. І сталося це, як зазвичай буває, геть несподівано.

Ми придбали патефон. Коли наша дитина вперше почула музику, вона була просто в неймовірному захваті, і, звичайно ж, забрала його собі. Незабаром в нашого сина навіть з'явилися певні улюблені записи. Якимось він програвав одну платівку знову і знову, майже дві години, затиснувши *зубами край корпусу* програвача. Ми не розуміли важливість цієї самостійно сформованої їм звички до тих пір, поки через деякий час не дізналися про так звану «касетну провідність» звуку.

Незабаром після того, як син забрав собі патефон, я виявив, що він міг чути мене досить чітко, коли я говорив, торкаючись губами його скроні. Це відкриття дало мені необхідні засоби, за допомогою яких я почав втілювати в життя своє палке бажання — допомогти моєму маленькому синові розвинути слух і мову. На той час він почав робити короткі уривчасті звуки, намагаючись

вимовити певні слова. Перспектива була далеко не обнадійлива, але БАЖАННЯ, підкріплене ВІРОЮ, не знає слова «неможливо».

Переконавшись, що він розрізняє мій голос, я відразу ж почав вселяти своєму синові бажання чути та говорити. Незабаром я виявив, що йому подобаються казки на ніч, тому я почав вигадувати розповіді, які закликають його розвивати впевненість у собі, уяву та *гостре бажання чути та бути нормальним*.

Зокрема, була одна історія, яку я часто йому повторював, надаючи їй все нові відтінки та деталі. Метою цієї історії було навіяти йому думку про те, що його недуга була не недоліком, а навпаки цінним надбанням. Незважаючи на те, що філософія, дослідження якої я тоді займався, стверджувала, що КОЖНА НЕВДАЧА НЕСЕ У СОБІ рівнозначну МОЖЛИВІСТЬ, я повинен вам зізнатися, що не мав ні найменшого уявлення, як таке нещастя як відсутність вух могло коли-небудь стати надбанням. Проте, я продовжив навіювати йому цю філософію у вигляді казок на ніч, сподіваючись, що прийде час, коли він знайде який-небудь спосіб використовувати своє, вибачте на слові, каліцтво для якоїсь корисної мети.

Розум прямо говорив мені, що у долі навряд чи знайдеться адекватна компенсація за відсутність вух і слуху. Але моє Бажання було підкріплене

вірою, тому воно заглушало голос розуму і надихало мене не здаватися.

Коли я аналізую всі ці події у ретроспективі, я бачу, що у значній мірі *саме віра* сина в мене принесла такі вражаючі результати. Він вірив у все, що я йому говорив. Я навів йому ідею, що він має очевидну *перевагу* перед своїм старшим братом, і що ця перевага не раз допоможе йому у житті. Наприклад, вчителі у школі, бачачи, що у нього не було вух, проявляли до нього особливу увагу та ставилися з надзвичайною добротою. Його мати подбала про це, домовившись із вчителями, щоб ті приділяли йому додаткову увагу. Я також навів йому ідею, що коли він стане досить дорослим, щоб продавати газети (чим вже займався його старший брат), він отримає велику перевагу над братом, тому що люди будуть давати йому більше грошей за його газети, бачачи, як незважаючи на свою недугу, він так старанно працює.

Згодом ми помітили, що поступово слух нашого сина покращився. Більш того, він абсолютно не соромився своєї недуги. Коли йому було близько семи років, він вперше продемонстрував, що наші методи «навіювання» мали успіх. Протягом декількох місяців він дуже просив вийти на вулицю і продавати газети, але мати не пускала його. Вона боялася, що через глухоту йому буде небезпечно перебувати на вулиці

одному.

Нарешті, він вирішив взяти справу у свої руки. Одного разу вдень, коли він залишився вдома зі слугами, він виліз на вулицю через кухонне вікно і вирушив на зустріч пригодам. Він позичив шість центів у сусідського шевця, купив на них газет, розпродав їх, на виручені кошти купив ще, і продовжував так до пізнього вечора. Підрахувавши свій денний заробіток, він повернув борг своєму «кредитору», і в результаті мав чистого прибутку на суму сорок два центи. Коли ми ввечері повернулися додому, він вже був у ліжку. Він спав, стискаючи в кулачку зароблені гроші.

Мати глянула на монети і розплакалася. Що за дивна реакція! Ридати над першою перемогою сина мені здавалося зовсім недоречним. Моя реакція була зворотною. Я від душі сміявся, бо знав, що моє прагнення прищепити дитині вміння вірити в себе виявилось успішним.

У цьому першому діловому досвіді його мати бачила маленького глухого хлопчика, який вийшов на вулицю і ризикував життям, щоб заробити гроші. Я ж бачив сміливого, амбітного, впевненого у собі маленького чоловіка, чий дохід був більш ніж стовідсотковим, тому що він зайнявся бізнесом за власною ініціативою і переміг. Все це мене тішило, бо я знав, що він довів, що відтепер винахідливість і відвага будуть супроводжувати його все життя.

Подальші події тільки підтвердили це. Коли його старший брат хотів чогось, він лягав на підлогу, дригав ногами і руками, канючив — і в підсумку отримував своє. Коли ж цей «маленький глухий хлопчисько» чогось хотів, він вигадував чіткий план заробітку грошей, а потім йшов і купував собі, що хотів. Він і донині так робить! Воістину, мій власний син навчив мене тому, що фізичні вади можна перетворити на трамплін, який підкине вас до гідної мети, якщо тільки ви не будете сприймати їх як перешкоди і використовувати в якості відмовок і виправдань своїй немічності. Маленький глухий хлопчик закінчив середню школу і коледж, навіть не чуючи своїх вчителів, за винятком випадків, коли вони голосно кричали з близької відстані. Він не ходив у школу для глухих. Ми НЕ дозволяли йому ВЧИТИ МОВУ ЖЕСТІВ. Ми вирішили, що він повинен жити нормальним життям і спілкуватися з нормальними дітьми, і ми не відступали від цього рішення ні на крок, хоча воно і коштувало нам багатьох гарячих суперечок зі шкільними чиновниками.

Коли він навчався у середній школі, він спробував носити електричний слуховий апарат, але він йому не допомагав. Ми вважали, що це було пов'язано з операцією, якої наш син зазнав у шестирічному віці, йому прооперували одну сторону голови і виявили, що там не було ніяких

ознак природного слухового механізму.

Під час його останнього тижня у коледжі (через вісімнадцять років після операції) відбулося дещо, що ознаменувало поворотний момент в його житті. Так сталося, він отримав інший електричний слуховий апарат, який його попросили випробувати. Але він не поспішав тестувати його через минуле розчарування в аналогічному пристрої. Врешті-решт він все ж взяв його недбало, надів на голову, підключив батарейку і... вуаля! Немов помахом чарівної палички його довічне прагнення нормально чути стало реальністю! Вперше в житті він чув практично так само, як і будь-яка людина з нормальним слухом. «Шляхи Господні несповідимі, чудеса трапляються».

Сповнений радості, він кинувся до телефону, подзвонив матері і прекрасно почув її голос. Наступного дня він вперше почув голоси своїх професорів у класі! Раніше він міг чути їх тільки коли вони кричали, та ще й з близької відстані. Тепер він *чує* радіо. Вперше в житті він міг вільно спілкуватися з іншими людьми без необхідності говорити голосно. Воістину, світ для нього змінився.

Ми відмовилися змиритися з помилкою Природи, і завдяки наполегливому бажанню змусили Природу виправити цю помилку, використовуючи доступні нам практичні засоби.

БАЖАННЯ почало втілюватися в життя, але перемога ще не була повною. Хлопчику все ще потрібно було знайти чіткий і робочий спосіб перетворити свій фізичний недолік в *рівнозначне* надбання.

Ледве усвідомлюючи важливість того, що вже було досягнуто, сп'янілий від радості нещодавно відкритого світу звуків, мій син написав лист виробнику слухового апарату, з ентузіазмом описуючи свій неймовірний досвід. Щось у його листі дійсно вразило компанію-виробника, і мого сина запросили до Нью-Йорка. Коли мій син приїхав, його повели на екскурсію по фабриці, і під час розмови з головним інженером, розповідаючи про свої відчуття і про те, як змінився його світ, в його голові промайнуло передчуття, ідея, натхнення — називайте це як хочете. Саме цей *імпульс думки* перетворив його нещастя на надбання, ознаменувавши, що з цього моменту доля сторицею компенсує всі його страждання як у вигляді грошей, так і у вигляді особистого щастя.

Суть цього імпульсу думки полягала в наступному: йому спало на думку, що він міг би допомогти мільйонам глухих людей, які ще не використовують слухові апарати. Якби він тільки міг знайти спосіб розповісти їм свою історію, розповісти, як змінився його світ. У цей момент він прийняв для себе рішення присвятити залишок

свого життя допомозі слабочуючих людям.

Цілий місяць мій син провів за дослідженням і аналізом маркетингової системи виробника слухового апарату. Він розробив цілу систему спілкування зі слабочуючими людьми в усьому світі з метою розповісти їм про «Інший чудовий світ», який відкрив йому слуховий апарат. Він написав дворічний план, заснований на його висновках. Коли він презентував свій план, йому відразу ж дали посаду у компанії для реалізації його амбіцій. Чи уявляв він тоді, тільки починаючи свій шлях, що подарує надію і полегшення тисячам глухих людей, які без його допомоги так назавжди і залишилися б приреченими на глухоту?

Незабаром після того, як він почав працювати на виробництві слухових апаратів, він запросив мене відвідати заняття, які проводила його компанія з метою навчання глухонімих чути та говорити. Я ніколи ще не чув про таку форму навчання, тому, зізнаюся вам, ставлення моє було трохи скептичним. Але мій скептицизм був марним. Ці заняття розширили моє бачення щодо того, що я колись робив, щоб пробудити і укоренити у свідомості мого сина БАЖАННЯ нормально чути. Я бачив, як глухонімих дійсно вчили чути та говорити, застосовуючи той самий принцип, який я використовував понад двадцять років тому, щоб врятувати мого сина від одвічної глухоти. Таким

чином, завдяки такому дивному повороту Колеса Долі, моєму синові Блеру і мені судилося допомогти глухонімим людям, в тому числі і майбутнім поколінням, оскільки, наскільки я знаю, ми були єдиними людьми, які довели (на власному прикладі), що глухота може бути виправлена до такої міри, щоб усі, хто страждає від цієї недуги, могли жити нормальним життям. Якщо це спрацювало для одного, спрацює і для інших.

Я впевнений, що Блер так і залишився б глухонімим на все своє життя, якби ми з його матір'ю тоді не почали формувати його життєву позицію. Лікар, який був присутній при його народженні, сказав нам тоді, що ця дитина ніколи не зможе нормально чути та говорити. Кілька тижнів тому відомий фахівець з таких випадків дуже ретельно обстежив Блера. Він був вражений, коли дізнався, наскільки добре мій син тепер чує та говорить, і сказав нам, що «теоретично, хлопець взагалі не повинен чути». Але він чув, незважаючи на те, що рентген показав, що в його черепі немає отворів, через які звук має надходити до мозку.

Коли я посіяв і виростив у його свідомості **БАЖАННЯ** чути і говорити, жити як нормальна людина, цей імпульс змусив Природу побудувати міст через тиху прірву глухоти і відкрити моєму синові зовнішній світ з усіма його прекрасними звуками. Лікарі розводили руками і не знали, як

пояснити цей феномен. А я навіть не брався припускати, як Природа зробила таке диво. Я вважаю своїм обов'язком розповісти світу все, що знаю про цей дивовижний досвід. Я дійсно вірю, і не без причини, що немає нічого неможливого для людини, яка підкріплює БАЖАННЯ твердої ВІРОЮ.

Воістину, палке бажання використовує найбільш непередбачувані і хитрі шляхи, щоб стати реальністю. Блер бажав нормально чути — і отримав бажане! Він був народжений з каліцтвом, з яким інший би просто змирився і у кращому випадку заробляв би на життя тим, що просив би милостиню на вулиці. Але приклад Блера надихає і дарує надію мільйонам людей з вадами слуху, а також забезпечує його роботою з адекватною фінансовою підтримкою.

Маленька «невинна брехня», яку я навіював йому, коли він був дитиною, спонукала його ВІРИТИ у те, що його недуга стане величезним надбанням, і це безсумнівно виправдало себе. Істинно, поняття правильного і неправильного відходять на задній план, коли ВІРА і палке бажання можуть зробити щось реальним. І найголовніше те, що ці якості не будуть коштувати вам ні цента, адже всі вони вже живуть у вас.

Протягом усього мого досвіду роботи з людьми, ще жоден випадок не демонстрував СИЛУ

БАЖАННЯ так яскраво і наочно. Іноді автори книг роблять помилку, починаючи описувати випадки і ситуації, про які вони мають поверхневі або дуже примітивні знання. Мені пощастило, що я мав можливість випробувати СИЛУ БАЖАННЯ на прикладі власного сина. Можливо, це було провидіння, що цей досвід прийшов до нас у формі таких життєвих випробувань, тому що історія цього маленького глухого, але поза всякими сумнівами відважного і сильного хлопчика, служить яскравим прикладом того, чого може досягти ваше БАЖАННЯ.

Якщо матінка-природа підкоряється волі бажання, то логічно припустити, що люди можуть підпорядкувати її своїм палким бажанням.

Сила людського розуму дійсно дивна і незбагненна штука! Часом ми не розуміємо методи, за допомогою яких вона використовує кожен обставину, кожен людину, кожен фізичну річ, яка знаходиться в межах її досяжності як засіб перетворення БАЖАННЯ на його фізичний реальний аналог. Можливо, коли-небудь науці вдасться розкрити цей секрет.

Кожного разу, коли доля приголомшує нас важким випробуванням, у нас є лише два варіанти розвитку подій, дві стратегії поведінки, які в подальшому вплинуть на весь наш життєвий шлях. Перша з них — впасти у глибокий відчай,

звинувачувати всіх і вся у своїх невдачах, нити та бубоніти «Чому я?!». Інша стратегія поведінки — боротися. Боротися до самого кінця, з вірою у серці та надією у розумі. У світі немає нічого, що не можна змінити, підлаштувавши обставини під себе, а не себе під обставини. Саме у цьому і полягає секрет людей, які встигли за своє життя досягти величезних успіхів, а деякі створили навіть щось на кшталт дива. Адже інакше як дивом не можна назвати кар'єру Блера Гілла, мого любого сина, народженого глухим, який попри свої природні вади став повноцінним членом суспільства завдяки міцній вірі та величезному бажанню. Спосіб, яким був досягнутий цей вражаючий результат, неважко описати. Він складався з трьох простих і чітких елементів: по-перше, я змішав ВІРУ з БАЖАННЯМ нормального слуху. По-друге, я розповідав і навіював йому це бажання всіма можливими способами (завдяки наполегливим, безперервним зусиллям) протягом декількох років. По-третє, він мені ПОВІРИВ!

Голос генія не заглушити

Коли я дописував цю главу, на очі мені потрапила звістка про смерть пані Ернестіни Шуман-Гайнк. Один короткий абзац містив у собі ключ до розуміння надзвичайного успіху цієї

співачки. Я процитую цей абзац, тому що ключ цей і є БАЖАННЯ.

«На початку своєї кар'єри, пані Шуман-Гайнк прийшла до директора Віденської придворної опери (зараз Віденська державна опера) на прослуховування. Але він навіть не став її слухати. Поглянувши на незграбну і погано одягнену дівчину, він доволі грубо крикнув: «Як ви взагалі очікуєте досягти успіху в кар'єрі оперної співачки з таким обличчям і зовнішністю? Дитя моє, відмовтеся від цієї ідеї. Купіть собі швейну машинку і йдіть працювати швачкою. **НІКОЛИ НЕ БУТИ ВАМ співачкою!**».

Що ж, «ніколи» це досить довго! Директор Віденської опери багато знав про техніку співу, але він мало знав про силу бажання, коли воно приймає масштаби одержимості. Якби він знав більше про цю силу, він не зробив би помилку, засудивши генія і не надавши їй можливості показати себе.

«Що ми говоримо богу смерті?» — «Не сьогодні!»

Кілька років тому один із моїх ділових партнерів захворів. Згодом йому стало гірше, і, нарешті, його відвезли до лікарню на операцію. Безпосередньо перед операцією я глянув на нього і в моїй голові промайнуло питання, як такий

худорлявий і виснажений чоловік, як він, зможе успішно перенести таку серйозну операцію. Лікар попередив мене, що шансів на те, що я коли-небудь знову побачу свого друга живим, було мало. Але це була ДУМКА ЛІКАРЯ. Думка ж пацієнта була зовсім іншою. Незадовго до того, як його відвезли до операційної, він прошепотів: «Не турбуйтеся, шеф, вже через кілька днів я виберуся звідси». Медсестра з жалем подивилася на мене. Але як не дивно операція пройшла успішно і пацієнт вижив. Після того, як все було скінчено, його лікар сказав мені: «Його врятувало лише його бажання жити. Він ніколи б не пережив цю операцію, якби не відмовився миритися з можливістю смерті».

Я вірю у силу БАЖАННЯ, підкріплену ВІРОЮ, тому що я на власні очі бачив, як з її допомогою люди долали шлях від злиднів до багатства і влади. Я бачив, як ця сила рятувала людей від смерті. Я бачив, як ця сила допомагала людям досягати успіху після сотень невдач. Я бачив, як ця сила забезпечила моєму синові нормальне, щасливе і успішне життя, незважаючи на те, що Природа послала його у цей світ без вух.

Проміжні підсумки

Але як розвинути і використовувати силу БАЖАННЯ? Відповідь на це питання ви знайдете у

наступних розділах цієї книги. Особливо помітним вплив цієї сили був наприкінці найдовшої і, можливо, найбільш руйнівної світової кризи, яку Америка коли-небудь бачила — Великої депресії 1929 року. Ця сила допомогла тим, хто був побитий депресією, тим, хто втратив свої статки, свої позиції в бізнесі та суспільстві, тим, хто готовий був почати все з чистого аркуша і вибратися на поверхню з цієї прірви.

Всім цим я хочу донести до вас думку про те, що всі досягнення, незалежно від їх природи, повинні починатися з інтенсивного, палкого та пристрасного бажання досягти чіткої та **КОНКРЕТНОЇ** мети.

Природа використовує тільки її відомі дивні та потужні методи «ментальної хімії», перетворюючи їх на імпульси **СИЛЬНОГО БАЖАННЯ**, для яких не існує слова «неможливо» і які не визнають «невдачу».

Розділ 3. Віра

Візуалізація бажань і віра в їх здійснення Другий крок до багатства

ВІРА — головний «хімік» нашого розуму. Коли **ВІРА** змішується з вібрацією думки,

підсвідомість миттєво вловлює цю вібрацію, трансформує її у духовний еквівалент і передає її Безмежному вселенському Розуму. Те ж саме відбувається під час молитви.

Емоції ВІРИ, ЛЮБОВІ та СЕКСУ є найсильнішими з усіх основних позитивних емоцій. Коли всі вони змішуються і діють разом, вони «насичують» вібрації думок таким чином, що вони миттєво досягають підсвідомості, де перетворюються на їх духовний еквівалент, єдину форму, яка здатна встановити зв'язок з Безмежним Розумом і надихнути його.

Любов і віра мають психічну природу, від грецького слова «psyche» — «душа», тобто вони пов'язані з духовним боком людини. Секс має чисто біологічну природу і пов'язаний з фізичним станом. Поєднання цих трьох емоцій призводить до встановлення прямого зв'язку між *обмеженим* розумом людини і *Безмежним* розумом всесвіту.

Як розвинути віру

Що ж, ось ми і підходимо до твердження, яке дозволить нам краще зрозуміти важливість самонавіювання при перетворенні бажання на його фізичний або грошовий еквівалент, а саме: ВІРА — це стан розуму, який може бути нав'яний або створений за допомогою самонавіювання або

регулярного повторення інструкцій підсвідомості.

В якості ілюстрації цього твердження розглянемо мету, заради якої ви, ймовірно, і читаете цю книгу. Мета полягає у тому, щоб навчитися перетворювати нематеріальний імпульс думки — **БАЖАННЯ** — на його фізичний аналог — гроші. Дотримуючись інструкцій, викладених у розділах про самонавіювання та підсвідомість, ви можете **ПЕРЕКОНАТИ** підсвідомість, що ви вірите, що отримаєте те, про що просите. Ваша підсвідомість трансформує ваші посили у форму «**ВІРИ**» і дає вам зворотний імпульс, який вже і спонукає вас вигадати та сформулювати певні плани досягнення того, що ви бажаєте.

Метод, за допомогою якого **ВІРА** розвивається там, де її ще немає, надзвичайно важко описати. Це майже так само складно, як пояснити сліпому, як виглядає червоний колір, якщо той ніколи нічого не бачив і йому немає навіть з чим порівнювати те, що ви йому описуєте. Віра — це стан розуму, який ви можете розвинути силою своєї волі після того, як зрозумієте та засвоїте всі тринадцять принципів успіху, тому що це такий стан свідомості, який розвивається саме шляхом застосування та використання цих принципів.

Постійне повторення або навіювання вказівок вашій підсвідомості є єдиним відомим методом

самостійного або вольового розвитку емоцій віри .

Можливо, мені вдасться краще пояснити це все на прикладі того, як люди іноді стають злочинцями. Як сказав один відомий кримінолог: «Коли люди *вперше* стикаються зі злочинністю, вони ненавидять її. Якщо вони *деякий час* продовжують стикатися зі злочинністю, вони звикають до неї і терплять її. Якщо вони стикаються зі злочинністю *досить* довго, вони, нарешті, миряться з нею і потрапляють під її вплив».

Це еквівалентно твердженню, що будь-який імпульс думки, який неодноразово передається нашій підсвідомості, в кінці кінців приймається нею та піддається її впливу, внаслідок чого підсвідомість переводить цей імпульс в його фізичний еквівалент найбільш практичним для неї способом.

У зв'язку з цим давайте ще раз розглянемо твердження: **ВСІ ДУМКИ, ЯКІ БУЛИ ЕМОЦІОНАЛІЗОВАНІ** (тобто перетворені на почуття, насичені емоціями) і поєднані з **ВІРОЮ**, починають одразу ж перетворюватися на їх фізичний еквівалент або аналог, тобто матеріалізуватися.

Емоції, або «чуттєві» складові думок, є тими елементами, які надають думкам життєву силу та спроможність діяти. Емоції Віри, Любові та Сексу,

з'єднані з будь-яким імпульсом думки, мають набагато більшу силу, ніж будь-яка з цих емоцій окремо.

Але досягати нашої підсвідомості і впливати на неї можуть не лише думки, з'єднані з вірою, а й думки, з'єднані як з позитивними, так і негативними емоціями. З цього твердження можна зробити висновок, що підсвідомість матеріалізує наші позитивні (конструктивні) думки так само легко, як і негативні (деструктивні). Це пояснює явище, з яким стикаються мільйони людей, називаючи його «нещастям» або «невдачею».

Дуже багато людей ВІРЯТЬ, що вони «приречені» на бідність і невдачі через якусь дивну силу, яку (як вони знову ж таки ВІРЯТЬ) вони не контролюють. Але саме вони є творцями своїх власних «нещасть» через негативне мислення, яке вловлюється їх підсвідомістю і трансформується нею в його фізичний еквівалент.

Я не втомлюся повторювати, що Ви маєте силу матеріалізувати будь-яке ваше БАЖАННЯ, ви просто повинні ВІРИТИ, що це станеться. Ваша впевненість, або ВІРА, є тим елементом, який визначає дії вашої підсвідомості. Ви легко можете «перехитрити» свою підсвідомість, даючи їй інструкції за допомогою самонавіювання, оскільки саме таким чином я свого часу перехитрив підсвідомість мого сина.

Щоб зробити цей «обман» більш реалістичним, коли ви кличете на допомогу свою підсвідомість, поведіться так, ніби у вас ВЖЕ Є те, чого ви бажаєте. Підсвідомість перетворюється на свій фізичний еквівалент найбільш прямим і практичним з усіх доступних їй засобів.

Спираючись на всі ці інструкції, ви можете на практиці (не обов'язково з першого разу) навчитися «приправляти» ВІРОЮ всі вказівки, які ви даєте своїй підсвідомості. Пам'ятайте, що важко у навчанні, легко в бою. *Але просто читаючи інструкції, ви нічого не досягнете — треба ДІЯТИ!*

Якщо вірно те, що людина може стати злочинцем, будучи постійно оточеною злочинністю (і це відомий факт), то в рівній мірі вірно і те, що можна розвивати віру, вселяючи підсвідомості, що вона цю віру має. Зрозумійте цю істину, і ви зрозумієте, чому дуже важливо заохочувати *позитивні емоції* як домінуючі сили вашого розуму і перешкоджати (й усувати) негативні емоції.

Свідомість, у якій переважають позитивні емоції, стає гарною домівкою для віри. Такий розум може на ваших бажаннях давати підсвідомості вказівки, які та буде сприймати і відразу ж працювати над їх виконанням.

Віра та самонавіювання.

Протягом століть релігійні діячі закликали людство «знайти віру» за допомогою тих чи інших догм, але вони не могли пояснити людям, ЯК знайти цю віру. Вони не говорили їм, що віра — це стан розуму і що її можна «знайти» самонавіюванням.

А тепер, так би мовити зрозумілою та простою мовою, давайте підсумуємо все, що відомо про принципи, за допомогою яких можна зміцнити ВІРУ та розвинути її там, де вона ще не існує.

Вірте в себе. Пам'ятайте, що Віра живе в Безмежному розумі всесвіту.

Перш ніж ми почнемо, нагадаю вам, що:

ВІРА — це «еліксир безсмертя», який дає життєву силу і насагу імпульсу думки!

Ці твердження раджу вам прочитати багато разів, більше того, прочитати його вголос!

ВІРА — це відправна точка для накопичення багатства!

ВІРА — це основа всіх «чудес» і всіх таємниць, яким наука не може дати пояснення!

ВІРА є єдиною відомою протиотрутою від невдачі!

ВІРА — це «хімічна суміш», це елемент, який у поєднанні з молитвою встановлює прямий зв'язок з Безмежним Розумом.

ВІРА — це елемент, який перетворює

звичайну вібрацію думки, створену обмеженим розумом людини, на її духовний еквівалент.

ВІРА — це єдиний засіб, за допомогою якого людина може використовувати силу вселенського Безмежного Розуму.

Все це легко довести. Секрет криється у принципі самонавіювання. Тому давайте зосередимося саме на ньому і з'ясуємо, що ж це таке і на що воно здатне.

Домінуючі ДУМКИ

Всі знають, що якщо щось багаторазово повторювати, то в кінці кінців починаєш у це вірити, *незалежно від того, істинне чи хибне це твердження*. Якщо людина повторює брехню знову і знову, вона згодом прийме брехню за правду. Більш того, вона дійсно повірить, що це правда. Кожна людина є тим, ким вона є, через домінуючі ДУМКИ, яким вона дозволяє жити у своїй свідомості. Думки, які людина свідомо вкладає у свій розум і утримує там, при цьому живлячи та підкріплюючи їх однією або кількома емоціями, стають тими рушійними силами, які направляють і контролюють кожен її дію!

І ось прийшла пора сформулювати важливу істину: **ДУМКИ, ПІДКРІПЛЕНІ ПОЧУТТЯМИ АБО ЕМОЦІЯМИ, СТАЮТЬ «МАГНІТАМИ», ЯКІ**

ПРИТЯГУЮТЬ З ТОНКОЇ ВСЕЛЕНСЬКОЇ МАТЕРІЇ ІНШІ «СПОРІДНЕНІ» ДУМКИ.

Думку, «намагнічену» емоціями, можна порівняти з насінням, яке при посадці в родючий ґрунт прокльовується, зростає і розмножується знову і знову, поки те, що спочатку було однією маленькою насіниною, не перетвориться на незліченні мільйони подібних їй насінин!

Вселенська субстанція — це величезна космічна матерія, яка складається з вічних і безмежних сил вібрації. Вона складається як з руйнівних, так і з творчих вібрацій. Вона несе як вібрації страху, бідності, хвороб, невдач і нещастя, так і вібрації процвітання, здоров'я, успіху та щастя.

З величезного сховища Вселенської субстанції людський розум постійно притягує вібрації, які гармонують з тими думками, які домінують у свідомості людини. Будь-яка думка, ідея, план або мета, які людина *зберігає* в своєму розумі, притягує з вібрацій вселенської субстанції безліч «споріднених» думок, які зростають, немов снігова куля, стаючи згодом рушійною силою підсвідомості.

Тепер давайте повернемося до вихідної точки і дізнаємося, як початкове насіння ідеї, плану або мети може бути посіяне у вашому розумі. Все це працює досить просто: будь-яку ідею, план або мету можна помістити у свідомість *за допомогою*

повторення думок. Ось чому я прошу вас у *письмовій формі* викласти вашу головну мету, так би мовити дати їй Точні Кінцеві Координати, вивчити це все напам'ять і повторювати вголос кожного дня, поки ці вібрації, як звукові, так і ментальні, не досягнуть вашої підсвідомості.

Ми ті, хто ми є, через вібрації думок, які ми сприймаємо і зберігаємо у нашій свідомості під впливом нашого повсякденного середовища.

Не піддавайтеся впливу несприятливих обставин, і тоді ви зможете навести ЛАД у своєму житті. Ваша найбільша слабкість — це відсутність впевненості у собі. Проте цей недолік можна подолати, а боягузтво трансформувати у відвагу шляхом самонавіювання за допомогою позитивних ментальних імпульсів, записаних на аркуші паперу, вивчених напам'ять і повторюваних до тих пір, поки вони не стануть звичною частиною вашої підсвідомості.

Формула впевненості у собі

1. Я знаю, що мені під силу досягти моєї Чіткої та Конкретної життєвої мети, тому я **ВИМАГАЮ** від себе наполегливих і безперервних дій для її досягнення. Я даю собі тверду обіцянку докласти до цього всіх необхідних зусиль.

2. Я розумію, що мої домінуючі думки

згодом будуть проявлятися у моїх вчинках і перетворюватися на фізичну реальність, тому щодня протягом тридцяти хвилин я буду зосереджуватися на формуванні в своїй свідомості образу себе таким, яким я маю намір стати у реальному житті.

3. Я знаю, що згідно з принципами самонавіювання будь-яке бажання, яке постійно утримується у свідомості, буде прагнути виразити себе за допомогою якихось практичних засобів, тому я буду щодня присвячувати десять хвилин вправі самонавіювання для розвитку впевненості у собі.

4. Я у письмовій формі викладу чіткий опис своєї ГОЛОВНОЇ ЦІЛІ у житті, і буду над собою працювати, поки не стану достатньо впевненим у собі для її досягнення.

5. Я повністю усвідомлюю, що ніяке багатство або положення у суспільстві не будуть довготривалими, якщо вони не засновані на засадах правди та справедливості, тому я не буду брати участь ні в одній угоді, якщо не приносить користі ВСІМ її учасникам. Я досягну успіху, притягуючи до себе ті сили, які я хочу використовувати, а також буду *співпрацювати* з іншими людьми. Я буду намагатися переконати їх допомогти мені, при цьому показуючи свою готовність допомогти їм. Я позбудуся ненависті, заздрощів, ревнощів, егоїзму

та цинізму, які є в мені. Я розвину в собі любов до всього людства, тому що я знаю, що негативне ставлення до інших ніколи не принесе мені добра та успіху. Я спонукатиму людей повірити в мене, тому що я буду вірити і в них, і в себе.

Я зобов'язуюсь сумлінно виконувати усі пункти цієї формули, вивчити її напам'ять і повторювати вголос щодня. Я буду твердо вірити, що це поступово вплине на мої ДУМКИ та ДІЇ, і я стану самостійною та успішною людиною.

Основою даної формули є закон Природи, який ще жодна людина не змогла пояснити, він спантеличує навіть вчених. Психологи назвали цей закон «самонавіюванням», так за ним закріпилася ця назва.

Але абсолютно не важливо, як ви будете називати цей закон. Важливим є те, що він працює на благо і на славу людства, **ЯКЩО** його використовувати конструктивно, для творення, а не для руйнування. З іншого боку, якщо його використовувати деструктивно, він легко знищить все, що було створено до цього. У цьому твердженні криється дуже важлива істина, а саме, що ті, хто зазнають поразки і потім все життя живуть у злиднях і стражданнях, деструктивно використовували принцип самонавіювання. Адже причина проста і зрозуміла: **ДУМКИ МАЮТЬ ТЕНДЕНЦІЮ матеріалізуватися.**

Наша підсвідомість — це одна велика лабораторія для перетворення думок на фізичну реальність, для неї немає різниці між творчими і руйнівними думками. Вона працює з тим матеріалом, який ми їй надаємо через наші ментальні імпульси. Підсвідомість втілить у реальність думку, в основі якої лежить СТРАХ, так само легко, як і думку, в основі якої лежить відвага та ВІРА.

Історія знає багато випадків так званого «навіяного самогубства». Людина може покінчити життя самогубством за допомогою негативного навіювання так само ефективно, як і будь-яким іншим способом.

Одного разу співробітник банку на ім'я Джозеф Грант «позичив» велику суму грошей у свого банку без згоди директорів і програв всі гроші в азартні ігри. Коли прийшов банківський інспектор і почав перевіряти рахунки, Грант поспіхом покинув банк. Він зняв номер у місцевому готелі, і коли його знайшли через три дні, він лежав у ліжку, плакав і стогнав, повторюючи знову і знову: «Боже мій, це вб'є мене! Яка ганьба! Я цього не витримаю!» Незабаром він помер. Лікарі назвали цей випадок «ментальним самогубством».

Дію цього закону можна порівняти з електричним струмом. При конструктивному використанні він рухає промисловість вперед. Але

він так само легко може вбити, якщо його використовувати неправильно. Так і закон самонавіювання може привести вас до миру та процвітання або ж кинути напризволяще у долині страждань, невдач і смерті. Все залежить від того, як ви будете його розуміти та застосовувати.

Якщо ви наповнюєте свій розум СТРАХОМ, сумнівом і зневірою, якщо ви говорите собі, що не здатні об'єднатися з Безмежним вселенським Розумом і використовувати його сили, закон самонавіювання використовує цей дух зневіри як зразок, за яким ваша підсвідомість буде матеріалізувати ваші думки.

**ДАНЕ ТВЕРДЖЕННЯ ТАКЕ Ж ПРАВДИВЕ,
ЯК ТЕ ЩО ДВА ДОДАТИ ДВА БУДЕ ЧОТИРИ!**

Подібно до вітру, який несе один корабель на схід, а інший на захід, закон самонавіювання підніме вас на небачені висоти або потягне вас до самісінького дна в залежності від того, як ви керуватимете своїми ДУМКАМИ.

Закон самонавіювання, за допомогою якого будь-яка людина може досягти запаморочливих висот, добре описаний у вірші Уолтера Д. Вінтла. Про самого поета відомо вкрай мало, але вірш його воістину гідний уваги:

Якщо *думаєш*, що переможений, ти програв.

Якщо *думаєш*, що не можна, нічого не отримаєш, щоб ти знав.

Якщо хочеш перемогти, але *думаєш*: «Не зможу».

Що ж, ти сам віддав перемогу, друже.

Якщо *думаєш*, що програєш, ти пропав.

Бо життєвий закон каже: Не лови гав!

З *бажання* успіх кують,

А кузня це *розум твій*, мій друг.

Якщо *думаєш*, що впав, то ти й впадеш,

Якщо *думаєш* про велич, є вона в тобі.

Щоб *нагороду* отримати,

Повинен ти *впевненість розвинути*.

Зверніть увагу на виділені слова, бо в них закладений глибокий зміст, який хотів донести нам поет.

Десь всередині вас (можливо, у клітинах вашого мозку) *спить* зерно досягнень, яке, якщо його розбудити і виростити, приведе вас до таких висот, яких ви, можливо, ніколи й не сподівалися досягти.

Так само, як маестро створює прекрасні мелодії, так і ви можете створити чи пробудити у собі генія, і піднятися до будь-яких висот, які ви забажаєте досягти.

Авраам Лінкольн зазнавав невдачі в усьому, за що брався, аж поки йому не виповнилося сорок років. Він був Ніким з Нізвідки, поки в його життя не увірвався великий досвід і не пробудив у ньому генія, подарувавши світові одного з найвеличніших

людей в історії. Цей «досвід» був сумішшю горя та ЛЮБОВІ, він прийшов до нього в особі Анни Ратледж, єдиної жінки, яку він по-справжньому кохав.

Встановлено, що емоція ЛЮБОВІ тісно пов'язана з таким станом свідомості як ВІРА. Любов теж швидко перетворює ментальний імпульс на його духовний еквівалент. У ході своєї дослідницької роботи, аналізуючи життєвий шлях і досягнення сотень видатних людей, я виявив, що на всіх них впливало таке почуття як любов. Емоція любові в людському серці і мозку створює сприятливе «магнітне поле», яке притягує вищі і більш тонкі вібрації, які дрейфують у мирному плаванні на просторах вселенської субстанції.

Доказ сили ВІРИ легко простежити на прикладі досягнень людей, які її використовували. Напевно, перший, хто відразу спадає на думку — це Ісус. Християнство є величезною силою, яка впливає на розуми людей. І нехай його вчення і догми безліч разів були невірні витлумачені, а інколи навіть спотворені, його основою завжди була і залишається ВІРА.

Усі вчення та досягнення Христа, які називали не інакше як «чудесами», були нічим іншим як матеріальним втіленням його ВІРИ. На жаль багато людей, які називають себе християнами, по-справжньому не розуміють і не практикують

ВІРУ.

Інший яскравий приклад — це Махатма Ганді. Він був всесвітньо відомим індійським громадським діячем, політиком, борцем за незалежність Індії. Він розробив тактику ненасильницької боротьби — сатьяграху. В Індії його називають «батьком нації». Життя цієї видатної людини є одним з найбільш вражаючих прикладів можливостей і сили ВІРИ. Ганді мав величезну силу, і це не дивлячись на те, що у нього не було ні влади, ні бойових кораблів, ні армій. У Ганді не було грошей, у нього не було домівки, у нього навіть не було пристойного одягу, але у нього була СИЛА. Звідки ж він брав цю силу?

ВІН СТВОРИВ ЇЇ ЗІ СВОГО РОЗУМІННЯ ПРИНЦИПІВ ВІРИ І ЗА ДОПОМОГОЮ СВОЄЇ ЗДАТНОСТІ ПОШИРЮВАТИ ТА ДОНОСИТИ ЦЮ ВІРУ ДО РОЗУМІВ СОТЕНЬ МІЛЬЙОНІВ ЛЮДЕЙ.

За допомогою ВІРИ Ганді досяг того, що не по силам досягти навіть найсильнішій армії на землі, незалежно від того, скільки у ній солдатів і військової техніки. Він зробив вражаючий подвиг, об'єднавши воєдино мільйони сердець та розумів, які жили та мислили в унісон, немов один великий розум.

Яка інша сила на землі, крім ВІРИ, могла б зробити те ж саме? Я вірю, прийде день, коли люди

відкриють для себе можливості ВІРИ. Під час Великої економічної депресії весь світ мав можливість стати свідком того, що БРАК ВІРИ робить з бізнесом.

Радусь те, що все ж достатня кількість розумних людей засвоїла той великий урок, який дала світу економічна криза 1930-х років. Під час цієї депресії світ на власні очі побачив, як СТРАХ може паралізувати промисловість і бізнес. Багато з тих, хто зміг усвідомити і застосувати у бізнесі ту саму тактику ВІРИ, яку використовував Ганді, були спочатку нікому не відомими роботягами, які працювали на фабриках і вугільних шахтах у маленьких містах і селищах Америки.

Світ вимагає змін, будьте в цьому впевнені! Методи минулого, засновані на економічних методах ПРИМУСУ та СТРАХУ, будуть витіснені кращими принципами — ВІРОЮ та плідною співпрацею. Робочі отримуватимуть дещо більше, ніж щоденна заробітна плата, вони будуть отримувати дивіденди від бізнесу, як і ті, хто вкладає капітал у бізнес. Але ЩОБ ЩОСЬ ОТРИМАТИ, ТРЕБА БУТИ ГОТОВИМ І ВІДДАВАТИ ЩОСЬ взамін. *Це право на дивіденди потрібно заслужити!*

Працівники будуть слідувати за своїми керівниками, але найголовніше — це щоб КЕРІВНИКИ РОЗУМІЛИ І ЗАСТОСОВУВАЛИ

ПРИНЦИПИ, ЩО ВИКОРИСТОВУВАВ СВОГО ЧАСУ Махатма Ганді. Тільки так лідери зможуть домогтися від своїх послідовників ПОВНОЇ співпраці, бо в ній криється справжня сила. Промислова епоха, в якій ми живемо, дуже важлива, але вона позбавляє людину душі. Всі працюють немов якісь бездушні холодні машини, багато хто хоче лише *отримувати*, не *віддаючи нічого* взамін. Чомусь важливість душі недооцінюють у цей час механізмів та прогресу, а тому люди і не використовують той величезний потенціал, який живе у них самих. Девізом майбутнього має стати ЛЮДСЬКЕ ЩАСТЯ І ВПЕВНЕНІСТЬ У СОБІ, і коли людство до цього прийде, зрозуміє всю важливість своєї внутрішньої енергії і сили, тоді все стане на свої місця, бо в цих умовах буде місце ВІРІ.

Для розуміння важливості віри і співпраці у веденні бізнесу, буде корисно проаналізувати подію, яка сталася в 1900 році, саме тоді була створена корпорація «Юнайтед Стейтс Стіл Корпорейшн» — на сьогоднішній день друга найбільша сталеливарна компанія в США. Читаючи про неї, пам'ятайте про ці фундаментальні принципи, і тоді ви зрозумієте, як ІДЕЇ перетворюються на величезні багатства.

Спочатку проект цієї величезної корпорації з'явився у голові Чарльза Майкла Шваба у формі

ІДЕЇ, яку породила його УЯВА! Далі він залив міцний фундамент ВІРИ, і склав ретельний ПЛАН для перетворення своєї ІДЕЇ на фізичну і фінансову реальність. Потім Шваб виголосив свою знамениту промову, яка запустила його план у дію, адже ідеї Шваба зацікавили Джона Пірпонта Моргана, успішного підприємця, банкіра та фінансиста того часу. Шваб захопився за цей шанс обома руками і слідував своєму ПЛАНУ з наполегливістю і завзятістю, підкріпленими його палким бажанням і твердим РІШЕННЯМ йти до перемоги.

Якщо ви часто ставили собі питанням, як же накопичуються такі величезні статки, то історія створення «Юнайтед Стейтс Стіл Корпорейшн» стане для вас вичерпною відповіддю на це питання. І якщо у вас ще є сумніви щодо того, що люди можуть ДУМАТИ і БАГАТИТИ, ця історія повинна остаточно їх розвіяти, бо саме на прикладі створення цієї корпорації добре видно застосування тринадцяти принципів успіху, описаних у цій книзі.

Якнайкраще всі ці події описав Джон Лоуелл на сторінках газети «Нью-Йорк Ворлд телеграм», і з вашого дозволу я його процитую:

«Невелика післяобідня промова на мільярд доларів»

«12 грудня 1900 року відбувся почесний

прийом у банкетній залі нью-йоркського фешенебельного закритого клубу «Юніверсіті клуб» на П'ятій авеню. Серед вісімдесяти гостей, які представляли вершки американського суспільства, лише одиниці усвідомили, що вони стали свідками найзначнішого епізоду в американській промислової історії.

Господарями банкету були нью-йоркські банкіри Д. Едвард Сіммонс і Чарльз Стюарт Сміт, а почесним гостем Чарльз Шваб. Обидва банкіри напередодні їздили до Піттсбурга, де побували на заводах концерну «Карнегі стил компанії», головою правління якого був Шваб. Мабуть, банкіри вирішили віддячити Швабу за гостинність і влаштували звану вечерю, щоб познайомити 38-річного «сталевого» фахівця зі «східною» банківської елітою. Вони вочевидь не очікували, що він викличе такий фурор. Вони попереджали Шваба, що ці пихаті нью-йоркські зануди не особливо реагують на пишні промови, і що, якщо він не хоче втомлювати таких «шишок» як Стілмен, Гарріман і Вандербільт, йому краще обмежитися коротким виступом не більше ніж на 15–20 хвилин і на цьому ввічливо попрощатися.

Навіть Джон Пірпонт Морган, якого вважали «фінансовим небожителем» (який чи то випадково, чи то по чиємусь задуму сидів поруч зі Швабом), мав намір вшанувати всіх своєю присутністю лише

ненадовго. Що стосується преси та громадськості, то ця подія взагалі пройшла для них непомітно, бо наступного дня про неї не було навіть згадки в газетах.

Отже, господарі вечора та їх імениті гості, як завжди, насолоджувалися смачними стравами та вели короткі стримані бесіди. Мало хто з присутніх там банкірів і брокерів знав Шваба, чия кар'єра була помітною скоріше у районі Піттсбурга, ніж Нью-Йорка. Але ще до кінця вечері вони — а разом з ними і «грошовий гуру» пан Морган — були підхоплені ураганом захоплення від промови Шваба. Всі присутні стали свідками народження «мільярдного дітища» — корпорації «Юнайтед Стейтс Стіл».

На жаль, не було зроблено ніяких записів промови Чарльза Шваба на тій званій вечері. Хоча, кажуть, він повторив деякі її частини пізніше на аналогічній зустрічі чиказьких банкірів.

Думаю, це була далеко не високопарна промова, місцями, можливо, навіть неграмотна (Шваб ніколи і не претендував на звання великого оратора), але вона була виразна і сповнена дотепними жартами. Але головним її надбанням було те, що вона була оцінена слухачами у п'ять мільярдів доларів стартового капіталу! Коли Шваб закінчив свою півторагодинну промову, Морган підійшов до нього, відвів у затишний куточок зали і

довірили розмовляв з ним ще годину.

Магія особистості Шваба запрацювала на повну силу, але що було більш важливим, то це те, що він виклав Моргану свою повноцінну і чітку програму роботи корпорації «Юнайтед Стейтс Стіл». Багато хто намагався зацікавити Моргана ідеєю створення сталевого тресту. Промисловець Джон Гейтс, відомий також як «гравець на мільйон», довго «обробляв» Моргана, але той не довірився йому. Брати Білл і Джим Мур, чиказькі біржові маклери, яким вдалося «склепати» сірниковий трест і корпорацію з виробництва крекери, теж набридали Моргану, і теж зазнали невдачі. Елберт Г. Гері, якого Морган вважав лицемірним сільським юристом, також не справив належного враження на великого фінансиста.

До того, як красномовство Шваба відкрило очі Дж. П. Моргану на всю потенційну вигоду цього проекту і надихнуло його на таке, не побоюся цього слова, сміливе фінансове починання, вся ця затія здавалася йому лише божевільної мрії про легкі гроші.

То була ера «фінансового магнетизму», яка об'єднувала тисячі маленьких і часом неефективно керованих компаній у великі і конкурентоспроможні ділові комбінації. І не останню роль у цьому всьому зіграв Джон Гейтс, який був справжньою акулою бізнесу. На той час

Гейтс вже створив з ряду невеликих концернів велику компанію з виробництва колючого дроту під назвою «Американ Стіл енд Вайер», а разом з Морганом вони створили сталеливарну компанію «Федерал Стіл». Морган, у свою чергу, володів ще двома великими концернами.

Але у порівнянні з гігантським, так званим «вертикальним», трестом Ендрю Карнегі, яким володіли і керували п'ятдесят три партнери, всі інші об'єднання і компанії здавалися просто нікчемними. Як не крути, ніхто не міг зрівнятися з підприємствами Карнегі, і Морган знав про це.

Карнегі, цей ексцентричний старий шотландець, теж це знав. Зі свого шикарного замку Скібо (Шотландія) він дивився, спочатку з розвагою, а потім із роздратуванням на спроби невеликих компаній Моргана залізти «на його територію». Коли ці спроби стали занадто зухвалими, Карнегі охопив гнів і жага відплати. Він вирішив створити «конкурента-двійника» для кожного підприємства своїх суперників. До цього моменту його не цікавили ні дроти, ні труби, ні обручі, ні листове залізо. Його цілком влаштовувало продавати компаніям необроблену сталь, а ті вже хай роблять з нею, що хочуть. А зі Швабом на посаді голови правління свого сталевого концерну «Карнегі стіл компані» він планував просто-напросто загнати своїх ворогів у кут.

Таким чином, саме у промові Шваба Морган побачив вирішення своєї проблеми. Трест без Карнегі — це як сливовий пудинг без слив.

Промова Шваба ввечері 12 грудня 1900 року, безсумнівно, несла у собі рішення, хоч і не давала гарантій, що величезне підприємство Карнегі можна перенести під керівництво Моргана. Шваб говорив, що за сталевим бізнесом майбутнє, про те, що для підвищення ефективності виробництва потрібна реорганізація. Він говорив про необхідність спеціалізації виробництва і про утилізацію невдалих підприємств. Він говорив про концентрацію зусиль на процвітаючих напрямках, про економію на транспортуванні металу і про захоплення іноземних ринків збуту.

Більш того, він вказав цим акулам бізнесу на їх помилки. Шваб вважав, що створення монополій, підвищення цін і отримання надприбутків — це те, що тягне ринок донизу. Недалекоглядність такої політики, казав він своїм слухачам, полягає в тому, що вона заганяє ринок у суворі рамки, тоді як все навколо прагне розширення. Він стверджував, що зниження ціни на сталь сприятиме економічному розвитку та розширить можливості ринку, з'явиться більше сфер застосування сталі, що дозволить захопити досить великий сектор світової торгівлі. Насправді, тоді, ще цього не усвідомлюючи, Шваб став «апостолом» сучасного масового виробництва.

Так закінчився той доленосний вечір у «Юніверсіті клуб». Морган пішов додому, щоб подумати про райдужні прогнози Шваба. Сам Шваб повернувся до Піттсбургу, щоб і надалі керувати сталеливарним бізнесом Карнегі. Всі повернулися до звичайного життя, затамувавши подих в очікуванні подальшого розвитку подій.

І події ці не змусили себе довго чекати. Моргану знадобився всього лише тиждень, щоб «переварити» ласий шматочок перспектив, про які говорив Шваб. Прийшовши до висновку, що це не спричинить ніякого фінансового нетравлення шлунка, він забажав зустрітися зі Швабом для ділової розмови, але цей молодий чоловік виявився досить «сором'язливим». Шваб побоювався, що пану Карнегі може не сподобатися, що він як голова правління його компанії заграє з «Королем Волл-стріт», вулиці, на яку Карнегі зарікся ступати. Потім Джон Гейтс, який виступив посередником у цій затії, запропонував Швабу «випадково опинитися» в готелі «Бельв'ю» у Філадельфії, де так само випадково «опиниться» і Морган. Однак, коли Шваб прибув до Філадельфії, Морган недоречно захворів і змушений був залишитися у своєму будинку у Нью-Йорку. Але старий Морган дуже наполягав на зустрічі, тож Шваб здався і все ж вирушив до нього у Нью-Йорк.

Деякі історики-економісти впевнені, що з

самого початку і до кінця все це було задумано самим Ендрю Карнегі. Що саме цей старий хитрий шотландець все влаштував так, щоб звести Моргана зі Швабом — і знаменита промова за вечерею, і довірчі бесіди Шваба з Грошовим Королем. Але як на мене все було якраз навпаки. Коли Шваб прийшов на ділову бесіду, він навіть не уявляв собі, як його «маленький бос» (так називали Карнегі) поставиться до його пропозиції щодо продажу компанії, особливо з огляду на те, що продавати треба було групі людей, яких Ендрю, м'яко кажучи, недолюбливав. Але Шваб підготувався до цієї зустрічі, взявши з собою шість аркушів старанно розписаних аргументів і підрахунків, які врешті-решт все ж переконали Карнегі в реальній вигоді для нього продажу кожної компанії з виробництва сталі, яку Шваб вважав важливою деталлю у своєму новому металургійному промисловому механізмі.

Чотири чоловіки всю ніч працювали над цими розрахунками. Звичайно, одним з них був сам Морган. Також там був його аристократичний діловий партнер і вчений Роберт Бекон. Третім був Джон Гейтс, якого Морган зневажав за його афери, але вельми охоче використовував як знаряддя для досягнення своїх цілей. Четвертим був Шваб, який знав про процеси виробництва та продажу сталі більше, ніж будь-хто. Протягом всієї цієї нічної

зустрічі, ніхто ні разу навіть не ставив під сумнів підрахунки цього п'іттсбурзького генія. Якщо він казав, що компанія коштує стільки-то, значить, вона коштувала рівно стільки і ні центом більше. Він також наполягав на тому, щоб в об'єднання входили лише ті компанії, які називав він. Він хотів створити корпорацію, в якій не буде дублюючих одне одного виробництв. Виняток не робився навіть для друзів Моргана, які хотіли задовольнити свою жадібність, увійшовши в об'єднання і зваливши фінансовий тягар своїх компаній на широкі плечі Моргана.

На світанку Морган встав з-за столу і випрямив спину. Залишалось тільки одне питання.

«Як ви думаєте, ви зможете переконати Ендрю Карнегі продати компанії?» — запитав він.

«Я спробую», — відповів Шваб.

«Якщо ви зможете умовити його, все інше я беру на себе», — сказав Морган.

Поки що все йшло за планом. Але чи продасть Карнегі свої компанії? І якщо так, то скільки зажадає за них? (Шваб розраховував на суму 320 мільйонів доларів). В якому вигляді буде проходити оплата? Прості або привілейовані акції? Облігації? Готівка? Адже ніхто не може зібрати третину мільярда доларів готівкою.

Одного морозного січневого дня Ендрю та Чарльз зустрілися для гри в гольф на полях

Сент-Ендрюс у Вест-Честері. Ендрю мерз і кутався у товсті светри, а Чарлі, як зазвичай, без упину базикав, намагаючись зібрати до купи всю свою відвагу та почати заповітну розмову. Однак він і словом не обмовився про бізнес, аж поки вони не закінчили грати та не пішли грітися до затишного теплого котеджу Карнегі. Потім, з тієї ж переконливістю, яка загіпнотизувала вісімдесят мільйонерів тоді в «Юніверсіті-клуб», Шваб завів розмову про багатообіцяючі перспективи від продажу компаній, про можливість нарешті відпочити «на пенсії» від великого бізнесу, про незліченні багатства, на які старий буде жити приспівуючи і насолоджуватися заслуженим відпочинком. Карнегі погодився на угоду Шваба. Він написав щось на аркуші паперу і простягнув його співрозмовнику зі словами: «Добре, ось за таку суму ми готові продати».

Сума становила приблизно 400 мільйонів доларів США. Вона ґрунтувалася на початковій сумі у 320 мільйонів, запропонованих Швабом, плюс 80 мільйонів доларів у якості компенсації вартості приросту основного капіталу за останні два роки.

Пізніше, на палубі трансатлантичного лайнера, шотландець сказав Моргану: «Треба було просити у вас ще на 100 мільйонів більше».

«Якби ти попросив, ти б їх отримав», —

весело відповів Морган.

* * * * *

Все це, звичайно, наробило багато галасу. Британський кореспондент телеграфував, що іноземний «сталевий» світ був приголомшений цим гігантським злиттям. Президент Єльського університету пан Гадлі заявив, що, якщо ситуація з трестами не буде врегульована, то в найближчі двадцять п'ять років у Вашингтоні з'явиться свій «король».

Умілий біржовий маклер Кін почав блискавично продавати нові акції на біржі (на суму приблизно 600 мільйонів доларів), і розійшлися вони миттєво.

Отже, Карнегі отримав свої мільйони, синдикату Моргана дісталоя 62 мільйони доларів на «поточні витрати», та й усі інші, від Гейтса до Гері, також виграли від цієї угоди.

* * * * *

У свої тридцять вісім років Шваб зірвав джекпот. Він був призначений президентом нової корпорації і залишався на цій посаді до 1930 року.

Я додав у свою книгу цю вражаючу історію «Великого бізнесу», тому що вона як найкраще

демонструє, як бажання може бути перетворене на його фізичний еквівалент!

Упевнений, що деякі читачі поставлять під сумнів твердження про те, що просте нематеріальне бажання може бути перетворене на його фізичний еквівалент. Без сумніву, деякі скажуть: «НІЩО не можна перетворити на ЩОСЬ!» Що ж, історія компанії «Юнайтед Стейтс стіл» — ось вам доказ.

Ця гігантська компанія була створена у розумі однієї людини. План, за яким була організована робота сталеливарних заводів, щоб забезпечувати фінансову стабільність компанії, був створений у розумі тієї ж людини. Саме ВІРА Шваба, а також його БАЖАННЯ, УЯВА та НАПОЛЕГЛИВІСТЬ, можна сказати, створили компанію «Юнайтед Стейтс стіл». Придбання сталеливарних заводів і обладнання для них вже ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ІСНУВАННЯ КОРПОРАЦІЇ було юридично оформлене, було рядовою справою. Однак ретельно проаналізувавши всю картину, ви побачите, що оціночна вартість придбаних корпорацією активів збільшилася десь на 600 МІЛЬЙОНІВ ДОЛАРІВ, а угода Шваба об'єднала все це під керівництвом однієї людини.

Іншими словами, ІДЕЯ Чарльза М. Шваба, а також ВІРА, з якою він посіяв свою ідею у голові Дж. П. Моргана та інших, була продана з прибутком близько 600 мільйонів доларів.

Чималенька сума для однієї ІДЕЇ, погодьтеся!

Доля людей, які отримали свою частку в результаті цієї угоди, нас зараз не цікавить. Важливою особливістю цього вражаючого досягнення є те, що воно є незаперечним доказом обгрунтованості філософії, описаної у цій книзі, тому що саме вона була основою і рушійною силою всієї цієї «сталевої» історії. Крім того, дієвість цієї філософії доводить той факт, що корпорація «Юнайтед Стейтс стіл» процвітала і стала однією з найбагатших і найвпливовіших корпорацій у Америці, забезпечуючи робочими місцями тисячі людей, розробляючи нові способи використання сталі та відкриваючи нові ринки збуту продукції. Просто запам'ятайте, як ІДЕЯ Шваба принесла йому 600 мільйонами доларів прибутку.

БАГАТСТВО починається з ДУМКИ!

Межі багатства визначає тільки людина, в голові якої імпульс ДУМКИ почав свій впевнений рух. Але ВІРА знімає всі обмеження! Пам'ятайте це, коли будете укладати з Життям контракт на ту суму, яку будете у нього просити.

Пам'ятайте також, що людина, яка створила сталеливарну корпорацію «Юнайтед Стейтс стіл», в той час була практично нікому невідомою. Чарльз Шваб був «на побігеньках» у Ендрю Карнегі, поки в його голові не зародилася неймовірна ІДЕЯ. Після цього влада, слава і багатство стрімко увірвалися в

ЙОГО ЖИТТЯ.

**ДЛЯ РОЗУМУ НЕ ІСНУЄ КОРДОНІВ, КРІМ
ТИХ, ЯКІ МИ САМІ СОБІ ВИГАДУЄМО.
І БІДНІСТЬ, І БАГАТСТВО — це результат
наших ДУМОК.**

Розділ 4. Самонавіювання

Вплив на підсвідомість Третій крок до багатства

«Самонавіювання» — це термін, який відноситься до всіх видів навіювання та самостимуляції, які впливають на наш розум за допомогою п'яти відчуттів. Це засіб комунікації між тією частиною розуму, де відбувається свідоме мислення, і тієї, де у дію вступає наша підсвідомість.

За допомогою домінуючих думок, яким ми дозволяємо залишатися у нашій свідомості (незалежно від того, негативні це думки або позитивні), принцип самонавіювання керує підсвідомістю та впливає на неї через ці думки.

**БУДЬ-ЯКА ДУМКА, негативна чи позитивна,
ПОТРАПЛЯЄ ДО НАШОЇ ПІДСВІДОМОСТІ ЗА
ДОПОМОГОЮ ПРИНЦИПУ**

САМОНАВІЮВАННЯ. Виняток становлять лише думки, взяті з вселенської субстанції. Іншими словами, все, що ми можемо сприйняти через наші п'ять відчуттів, спочатку надходить до нашої **СВІДОМОСТІ**, а звідки може або передаватися далі до **ПІДСВІДОМОСТІ**, або відкидатися за нашим бажанням. Саме ця свідома здатність фільтрувати думки і служить зовнішнім захистом нашої підсвідомості.

Природа дала людині здатність **ПОВНІСТЮ КОНТРОЛЮВАТИ** той матеріал, який досягає її підсвідомості, проте це не означає, що людині завжди вдається **ЗДІЙСНЮВАТИ** цей контроль. Швидше навпаки, у більшості випадків людина **НЕ КОНТРОЛЮЄ** свої думки, і це пояснює, чому так багато людей живуть у бідності.

Джеймс Аллен у своїй книзі «Як людина мислить» порівнював підсвідомість з родючим місцем у саду, де все може зарости бур'янами, якщо не посіяти насіння більш бажаних культур.

Самонавіювання — це засіб контролю, за допомогою якого людина може добровільно підживлювати свою підсвідомість думками конструктивного та творчого характеру або, нехтуючи вище згаданим контролем, дозволяти руйнівним і деструктивним думкам проникати у родючий сад свого розуму.

Останній з шести кроків, описаних у главі про

бажання, пропонував вам читати ВГОЛОС два рази на день ПИСЬМОВУ заяву про ваше БАЖАННЯ ГРОШЕЙ, а також БАЧИТИ І ВІДЧУВАТИ, що ви ВЖЕ володієте цими грошима! Зрозумійте, що дотримуючись цих рекомендацій, ви тим самим встановлюєте міцний зв'язок між об'єктом вашого БАЖАННЯ і вашою підсвідомістю, підкріплюючи це абсолютною вірою у те, що все задумане вами здійсниться. Повторюючи цю процедуру, ви неначе створюєте розумові звички, які сприяють вашим зусиллям по перетворенню бажання на його грошовий еквівалент.

Поверніться до шести кроків, описаних у другому розділі, і уважно прочитайте їх, перш ніж продовжити далі читати цю книгу. Потім (коли дійдете до розділу про планування) уважно прочитайте чотири рекомендації щодо організації роботи вашого «Мозкового центру». Порівнюючи ці два набори інструкцій з тим, що було сказано про самонавіювання, ви побачите, що у цих інструкціях застосовується якраз цей принцип.

Пам'ятайте, що коли ви читаєте вголос заяву про своє бажання (за допомогою якої ви прагнете налаштувати свою свідомість на приваблення грошей у ваше життя), просте читання слів НЕ ДАСТЬ РЕЗУЛЬТАТУ, ЯКЩО ТІЛЬКИ ви не підкріпите свої слова емоціями та почуттями. Ви можете хоч мільйон разів повторювати знамениту

формулу Еміля Куе: «День за днем я стаю все кращим і кращим», але якщо за вашими словами не стоять емоції та ВІРА, ви не отримаєте бажаних результатів. Ваша підсвідомість розпізнає і поглинає ТІЛЬКИ ті думки, які були добре «приправлені» емоціями чи почуттями.

Цей факт настільки важливий, що я готовий нагадувати вам про нього практично в кожному розділі, тому що саме відсутність розуміння важливості *повторення* є основною причиною, через яку більшість людей, які намагаються практикувати принцип самонавіювання, не отримують бажаних результатів. Звичайні слова, не підкріплені почуттями, не мають ніякого впливу на підсвідомість. Ви не отримаєте ніяких відчутних результатів, поки не навчитеся закріплювати угоди зі своєю підсвідомістю (подумки або вголос) за допомогою почуттів і віри.

Не турбуйтеся, якщо ви не зможете контролювати свої емоції і направляти їх у потрібне русло з першого разу. Пам'ятайте, що досконалість приходить з практикою. Здатність впливати на підсвідомість має свою ціну, і ви ПОВИННІ бути ГОТОВІ ПЛАТИТИ ЦЮ ЦІНУ. Ви не повинні обманювати або дурити, навіть якщо вам дуже хочеться це зробити. Ціною здатності впливати на свою підсвідомість є постійне та НАПОЛЕГЛИВЕ застосування принципів, описаних тут, і торг тут

недоречний. Вам і ТІЛЬКИ ВАМ вирішувати, чи варта винагорода (тобто свідомість, яке приваблює гроші у ваше життя) тих зусиль, яких від вас вимагає дана філософія успіху.

Лише мудрість і кмітливість не заробляють людям грошей, окрім дуже рідкісних випадків, коли так званий закон середніх чисел сприяв притоку грошей у їх життя. Проте, як то кажуть, виключення лише підтверджує правило, тож не раджу дуже сподіватися на закон середніх чисел. Більш того, описаний мною метод працює однаково для всіх і відносно всього. Там, де він не спрацював, причина була у самій людині, а не у методі. Якщо ви зробили спробу і зазнали невдачі, зробіть ще одну спробу, а якщо знадобиться, то й не одну, поки не досягнете успіху.

Ваша здатність використовувати принцип самонавіювання буде залежати, у значній мірі, від вашої здатності концентруватися на вашому бажанні, поки це бажання не стане палким і в якомусь розумінні навіть, можливо, нав'язливими.

Коли ви почнете виконувати інструкції, я маю на увазі шість кроків з Другого розділу, вам необхідно буде використовувати принцип КОНЦЕНТРАЦІЇ.

Пропоную розглянути зараз кілька порад щодо ефективного застосування концентрації. Коли ви почнете виконувати перший з шести кроків, а

саме «фіксувати у своєму розумі ТОЧНУ суму грошей, яку ви бажаєте отримати», згадайте про **КОНЦЕНТРАЦІЮ**, або фіксацію уваги — закрийте очі та постарайтеся *реально* побачити ці гроші. Робіть це принаймні один раз на день. Виконуючи ці вправи, дотримуйтеся інструкцій, наведених у розділі про Віру — ви повинні вірити, відчувати, бачити і знати, що ви вже володієте цими **ГРОШИМА!**

А ось вам ще один вкрай важливий факт — підсвідомість виконує будь-які накази, підкріплені абсолютної **ВІРОЮ**, але часто ці накази необхідно повторювати знову і знову, перш ніж підсвідомість їх запам'ятає і посне «правильно» працювати без нагадувань. Виконайте хитрий, але абсолютно чесний і корисний «трюк» з вашою підсвідомістю, змусивши її повірити (*бо ви в це вірите*), що у вас *повинна* бути та сума грошей, яку ви візуалізуєте, що ці гроші вже чекають на вас і що підсвідомість **ПОВИННА** скласти алгоритм як вам ці гроші дістати.

Далі перенаправьте цю думку вашій уяві, і подивіться, що вона вам запропонує.

НЕ ЧЕКАЙТЕ, що вас відразу осяє бачення чіткого плану дій. Але відразу почніть реалістично уявляти, як вже володієте цими грошима, тим часом продовжуючи **ВИМАГАТИ** і чекати від підсвідомості плану дій (а може і не одного) по

збагаченню. Будьте наготові, і як тільки ваша уява чи ваша підсвідомість згенерує такий план, НЕГАЙНО почніть ДІЯТИ. Зазвичай все це відбувається як «спалах», як «осяяння», через шосте чуття, так би мовити. Вважайте це осяяння прямим посланням від Безмежного вселенського Розуму. Ставтеся до нього з повагою і починайте діяти відразу ж, як тільки цей план з'явиться у вашій голові. Інакше доля вашого успіху буде не дуже обнадійливою.

У четвертому з шести кроків вам було дано вказівку: «Створіть певний план для виконання вашого бажання і негайно почніть працювати над здійсненням цього плану». Власне це я і казав вам у попередньому абзаці. Але прошу вас, не вмикайте «логіку», створюючи план реалізації вашого бажання по збагаченню. Ваша «логіка» може реально все зіпсувати. Більш того, ця логіка іноді «дуркує» і таке видає, що я б на вашому місці не покладався повністю на неї, бо вона може вас досить сильно розчарувати.

Візуалізуючи гроші, які ви маєте намір отримати (з закритими очима), уявляйте також, що ви плануєте віддати в обмін на ці гроші. Це може бути послуга або торгова угода. Це важливо!

Отже, короткі рекомендації

Той факт, що ви читаєте цю книгу, вже свідчить про те, що ви щиро прагнете отримати нові знання. Це також вказує на те, що ви новачок у цій справі і перебуваєте у пошуку рішень. Якщо ви новачок, у вас є шанс навчитися багато чому, чого ви раніше не знали, але дане вчення передбачає смиренність. Якщо ви вирішите дотримуватися *лише деяких* інструкцій, нехтуючи або відмовляючись слідувати іншим — *у вас нічого не вийде!* Щоб отримати задовільні результати, ви повинні слідувати ВСІМ інструкціям і не забувати все робити з ВІРОЮ.

Інструкції, наведені у Другому розділі, будуть далі узагальнені та пов'язані з принципами, описаними у цьому розділі. Отже:

По-перше. Влаштуйтеся зручніше у якомусь тихому затишному місці (бажано вночі у ліжку), де вас не будуть турбувати, відволікати або переривати. Закрийте очі та повторіть вголос (щоб ви могли чути свої власні слова) вашу письмову заяву щодо суми грошей, яку ви маєте намір отримати, терміни отримання цих грошей і опис послуги або товару, які ви збираєтесь надати в обмін на ці гроші. Виконуючи ці інструкції, уявляєте, що ви ВЖЕ володієте цими ГРОШИМА.

Наприклад, припустимо, що ви хочете отримати 500 тисяч доларів через п'ять років рівно

до першого січня, і ви маєте намір надавати свої послуги у якості торгового агента в обмін на ці гроші. Письмова заява про вашу мету має виглядати приблизно так:

«До 1 січня такого-то року у мене буде 500 тисяч доларів, які час від часу будуть надходити до мене у різних кількостях.

В обмін на ці гроші я надаватиму максимально якісні та ефективні послуги торгового агента по... (опишіть послугу або товар, який ви маєте намір продавати).

Я вірю, що я отримаю ці гроші. Моя віра настільки сильна, що я вже бачу ці гроші у своїх руках та чую шелест купюр. На даний час вони якраз знаходяться на шляху до мене, а в обмін на них я надаватиму свої послуги. Я чекаю, коли у моїй голові дозріє план дій, за допомогою якого я отримаю ці гроші, і як тільки це станеться, я буду беззаперечно слідувати цьому плану».

По-друге. Повторюйте ці рядки ввечері перед сном і вранці, коли прокинетесь, поки не побачите (у своїй уяві) гроші, які ви маєте намір отримати.

По-третє. Спочатку, поки ви ще не вивчили напам'ять свою заяву, тримайте екземпляр вашої письмової заяви під рукою, щоб ви могли читати її перед сном і після пробудження.

Виконуючи ці інструкції, пам'ятайте, що ви

застосовуєте принцип самонавіювання, щоб навчитися керувати своєю підсвідомістю. Пам'ятайте також, що ваша підсвідомість буде діяти **ТІЛЬКИ** за інструкціями, які будуть передані їй з «почуттями та емоціями». ВІРА — найсильніша і найбільш продуктивна з усіх емоцій. Дотримуйтесь інструкцій, наведених у розділі про віру.

На перший погляд ці інструкції можуть здатися абстрактними і «теоретичними». Нехай це вас не турбує. Все що вам потрібно, це просто дотримуватись їх, навіть якщо спочатку вони здаються вам незрозумілими або не практичними. Якщо ви будете робити все в точності так, як вам було сказано, *це стосується і ваших думок, і вчинків*, то незабаром вам відкриється цілий новий всесвіт сили.

Скептицизм по відношенню до ВСІХ нових ідей характерний для всіх людей. Але якщо ви будете слідувати викладеним тут інструкціям, ваш скептицизм незабаром розвіється, а на його місце прийде віра, а вона, у свою чергу, незабаром перетвориться на АБСОЛЮТНУ ВІРУ. І тоді ви дійсно зможете по праву сказати: «Я володар своєї долі, я капітан своєї душі!»

Багато філософів стверджували, що людина є господарем своєї *земної* долі, але більшість з них так і не змогли пояснити, *що це* означає. Докладне пояснення того, як людина може бути господарем

свого земного життя, і особливо свого фінансового становища, я наведу вам у цьому розділі. Людина може підпорядкувати собі власну долю та зовнішні обставини, тому що у неї є СИЛА ВПЛИВАТИ НА СВОЮ ПІДСВІДОМІСТЬ і через неї встановлювати зв'язок з Безмежним вселенським Розумом.

Ця глава є наріжним каменем, основою даної життєвої філософії. Інструкції, які містяться у цьому розділі, потрібно зрозуміти і НАПОЛЕГЛИВО ЇХ ВИКОНУВАТИ, і тоді ви навчитеся перетворювати *бажання* грошей на *справжні* гроші.

Реальна ефективність перетворення БАЖАННЯ на реальні гроші використовує самонавіювання як головний інструмент, за допомогою якого можна впливати на підсвідомість. Інші принципи — це просто засоби, за допомогою яких виконується самонавіювання. Просто тримайте у голові це твердження, і ви завжди будете пам'ятати про ту важливу роль, яку відіграє принцип самонавіювання на шляху до багатства.

Виконуйте ці інструкції, наче слухняна дитина. ВІРТЕ їм, як вірив моїм казкам малюк Блер, мій маленький глухий син.

Я ретельно працював над цими інструкціями, щоб не витратити ваш час на будь-які не практичні рекомендації, тому що я щиро хочу допомогти вам,

дорогі мої читачі. Коли ви дійдете до кінця книги, поверніться до цієї глави і зосередьте свою увагу на наступній інструкції, дотримуйтесь її як у ваших думках, так і вчинках:

ПОВНІСТЮ ПЕРЕЧИТУЙТЕ ЦЕЙ РОЗДІЛ ЩОВЕЧОРА, ПОКИ НЕ ПЕРЕКОНАЄТЕ СЕБЕ У ТОМУ, ЩО ЗА ДОПОМОГОЮ ПРИНЦИПУ САМОНАВІЮВАННЯ ВИ МОЖЕТЕ ДОСЯГТИ ВСЬОГО, ЩО ЗАДУМАЛИ. ЧИТАЮЧИ, ПІДКРЕСЛЮЙТЕ ОЛІВЦЕМ ВСЕ, ЩО ВАС НАДИХНУЛО.

Сумлінно дотримуйтесь цієї інструкції, і вона відкриє вам шлях до повного розуміння цієї філософії та оволодіння принципами успіху.

Розділ 5. Спеціалізовані знання

Спеціалізовані знання, особистий досвід і спостереження

Четвертий крок до багатства

Існує два види знань: загальні та спеціалізовані. Загальні знання, якими б великими та різноманітними вони не були, мало що дають для накопичення грошей. Факультети великих університетів пропонують практично повний спектр загальних знань, відомих людству. *Однак*

парадокс — більшість професорів далеко не багаті люди. Вони спеціалізуються на викладанні знань, але не спеціалізуються на використанні та застосуванні цих знань.

Просте ЗНАННЯ не заробить вам грошей, якщо його не організувати та розумно не направити за допомогою практичного ПЛАНУ ДІЙ НА ДОСЯГНЕННЯ КОНКРЕТНИХ ЗАДАЧ, зокрема, накопичення грошей. Багато людей цього не розуміють, тому помилково вважають, що «знання — це сила». Нічого подібного! Знання — це тільки *потенційна* сила. Воно стає силою тільки тоді, коли (і якщо) воно переростає у певний план дій і спрямовується на досягнення певної мети.

Це і є тією «відсутньою ланкою» всіх сучасних систем освіти, а саме нездатність навчальних закладів навчити своїх учнів ОРГАНІЗОВУВАТИ ТА ВИКОРИСТОВУВАТИ З КОРИСТЮ ОТРИМАНИ ЗНАННЯ.

Багато людей помилково вважають, що оскільки Генрі Форд мало «навчався», що він був «неосвічений». Ті, хто роблять цю помилку, не знали Генрі Форда і не розуміють справжнього значення слова «освіта». Це слово походить від слова «СВІТ», від якого в свою чергу пішло слово «СВІТОГЛЯД» — тобто це формування світогляду у людини за допомогою певних необхідних їй знань. Освічена людина не обов'язково має володіти

великою кількістю загальних або спеціалізованих знань. Освічена людина — це така людина, яка настільки розвинула здібності свого розуму, що мож, так би мовити, вибірково підСВІТити певні думки або знання у своїй свідомості, щоб саме вони вийшли у реальний СВІТ у матеріальній фізичній формі. Генрі Форд добре розумів сенс цього визначення.

Під час Першої світової війни чиказька газета опублікувала деякі передові статті, в яких, серед іншого, Генрі Форд був названий «неосвіченим пацифістом». Пан Форд був не згоден з цими заявами і подав судовий позов проти газети за наклеп на нього. Коли справа дійшла до суду, адвокати газети вирішили перевірити пана Форда на ерудицію, щоб довести присяжним, що він нічого не знає. Адвокати ставили Форду найрізноманітніші питання, маючи намір довести, що хоча він може мати значні спеціалізовані знання, які стосуються виробництва автомобілів, він не володіє загальними знаннями, що робить його неосвіченим.

Пану Форду ставили питання на зразок: «Ким був Бенедикт Арнольд?» і «Скільки солдатів англійці відправили в Америку, щоб придушити повстання 1776 року?» На останнє запитання Форд відповів досить дотепно: «Я не знаю точного числа солдатів, відправлених англійцями на це повстання,

але я чув, що це було значно більше число, ніж повернулося після цього повстання додому».

Зрештою, пан Форд втомився від цього показного допиту, і у відповідь на особливо грубе та образливе запитання він нахилився, вказав пальцем на адвоката, який поставив запитання, і сказав: «Якби я дійсно ЗАХОТІВ відповісти на дурне питання, яке ви тільки що поставили, та й втім на інші ваші запитання, мені нічого не варто було б викликати для цього своїх помічників, як я, власне, і роблю, просто натискаючи електричну кнопку у себе на робочому столі. Ці люди можуть відповісти на будь-моє запитання щодо бізнесу, якому я присвячую більшу частину своїх зусиль. Так от скажіть мені, будь ласка, НАВІЩО мені захарашувати свою голову загальними знаннями, коли мене оточують люди, які можуть надати будь-які знання, які мені будуть потрібні?»

У цій відповіді дійсно була залізна логіка. І ця відповідь вщент розбила всю стратегію адвоката. Кожна людина в залі суду тоді зрозуміла, що це була відповідь дійсно освіченої та розумної людини. Людина освічена, якщо вона знає, де їй отримати знання, коли в цьому є потреба, і як організувати ці знання в конкретні плани дій. Завдяки помічникам зі свого «Мозкового центру» Генрі Форд мав у своєму розпорядженні всі спеціалізовані знання, необхідні йому, щоб стати

одним з найбагатших людей в Америці. Йому не потрібно було зберігати всі знання у своїй голові . Якщо ви читаете цю книгу, думаю, ви досить розумні, щоб зрозуміти суть цього прикладу.

Перш ніж ви навчитеся перетворювати БАЖАННЯ на його грошовий еквівалент, вам будуть потрібні деякі СПЕЦІАЛІЗОВАНІ ЗНАННЯ у сфері тієї професії або послуг, які ви маєте намір запропонувати в обмін на багатства. Можливо, вам знадобляться набагато більш спеціалізовані знання, ніж у вас вже є. У цьому випадку ви можете компенсувати недолік своїх знань за допомогою своєї команди «Мозкового центру».

Ендрю Карнегі стверджував, що він нічого не розуміє у технічній складовій сталеливарного бізнесу. Більш того, він не особливо дбав про те, щоб дізнатися що-небудь про це. Спеціалізовані знання, необхідні йому для виробництва і збуту стали, він отримував від відповідних підрозділів свого «Мозкового центру».

Накопичення великих статків вимагає СИЛ та енергії, а також чітко організованих і розумно спрямованих спеціалізованих знань. І всі ці знання зовсім не обов'язково повинні зберігатися в голові людини, яка примножує своє багатство.

Думаю, це твердження підбадьорить тих, хто прагне розбагатіти, але не володіє необхідною «освітою», тобто спеціалізованими знаннями, які

можуть їм для цього знадобитися. Люди часто страждають від «комплексу неповноцінності», вважаючи себе недостатньо «освіченими». Але насправді, людина, яка може організувати команду людей «Мозкового центру», які володіють знаннями, необхідними для накопичення грошей, є такою же освіченою, як і кожен член такої «команди». ПРОСТО ЗГАДАЙТЕ ПРО ЦЕ, якщо вас почне охоплювати почуття власної неповноцінності через брак освіти.

Томас А. Едісон провчився всього три місяці за все своє життя. Але назвати його неосвіченим навіть язик не повертається, та і помер він далеко не бідною людиною.

Генрі Форд чи довчився навіть до шостого класу, але при цьому зумів досягти феноменальних результатів у фінансовому плані.

СПЕЦІАЛІЗОВАНІ ЗНАННЯ — це найбільш різноманітний і численний вид послуг, але при цьому і найдешевший! Якщо ви сумніваєтеся у цьому, загляньте у платіжну відомість будь-якого університету.

Головне знати, де і як здобувати знання

У першу чергу вам потрібно визначитися, який вид спеціалізованих знань вам потрібен, а також мета, для якої вони потрібні. Значною мірою

ваша головна мета в житті (мета, над якою ви працюєте) допоможе визначити, які знання вам потрібні. Після того, як ви розберетеся з цим питанням, вашим наступним кроком буде пошук надійних джерел знань. Ось на що вам потрібно буде звернути увагу:

1. Особистий досвід та освіта
2. Досвід та освіта внаслідок співпраці з іншими (команда «Мозкового центру»)
3. Коледжі та університети
4. Публічні бібліотеки (в книгах, журналах і газетах можна знайти всі знання, накопичені цивілізацією)
5. Спеціалізовані навчальні курси (зокрема, вечірні школи та дистанційне навчання).

По мірі накопичення знань їм треба надавати певної організованої форми і використовувати для досягнення певної мети за допомогою практичних планів. Знання не має ніякої цінності, якщо не застосовувати його для досягнення якоїсь гідної мети. Це одна з причин, чому наукові ступені не так вже й високо цінуються. Вони являють собою не що інше, як набір загальних змішаних знань.

Якщо ви плануєте отримати якусь додаткову освіту, спочатку визначте мету, для якої ви хочете отримати ці знання, а потім знайдіть *надійне* джерело для отримання цього конкретного виду знань.

Успішні люди, незалежно від роду занять, ніколи не припиняють накопичувати спеціалізовані знання, пов'язані з їх головною метою, бізнесом або професією. Ті, хто не досяг успіху, зазвичай роблять помилку, вважаючи, що період отримання знань закінчується, коли ви «встаєте з-за парти». Але пам'ятайте, що сенс освіти полягає не лише у накопиченні знань, а й у тому, щоб навчитися застосовувати їх на практиці.

Нова ера, яка почалася після світової економічної кризи, принесла з собою вражаючі зміни в освітніх вимогах. Зараз на першому місці стоїть СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ! Цю істину підтверджує і Роберт П. Мур, начальник відділу кадрових призначень Колумбійського університету.

«Найбільш затребувані фахівці»

«Особливо затребуваними серед компаній-роботодавців є кандидати, які спеціалізуються у конкретній галузі — бухгалтерський облік і статистика, інженери всіх напрямків, журналісти, архітектори, хіміки — а також лідери та активісти випускних класів.

Студенти, які проявляють активність на кампусі, ладнають з усіма, а також беруть участь у дослідницькій діяльності, мають значну перевагу перед звичайними університетськими зубрилами.

Деякі з них навіть отримують одразу кілька пропозицій від компаній.

Відштовхуючись від типового уявлення, що «відмінникам» дістається найкраща робота, пан Мур розповів, що більшість компаній звертають увагу не лише на академічні успіхи, а й на показники суспільної діяльності, а також характер і особистість студентів.

Одна з найбільших промислових компаній, лідер у своїй галузі, у листі до пана Мура виклала своє бачення перспективних випускників коледжу наступним чином:

«Ми зацікавлені у першу чергу в пошуку людей, які можуть досягти виключного прогресу в управлінській роботі. З цієї причини ми звертаємо найбільшу увагу на такі якості, як характер, інтелект і особистість, а не на звичайні академічні навички».

Пропозиції щодо стажування

Говорячи про практику «стажування» для студентів в офісах, магазинах і на промислових підприємствах під час літніх канікул, пан Мур пропонує, щоб після перших двох або трьох років навчання у коледжі кожен студент мав обрати конкретну майбутню спеціалізацію або ж припинити своє навчання, взяти паузу на роздуми

або академвідпустку, і не витратити бездарно час, отримуючи нікому не потрібну загальну освіту».

«Коледжі та університети повинні зрозуміти, що всі професії зараз вимагають фахівців», — сказав він, закликавши освітні установи взяти на себе більш пряму відповідальність за профорієнтацію своїх випускників.

Одним з найбільш надійних і практичних джерел знань для тих, хто потребує спеціалізованих знань, є вечірні школи, які можна легко знайти у більшості великих міст. Школи заочного навчання проводять спеціалізовані курси по всій країні, з усіх предметів, які можуть викладатися так званим екстенсивним методом (тобто без часових рамок та прив'язки до певного місця). Однією з переваг такого навчання на дому є гнучкість навчальної програми, яка дозволяє вчитися у вільний час. Іншою колосальною перевагою навчання на дому (якщо ви ретельно підійшли до вибору цього виду навчання) є той факт, що до більшості курсів, пропонує школами домашнього навчання, додаються ще і консультації, які можуть мати величезну цінність для тих, хто потребує спеціальних знань. Ви можете отримувати всі ці переваги незалежно від того, де ви живете.

Як правило, ми недооцінюємо, а часто навіть дискредитує все, що дістається нам без зусиль і витрат. Можливо, саме тому ми не використовуємо

ті можливості, які дарують нам державні школи. Самодисципліна, яку кожен виховує у собі під час проходження програми спеціалізованого навчання, в деякій мірі компенсує можливості, втрачені, коли знання були доступні безкоштовно. Заочні школи є високоорганізованими комерційними закладами. Їх плата за навчання настільки низька, що вони змушені наполягати на негайній оплаті за весь курс. Те, що учня просять заплатити наперед, змушує його проходити весь курс до кінця, а не кидати навчання десь на середині. Заочні курси і школи не особливо акцентують увагу на цьому моменті, але істина полягає в тому, що саме така умова миттєвої повної оплати найкраще виховує у людині такі якості як здатність ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ, ВЧАСНО ВНОСИТИ ПЛАТЕЖІ, а також ЗВИЧКУ доводити почате до кінця.

Все це я випробував, як то кажуть, на власній шкурі більше двадцяти п'яти років тому. Я записався на дистанційний курс по рекламі. Після восьми або десяти уроків я закинув навчання, але школа не припинила надсилати мені рахунки. Більш того, вона наполягала на внесенні оплати, їй було все одно, продовжую я вчитися чи ні. Я вирішив, що якщо мені доведеться у будь-якому випадку платити за весь курс (що я за законом і зобов'язаний був зробити), я повинен пройти всі уроки і хоча б так компенсувати сплачену суму. У той час мені

здавалося, що система збору грошей в цій школі була занадто хитро організована, але пізніше я зрозумів, що в цьому і була цінність мого навчання — будучи вимушеним заплатити, я продовжив вчитися далі і закінчив курс. А ще пізніше я виявив, що така ефективна система збору грошей в цій школі принесла мені набагато більше, ніж я тоді собі уявляв, зокрема я заробив досить багато грошей, застосовуючи знання цього курсу з реклами, який я так неохоче проходив.

Кажуть, що в нас у США найбільша система державних шкіл у світі. Неймовірні суми йдуть на прекрасні будівлі шкіл, ми забезпечуємо дітей, які живуть в сільських районах, зручним транспортом, щоб вони могли відвідувати кращі школи. Але є в цій системі один разючий недолік — **ВСЕ ЦЕ НАДАЄТЬСЯ БЕЗКОШТОВНО!** Одне з дивацтв людської натури полягає у тому, що люди цінують тільки те, що має ціну. Безкоштовні школи Америки та безкоштовні публічні бібліотеки не вражають людей, *тому що вони безкоштовні*. Це головна причина, чому так багато людей вважають за необхідне отримати додаткове навчання після того, як вони закінчили школу і пішли на роботу. Це також одна з основних причин, з якої **РОБОТОДАВЦІ ВІДДАЮТЬ ПЕРЕВАГУ СПІВРОБІТНИКАМ, ЯКІ ПРОЙШЛИ ПЛАТНІ ДОДАТКОВІ КУРСИ.** З досвіду вони зрозуміли, що

людина, яка готова присвятити частину свого вільного часу (і доходу) навчанню вдома, має ті якості, які сприяють лідерству. Таке визнання — це не широкий жест, це здоровий діловий підхід з боку роботодавців.

У людей є одна слабкість, від якої немає ліків. І ім'я цієї слабкості **ВІДСУТНІСТЬ АМБІЦІЙ!** Люди, особливо наймані працівники, які планують свій вільний час так, щоб у них вистачало часу на домашнє навчання, вкрай рідко залишаються на дні, тому що їх активна життєва позиція відкриває перед ними шлях для сходження нагору, долає всі перешкоди на цьому шляху, а також викликає дружній інтерес у тих, хто здатен відкрити цим людям нові **МОЖЛИВОСТІ**.

Найчастіше навчання на дому потребують працівники, які після закінчення школи виявляють, що їм необхідно отримати додаткові спеціалізовані знання, але часу відвідувати денні заняття у них немає.

Велика депресія внесла великі корективи в економіку, змусивши тисячі людей шукати додаткові або нові джерела доходу. Більшість бачила вирішення цієї проблеми саме у набутті спеціалізованих знань. Багатьом довелося повністю змінити професію. Коли продавець виявляє, що певний вид товарів не продається, він зазвичай замінює його іншим товаром, який користується

попитом. Людина, яка займається наданням персональних послуг, також повинна бути вмілим продавцем — якщо її послуги не приносять адекватного прибутку в одній професії, вона повинна перейти в іншу, де їй будуть доступні ширші можливості.

Стюарт Остін Війер отримав диплом інженера-будівельника і працював за фахом, але депресія витіснила його з ринку цих послуг, і він втратив джерело доходу. Тому він вирішив змінити професію і стати юристом. Він пройшов відповідні курси. Незважаючи на те, що депресія ще не закінчилася, він завершив своє навчання, склав кваліфікаційний іспит і досить швидко відкрив прибуткову юридичну практику в Далласі, штат Техас, що спеціалізувалася на корпоративному праві. Від клієнтів не було відбою.

Передбачаючи ряд відмовок на кшталт «Я не можу піти вчитися, тому що мені потрібно утримувати сім'ю» або «Я занадто старий, щоб починати щось нове», я відразу скажу вам, що Війеру було далеко за сорок і у нього теж була сім'я, коли він взявся за навчання в абсолютно новій для нього сфері. Крім того, ретельно підійшовши до питання вибору вузькоспеціалізованих курсів при коледжах, пан Війер завершив навчання за два роки, хоча у більшості студентів-юристів на це йде чотири роки. ГОЛОВНЕ ЗНАТИ, ДЕ ШУКАТИ

ПОТРІБНІ ЗНАННЯ!

Людина, який припиняє вчитися, вважаючи, що просто закінчити школу чи коледж достатньо, безнадійно приречена на посередність, незалежно від того, яка у неї спеціальність. Шлях до успіху — це шлях постійного пошуку знань.

Давайте розглянемо конкретний випадок. Під час депресії продавець продуктового магазину втратив роботу. Маючи деякий досвід роботи в області бухгалтерського обліку, він пройшов спеціальний курс, дізнався актуальні методи діловодства та бухгалтерської справи, і відкрив свій бізнес. Він уклав контракти з більш ніж 100 дрібними торговцями, включаючи бакалійника, на якого він раніше працював, і вів для них бухоблік за невелику щомісячну плату. Його ідея виявилася настільки робочою, що незабаром він обзавівся «офісом на колесах», використовуючи для цього невелику вантажівку, яку він оснастив сучасним бухгалтерським обладнанням. Згодом у нього з'явився цілий автопарк таких «бухгалтерій на колесах», і в ньому працює великий штат співробітників, які надають бухгалтерські послуги дрібним торговцям за помірну плату. Спеціалізовані знання і уява — ось і весь рецепт цього унікального та успішного бізнесу. Як ми бачимо, депресія піднесла йому тимчасове нещастя, яке виявилось замаскованим благословенням.

Початком цього успішного бізнесу була ІДЕЯ!

І оскільки я підкинув йому цю ідею, думаю, що й інші мої ідеї можуть нести у собі можливість великого доходу. До того ж, я завжди радий надати корисну послугу людям, які гостро цього потребують.

Отже, у нашого бухгалтера виникла ідея «бухгалтерії на колесах». Йому подобалася ця ідея, але він не знав, як «перетворити її на гроші». Іншими словами, він не знав, як краще продати свої *нові* бухгалтерські знання. Так на горизонті виникла ще одна проблема, яку потрібно було вирішити. За допомогою талановитої друкарки, яка зуміла викласти цю ідею у вигідному світлі, була підготовлена дуже приваблива книга, яка описувала переваги нової системи бухгалтерського обліку. Сторінки були акуратно надруковані, а обкладинкою послужив звичайний альбом для вирізок. Але ця книга воістину стала «мовчазним продавцем», тому що історія цього нового бізнесу була настільки ефектно розписана, що незабаром до його власника клієнти у чергу ставали.

По всій країні тисячі людей потребували послуг фахівця, здатного підготувати ось таке привабливе резюме для маркетингу персональних послуг.

ІДЕЯ, описана вище, була народжена потребою, але її автор не зупинилася на одному

клієнті. Жінка, яка створила цю ідею, володіла прекрасною уявою. І в своєму новонародженому дітищі вона побачила становлення нової професії з надання цінних послуг тисячам людей, яким необхідно розрекламувати свої послуги.

Натхненна успіхом свого першого «ПЛАНУ ПРОСУВАННЯ НА РИНКУ ПЕРСОНАЛЬНИХ ПОСЛУГ», ця енергійна жінка взялася за вирішення аналогічної проблеми для свого сина, який щойно закінчив коледж і ніяк не міг гідно запропонувати свої послуги потенційним роботодавцям. План, який вона розробила для нього, був найкращим зразком реклами персональних послуг, який я коли-небудь бачив.

На виході план виглядав так: п'ятдесят сторінок красиво надрукованого тексту, зручна подача інформації, починаючи з опису талантів і здібностей свого сина, його шкільних успіхів, особистого досвіду, а також багато іншої інформації, яка представляла його в кращому світлі. Ця книга також містила повний опис посади, на яку планував претендувати її син, а також прекрасно розписаний план дій у разі отримання ним цієї посади.

Підготовка цього резюме зайняла у неї кілька тижнів, протягом яких вона щодня відправляла свого сина до публічної бібліотеки за інформацією, необхідною для продажу його послуг з

максимальною вигодою. Вона посилала його також до всіх конкурентів його потенційного роботодавця, щоб він отримав уявлення про методи їх бізнесу, бо це мало велике значення при складанні плану дій на посаді, яку він прагнув отримати. Коли план був закінчений, він містив більш ніж півдюжини дуже хороших пропозицій. До слова, ці пропозиції згодом були втілені у життя компанією.

Хтось може запитати: «Навіщо йти на всі ці заморочки, щоб просто отримати роботу?» Але відповідь лежить на поверхні: це важливо, тому що мільйони людей, єдиним джерелом доходу яких є персональні послуги, не можуть їх правильно запропонувати своїм потенційним клієнтам.

Робити речі добре це не заморочки! План, підготовлений цією жінкою для свого сина, допоміг йому отримати бажану роботу на першій же співбесіді, до того ж, умови оплати за свої послуги встановлював він сам, а не компанія».

Більш того — і це теж важливо — ЙОМУ НЕ ДОВЕЛОСЯ ПОЧИНАТИ З САМОГО НИЗУ, ТОМУ ЩО ВІН ОДРАЗУ ОТРИМАВ ТУ ПОСАДУ, ЯКУ ХОТІВ. ВІН ОДРАЗУ ЗАЙНЯВ КЕРІВНУ ПОСАДУ З ВІДПОВІДНОЮ ЗАРПЛАТНЕЮ.

У вас все ще є питання: «Навіщо заморочуватися?» Добре. Ну, по-перше, грамотно підготовлене РЕЗЮМЕ цього молодого хлопця

заощадило йому років десять часу, тому що саме стільки йому знадобилося б, щоб піднятися до тієї посади, на яку його взяли, якби він «почав з самого низу і поступово піднімався по кар'єрних сходах».

Ідея починати з низів і рухатися вгору може здатися цілком розумною і обґрунтованою, але головний її мінус полягає в тому, що занадто багатьом з тих, хто починає з самого низу, ніколи не вдається дослужитися настільки високо, щоб перед ними з'явилася **МОЖЛИВІСТЬ**, і в підсумку вони так і залишаються знизу. Слід також пам'ятати, що знизу все виглядає не так вже й перспективно і обнадійливо. І часто це геть вбиває амбіції. Я називаю це «попаданням у колію», що означає, що ми приймаємо нашу долю, формуючи звичку щоденної рутини, звичку, яка врешті-решт стає настільки сильною, що ми припиняємо намагатися з нею боротися. І це ще одна причина, чому не варто починати з самого низу. Ви повинні тримати голову над водою, щоб побачити, коли на горизонті з'явиться хвиля **МОЖЛИВОСТЕЙ** і спіймати її.

Ден Гелпін — це чудовий приклад того, що я маю на увазі. Під час навчання у коледжі він був менеджером відомої футбольної команди «Нотр-Дам», яка в 1930 році стала чемпіоном країни з американського футболу. Тоді її головним тренером ще був Нут Рокне. Можливо, натхненний

цим великим футбольним тренером, Гелпін і почав ставити собі високі цілі, не сприймаючи ТИМЧАСОВУ ПОРАЗКУ як фатальну і остаточну невдачу.

Подібну ситуацію ми вже бачили на прикладі Ендрю Карнегі, великого промислового лідера, який надихав своїх молодих підопічних ставити перед собою високі цілі.

У будь-якому випадку, молодий Гелпін закінчив коледж у дуже несприятливий час, якраз коли депресія спровокувала дефіцит робочих місць, тому після кількох невдалих спроб знайти своє місце то у банківській справі, то у кіноіндустрії, він подався у продавці електричних слухових апаратів, отримуючи комісію від кожної вдалої угоди. БУДЬ ХТО МОЖЕ ПОЧАТИ З ТАКОЇ РОБОТИ, і Гелпін ЦЕ ЗНАВ, але цього було достатньо, щоб для нього відкрилося вікно можливостей. Протягом майже двох років він займався справою, яке йому не подобалася. Він так би ніколи і не вибрався з цього замкнутого кола, якби не прийняв для себе рішення щось робити з усією цією незадоволеністю. Спочатку він націлився на посаду помічника менеджера з продажу своєї компанії, і отримав цю посаду. Це підняло його досить високо над загальною масою інших співробітників, щоб розгледіти нові можливості та перспективи.

Його показники продажів слухових апаратів

були настільки хорошими, що він потрапив в поле зору А. М. Ендрюса, голови ради директорів компанії «Диктограф Продактс», конкурента компанії, на яку працював Гелпін. Ендрюс захотів дізнатися більше про людину, яка так хвацько відбирала клієнтів у такої бувалої компанії як «Диктограф Продактс». Він захотів зустрітися з Гелпіном. Після цієї співбесіди, Гелпін отримав у компанії Ендрюса посаду менеджера з продажу у відділі акустики. Потім пан Ендрюс поїхав до Флориди на три місяці, щоб перевірити на міцність молодого Гелпіна, і той сам мав розбиратися зі своєю новою роботою. У хлопця було лише два шляхи — потонути або виплисти. Що ж, він не потонув! Девіз Нута Рокне «Світ любить переможців, а до невдах нікому немає діла» надихнув Гелпіна працювати з таким завзяттям, що через деякий час він став віце-президентом компанії та генеральним директором відділу акустики. Зазвичай, щоб досягти такої посади, люди десять років сумлінно працюють на компанію. Гелпін же впорався з цим завданням за якихось півроку.

Важко сказати, хто заслуговує більшої похвали, пан Ендрюс або пан Гелпін, адже обидва продемонстрували неабияку УЯВУ, таку рідкісну, але таку цінну рису. Ендрюс заслуговує похвали за те, що побачив у молодому Гелпіні «залізну

хватку», а Гелпін заслуговує похвали за відмову миритися з обставинами і незадоволеністю життям. Це якраз і є одним з основних моментів, який червоною ниткою пронизує всю цю філософію — ми або піднімаємося вгору, або залишаємося на дні, **ТОМУ ЩО В НАШИХ СИЛАХ КОНТРОЛЮВАТИ ОБСТАВИНИ, ВАРТО ПРОСТО ЦЬОГО ДІЙСНО ЗАХОТІТИ.**

Я також намагаюся донести вам ще один момент, а саме, що як успіх, так і невдача багато в чому є результатом наших *звичок* ! У мене немає ні найменших сумнівів у тому, що тісний зв'язок Дена Гелпіна з найкращим футбольним тренером, якого коли-небудь знала Америка, прищепила йому звичку **ДОСЯГАТИ СВОЇХ ЦІЛЕЙ**, адже саме завдяки цьому футбольна команда «Нотр-Дам» стала відомою в усьому світі. Воістину, є щось в ідеї наслідувати **ПЕРЕМОЖЦІВ**.

Моя теорія про те, що співпраця є найважливішим фактором як у провалі, так і в успіху, була недавно продемонстрована, коли мій син Блер вів переговори з Деном Гелпін щодо посади у компанії. Пан Гелпін запропонував йому початкову зарплату приблизно в половину менше від тієї, яку він міг отримувати у конкуруючій компанії. Виглядає не дуже привабливо, чи не так? Однак я все ж наполіг, щоб Блер погодився на роботу саме в компанії Гелпіна, тому що Я

ВВАЖАЮ, ЩО ЦІННІСТЬ СПІВРОБІТНИЦТВА З ЛЮДИНОЮ, ЯКА ВІДМОВЛЯЄТЬСЯ МИРИТИСЯ з несприятливими обставинами, вимірюється в одиницях НАБАГАТО ВАЖЛИВІШИХ, НІЖ ПРОСТО ГРОШІ.

На дні людину чекає лише одноманітність, рутина та відсутність розвитку (як духовного, так і фінансового). Ось чому я вирішив приділити час і навести вам приклад того, як при правильному плануванні можна швидко і успішно піднятися по кар'єрних сходах. І тому я так багато уваги приділив опису нової професії, створеної жінкою, яка виконала прекрасну роботу по ПЛАНУВАННЮ, бо вона хотіла допомогти своєму сину зробити хороший «ривок» на старті його кар'єри.

Світова криза породила необхідність у нових і більш досконалих способах реклами та просування персональних ПОСЛУГ. Навіть не розумію, чому ніхто раніше не подумався до цього, з огляду на те, що у сфері персональних послуг крутяться просто величезні гроші.

Можливо, деякі з вас знайдуть в ідеях, викладених тут, секрет багатства, якого вони так БАЖАЮТЬ! Ідеї і з набагато меншими задатками переростали у величезні статки. Ось вам одразу і приклад: ідея відкриття мережі магазинів американського підприємця Френка В. Вулворта

«Woolworth's Five and Ten Cent Store», де товари продаються за фіксованими цінами, як правило, по п'ять або десять центів, здавалася набагато менш перспективною, але тим не менш принесла своєму творцеві величезні статки.

Той, хто готовий вчитися бачити **МОЖЛИВОСТІ**, знайде багато корисного у розділі про «Організоване планування». Між іншим, хороша та ефективна реклама персональних послуг дуже непогано збільшує попит на ці послуги. А застосовуючи принцип «Мозкового центру», кілька людей, які володіють відповідними талантами і знаннями, могли б створити успішний альянс і почати прибутковий бізнес. Щоб успішно рекламувати свої послуги, потрібно володіти рядом якостей, зокрема, потрібно вміти непогано складати тексти, друкувати або писати від руки каліграфічним почерком, а ще потрібно розбиратися у принципах реклами, а також мати комерційну хватку. Якщо одна людина володіє всіма цими здібностями, вона може вести бізнес сама, але є ймовірність, що вона просто захлинеться у цьому всьому. Життя у нас одне, любі читачі, тож розумно і раціонально планувати свій час і сили дуже важливо!

Жінка, яка підготувала «План продажу персональних послуг» для свого сина, тепер отримує замовлення на підготовку аналогічних

планів з усіх куточків країни, і отримує з цього непоганий прибуток. В її штаті тепер працюють досвідчені друкарки, художники і письменники, здатні настільки заманливо і ефективно прорекламувати ту чи іншу послугу, що попит і, відповідно, ціна на неї може успішно вирости. Але не думайте, що її план націлений лише те, щоб допомогти замовникам дорожче продати їх послуги. Ні, вона піклується як про інтереси продавця, так і покупця персональних послуг, і створює свої плани таким чином, щоб той, хто платить за послуги дорожче завдяки такій рекламі, ні на мить не пошкодував про це. Метод, яким вона досягає цього дивного результату, є професійною таємницею, яку вона не розкриває нікому, крім своїх клієнтів.

Якщо у вас є УЯВА і ви шукаєте більш прибутковий ринок збуту для ваших персональних послуг, це може бути якраз тим, що ви шукали. ІДЕЯ здатна приносити дохід набагато більший, ніж у «середньостатистичного» лікаря, юриста або інженера, професійна підготовка яких вимагає декількох років у коледжі.

На цінні ІДЕЇ немає фіксованої ціни!

Але крім ІДЕЙ є ще й спеціалізовані знання. І мушу визнати, що найчастіше спеціалізовані знання можуть швидше принести дохід, ніж ІДЕЇ, бо спеціалізовані знання все ж легше здобути.

Саме тому попит на рекламу послуг завжди буде, і для людей, які здатні допомогти продавцям вигідно піднести свій товар, завжди будуть відкриті можливості.

Проте для цього вам дійсно потрібна буде УЯВА, бо це саме та якість, яка необхідна для об'єднання спеціалізованих знань з ІДЕЯМИ у формі добре ОРГАНІЗОВАНИХ ПЛАНІВ, призначених для отримання багатства. Якщо у вас є уява, цей розділ може підказати вам ідею, якої буде достатньо для того, щоб стати на шлях багатства, якого ви так прагнете. Пам'ятайте, що ІДЕЯ — це найголовніше. А спеціалізовані знання можна знайти буквально на кожному кроці!

Розділ 6. Уява

Майстерня розуму. П'ятий крок до багатства.

Уява — це майстерня розуму, в якій людина творить і будує плани. Тут імпульси думки та БАЖАННЯ перетворюються на ДІЇ.

Кажуть, що людина може створити все, що здатна собі уявити.

З усіх епох цивілізації саме наша найбільше сприяє розвитку уяви, тому що це епоха швидких

змін. Людина може використовувати буквально все, що її оточує, щоб розвивати свою уяву.

За останні п'ятдесят років, саме уява допомогла людині виявити і навчитися використовувати собі на благо більше сил Природи, ніж за всю історію людства. Людина настільки підкорила повітря, що навіть птахи не рівня їй у польоті. Вона приборкала невидимі матерії і змусила їх служити засобом миттєвого спілкування з будь-якою частиною світу. Вона змогла вивчити та зважити Сонце, яке перебуває від нас на відстані мільйонів миль, а також визначити його склад за допомогою своєї УЯВИ. Людина виявила, що її власний мозок може як приймати, так і передавати вібрації думки, і тепер вона починає вивчати, як використовувати це відкриття на практиці. Вона збільшила швидкість пересування, і тепер може подорожувати зі швидкістю більше трьохсот миль на годину.

ЄДИНЕ, ЩО ПОКИ ОБМЕЖУЄ ЛЮДИНУ, ЦЕ ЇЇ РОЗВИТОК І незвідані куточки УЯВИ. Людина ще не досягла вершини розвитку у використанні своєї творчої здібності. Поки що вона просто виявила, що у неї є уява і тільки вчиться її використовувати.

Дві форми уяви

Уява функціонує у двох формах. Одна називається «синтетична уява», а друга «творча уява».

СИНТЕТИЧНА УЯВА

За допомогою цього виду уяви ми перетворюємо старі концепції, ідеї або плани в нові комбінації. Така уява нічого не *створює*. Вона працює з уже наявним матеріалом, це може бути досвід, освіта та спостереження. Такою уявою зазвичай користуються винахідники. Проте буває так, що вирішити задачу за допомогою синтетичної уяви у них не виходить, і тоді ті, кого ми звикли називати «геніями» вдаються до творчої уяві.

ТВОРЧА УЯВА

Завдяки творчій уяві розум людини спілкується безпосередньо з Безмежним вселенським Розумом. Саме ця уява відповідає за так зване «передчуття» та «натхнення». Цей вид уяви служить свого роду каналом передачі всіх оригінальних і нових ідей людині з вселенської субстанції. І саме через таку уяву приймаються розумові вібрації від інших розумів. Людина може «налаштуватися на хвилю» та спілкуватися з підсвідомістю інших людей.

Творча уява працює автоматично, і це буде докладніше описано далі. Ця здібність

«вмикається» ТІЛЬКИ коли наша свідомість вібрує з надзвичайно високою швидкістю, а це відбувається тоді, коли, наприклад, вона стимулюється емоцією *сильного* бажання.

Творча уява загострюється і стає більш сприйнятливою прямо пропорційно тому, як ми її використовуємо. Тобто чим більше вона задіюється, тим більше розвивається. Це дуже важливо! Добре це обміркуйте, перш ніж читати далі.

Нагадую вам, що перетворити БАЖАННЯ на гроші не вийде, використовуючи лише один з принципів, описаних у цій книзі. Результат буде лише тоді, коли ви відточите, засвоїте та зробите своєю звичкою використання цих принципів.

Великі бізнесмени, промисловці, фінансисти, а також великі художники, музиканти, поети та письменники стали великими, тому що розвинули свою творчу уяву.

І синтетична, і творча уява діють подібно м'язам у нашому тілі — чим активніше ми їх використовуємо, тим краще і сильніше вони розвинені.

Бажання — це лише думка, імпульс. Воно туманне та ефемерне. Воно абстрактне і не має матеріальної цінності, поки не перетвориться на свій фізичний аналог, не набуде реальної видимої форми.

В процесі перетворення БАЖАННЯ на гроші

ви частіше будете використовувати саме синтетичну уяву, але часом ви будете стикатися з ситуаціями, коли без творчої уяви просто не обійтися.

Через бездіяльність творча уява слабшає, атрофується, впадає у сплячку, але не бійтеся, вона не зникає повністю. Вона відновиться, коли ви знову почнете її **ВИКОРИСТОВУВАТИ**.

Зараз зосередьтеся на розвитку синтетичної уяви, тому що саме її ви будете частіше задіювати в процесі перетворення бажання на гроші.

Перетворення нематеріального імпульсу, тобто **БАЖАННЯ**, на відчутну реальність, тобто **ГРОШІ**, вимагає використання чіткого плану, а може, і не одного. Ці плани повинні бути сформовані за допомогою уяви, здебільшого, як я вже казав, синтетичної.

Прочитайте всю книгу до кінця, а потім поверніться до цього розділу і почніть відразу ж направляти свою уяву на розробку плану або планів перетворення вашого **БАЖАННЯ** на гроші. Детальні інструкції по складанню планів ви знайдете майже в кожному розділі. Виконуйте інструкції, які найкраще відповідають вашим потребам. Не забувайте все записати на аркуші паперу, якщо ви цього ще не зробили. У той момент, коли ви це зробите, ваше **БАЖАННЯ** стане вже чітким і визначеним. Прочитайте попереднє

речення ще раз. Прочитайте його вголос, дуже повільно. При цьому пам'ятайте, що в той момент, коли ви переносите формулювання свого бажання і план його реалізації на папір, ви вже робите **ПЕРШИЙ КРОК** на шляху перетворення думки на її фізичний еквівалент.

Світ, у якому ви живете, ви самі і всі інші матеріальні об'єкти в ньому — це результат еволюційних змін, завдяки яким мікроскопічні частинки матерії були організовані та впорядковані певним чином.

Більш того — увага, бо це дуже важливо — цей світ, ця планета, кожна з мільярдів окремих клітин вашого тіла і кожен атом матерії у Всесвіті, все це *починалося як невловима, невидима форма енергії.*

БАЖАННЯ — це імпульс думки! Імпульси думок — це форми енергії. Коли ви починаєте з імпульсу думки, тобто **БАЖАННЯ** розбагатіти, ви закликаєте на допомогу ті самі «сили», які Природа використовувала при створенні нашої планети, та й взагалі кожної матеріальної форми у всесвіті, включаючи наше тіло і мозок, в якому і зароджуються імпульси наших думок.

Вчені вважають, що всесвіт складається тільки з двох елементів — матерії та енергії.

Завдяки поєднанню енергії та матерії було створено все, що ми здатні сприйняти — від сонця

та зорь високо в небі до самої людини.

Що ж, тепер прийшов час навчитися використовувати ці одвічні закони Природи. Я щиро сподіваюся, що у вас це вийде, і ви навчитесь матеріалізувати свої БАЖАННЯ. ЦЕ ВЖЕ РОБИЛИ ІНШІ, А ЗНАЧИТЬ І ВАМ ЦЕ ПІД СИЛУ!

Ви можете стати багатим, використовуючи вічні та незмінні закони Природи. Але для початку ви повинні ознайомитися з цими законами і зрозуміти, як їх використовувати. Я намагатимуся з усіх можливих сторін описати для вас ці закони і розкрити секрет, завдяки якому були отримані всі відомі величезні статки. Як не парадоксально, але «секрет» у тому, що **НІЯКОГО СЕКРЕТУ НЕМАЄ**.

Природа показує цей «секрет», я б навіть сказав «рекламує» його з біологічної точки зору, перетворюючи крихітну клітину, настільки маленьку, що її можна побачити тільки під мікроскопом, на розумну ЛЮДИНУ, яка зараз читає цей рядок. Погодьтеся, що перетворення бажання на його фізичний еквівалент вже більше не здається чимось незбагненим!

Не турбуйтеся, якщо вам поки не вдається усвідомити все, що було сказано. Ця філософія може здатися спочатку трохи заплутаною, якщо ви довгий час не практикували самоаналіз і дослідження у сфері людської свідомості. Тому не дивно, що все це буде важко охопити і відразу

зрозуміти.

Але з часом у вас все вийде.

Наступні принципи і закони покажуть вам шлях до розуміння поняття і суті уяви. Поки що вам вистачить того, що ви зрозумієте при першому прочитанні, а потім, коли ви будете перечитувати цю книгу і вже більш усвідомлено сприймати описану тут філософію, ви виявите, що стали її краще розуміти і перед вами відкрилося ширше розуміння цілого. Головне, не зупинятися на одному прочитанні цієї книги. Щоб вивчити і усвідомити всі описані в ній принципи, потрібно прочитати її хоча б ТРИ рази. Але думаю, що і на цьому ви не захочете зупинятися.

Як використовувати уяву на практиці

Ідеї — це відправні точки на шляху до багатства. Ідеї — це продукти уяви. Давайте розглянемо кілька добре відомих ідей, які принесли величезні статки. Я сподіваюся, що ці історії дадуть вам певне розуміння щодо методу, за допомогою якого уява може використовуватися для накопичення багатств.

Чарівний казанок

Одного разу старий сільський лікар приїхав у

місто. Прив'язавши коня, він зайшов до аптеки через задні двері і більше години пошепки про щось «торгувався» з юним власником аптеки.

Відразу вам скажу, що ця «зустріч» збагатила багатьох людей, а Півдню Сполучених штатів Америки вона принесла найбільшу удачу з часів громадянської війни.

Після тривалих «переговорів» лікар вийшов. Через деякий час він повернувся з великим старомодним казанком і великою дерев'яною мішалкою.

Аптекарь оглянув казанок, потім дістав із внутрішньої кишені пачку банкнот і віддав лікарю. Це були всі його заощадження!

Доктор вручив аптекарю невеликий аркуш паперу, на якому була написана секретна формула. Слова на цьому маленькому клаптику паперу були вартими цілого королівства! *Але лікарю вони не принесли нічого!* Ця формула потрібна була, щоб змусити казанок кипіти і бурлити, але ні лікар, ні молодий аптекар тоді ще не знали, яким неймовірним багатством судилося витекти з цього казанка.

Старий лікар був радий продати свій товар. На виручені кошти він планував погасити всі свої борги і зажити спокійним життям. А от аптекар пішов на великий ризик, витративши всі свої заощадження на клаптик паперу і старий казанок!

Тоді він навіть і подумати не міг, що його інвестиція перетвориться на ріки золота, які будуть текти з цього казанка. Воістину такі чудеса можна порівняти з магією чарівної лампи Аладіна.

Те, що *купив молодий власник аптеки*, було **ІДЕЄЮ!**

Самі по собі старий казанок, дерев'яна мішалка і секретна формула на клаптику паперу не мали ніякої особливої цінності. Але новий власник додав до секретної формули ще один інгредієнт, про який лікар нічого не знав.

Як ви думаєте, що це було? Що перетворило старий казанок на джерело незліченних багатств? Уважно прочитайте цю історію, дайте волю своїй уяві! Але пам'ятайте, що це не казка! Це справжня історія, де факти часом виявляються більш неймовірними, ніж вигадка, і факти ці породила **ІДЕЯ**.

Давайте подивимося на багатства, які принесла ця ідея. Вона вже принесла і продовжує приносити величезні гроші тим, хто продає вміст казанка мільйонам людей по всьому світу.

Старий Казанок на даний час є одним з найбільших у світі споживачів цукру, забезпечуючи робочими місцями тисячі людей, зайнятих вирощуванням цукрової тростини, а також переробкою та продажем цукру.

Старий Казанок щорічно споживає мільйони

скляних пляшок, забезпечуючи робочі місця величезній кількості робочих заводів, які виробляють скло.

Старий Казанок дає роботу цілій армії клерків, стенографістів, копірайтерів та експертів з реклами по всій країні. Він приніс славу та гроші десяткам художників, які створили чудові картини, зображуючи цей продукт.

Старий Казанок перетворив невелике американське містечко на ділову столицю Півдня, де кожен бізнесмен і житель міста так чи інакше отримує з нього прибуток.

Ця ідея і дотепер приносить користь усім цивілізованим країнам світу, забезпечуючи безперервним потоком золота всіх, хто стає до неї причетний.

На золото з казанка був побудований один з найвидатніших коледжів Півдня, де тисячі молодих людей отримують знання та підготовку, необхідні для досягнення успіху.

Старий Казанок зробив багато чудес.

Під час світової депресії, коли фабрики, банки та магазини масово закривалися, власник цього Чарівного казанка продовжував працювати, *забезпечуючи постійною роботою* величезну кількість людей по всьому світу і допомагаючи грошима тим, хто з самого початку *вірив у його* ідею.

Якби цей старий мідний казанок міг говорити, він би розповів захоплюючі історії на кожній мові світу. Історії кохання, історії бізнесу, історії професіоналів, яких він щодня стимулює на нові досягнення.

Мені пощастило бути учасником однієї з цих історій. А почалося все недалеко від того самого місця, де молодий аптекар купив той заповітний старий казанок. Саме тут я зустрів свою майбутню дружину, яка і розповіла мені вперше про Чарівний казанок. До слова, ми пили саме напій з цього казанка, коли я попросив її руки.

Тепер ви знаєте, що вміст «Чарівного казанка» — це *всесвітньо відомий напій, який, до речі, стимулює мою уяву без шкідливих домішок і освіжає мене під час написання моїх праць.*

Ким би ви не були, де б ви не жили, чим би не займалися, кожного разу, коли ви побачите напис «Coca-Cola», пам'ятайте, що ця величезна імперія виросла з простої ІДЕЇ, а той таємничий інгредієнт, який додав до секретної формули молодой аптекар по імені Аза Кэндлер, була Уява!

Просто зупиніться і подумайте про це. І не забувайте, що тринадцять кроків до багатства, описані в цій книзі, були засобами, за допомогою яких «Coca-Cola» «завоювала» кожен куточок світу, і що **БУДЬ-ЯКА** ваша ІДЕЯ, сформована настільки ж *практично і ретельно*, як ідея «Coca-Cola»,

може повторити успіх цього всесвітньо відомого утамовувача спраги.

Воістину, думки матеріалізуються, бо вони хочуть *жити* в оточуючому нас світі.

Що б я зробив, якби у мене був мільйон доларів?

Ця історія підтверджує правдивість старої приказки: «Було б бажання, а спосіб знайдеться». А розповів мені цю історію всіма улюблений педагог і священнослужитель, покійний нині Френк В. Гонсалес, який почав свою проповідницьку кар'єру в районі складів Південного Чикаго. Коли доктор Гонсалес навчався в коледжі, він виявив багато недоліків у нашій освітній системі, які, як він вважав, він міг би виправити, якби взяв на себе керівництво коледжем. Його *найглибшим та найпалкішим бажанням* було стати на чолі навчального закладу, в якому юнаків і дівчат будуть «вчити на ділі».

Він вирішив заснувати новий коледж, в якому міг би втілити в життя свої ідеї, не будучи пов'язаним ортодоксальними методами навчання.

Однак для реалізації цього проекту йому був потрібний один мільйон доларів! Де він міг дістати таку велику суму грошей? Це було питання, яке не давало спокою цьому амбітному молодому проповіднику.

Але відповідь все ніяк не знаходилася.

З цією думкою він засинав і прокидався. Вона переслідувала його всюди. Він прокручував її у своїй голові знову і знову, поки не став просто таки *одержимий* цією ідеєю. Мільйон доларів — це багато грошей. Він визнавав цей факт, але він також визнавав істину, що *наші єдині обмеження — це ті, які ми самі собі встановлюємо у нашій свідомості*.

Будучи філософом і проповідником, доктор Гонсалес, як і всі, хто досяг у житті успіху, визнавав, що ВИЗНАЧЕННЯ чіткої ЦІЛІ — це відправна точка, з якої потрібно починати. Він також вважав, що визначеність мети запускає в дію життєву силу і енергію, які також підживлюються палким бажання і перетворюють цю мету на її матеріальний еквівалент.

Він знав всі ці великі істини, але не знав, де і як дістати мільйон доларів. У цій ситуації логічно було сказати: «Ну, ідея моя гарна, але я нічого не можу з цим вдіяти, бо я ніколи не зможу дістати мільйон доларів». Це саме те, що і сказала би більшість людей, але не доктор Гонсалес. Те, що він сказав, і те, що він зробив, було настільки неймовірним і важливим, що, мабуть, краще я просто в точності процитую вам його слова:

«Одного прекрасного суботнього дня я сидів у своїй кімнаті, думаючи про способи збору грошей для здійснення моїх планів. Протягом майже двох

років я думав і думав, але *нічого не робив!*

І ось я зрозумів, що настав час **ДІЯТИ!**

Я вирішив, що отримаю необхідний мільйон доларів протягом тижня. Як? Це мене не хвилювало. Головне, що я прийняв *рішення* отримати гроші протягом певного часу, і хочу сказати вам, що в той момент, коли я прийшов до цього чіткого та твердого рішення, мене охопило дивне почуття впевненості, яке я ніколи раніше ще не відчував. Щось всередині мене ніби говорило: «Чому ти не прийшов до цього рішення ще давним-давно? Гроші чекали на тебе весь цей час!»

Далі все сталося дуже стрімко: я розмістив оголошення в газеті, що наступного ранку буду читати проповідь на тему «Що б я зробив, якби у мене був мільйон доларів».

Я негайно взявся до роботи над проповіддю, але, чесно кажучи, завдання це було не дуже складним, тому що я готував цю проповідь майже два роки!

Я впорався досить швидко, і ліг спати з почуттям впевненості, *тому що я буквально бачив, що у мене вже є мільйон доларів.*

Наступного ранку я встав рано, пішов у ванну, прочитав вголос свої записи, потім встав на коліна і помолився, щоб моя проповідь привернула увагу когось, хто може надати необхідні мені гроші.

Поки я молився, у мене знову виникло

відчуття впевненості, що гроші я отримаю найближчим часом. Але все одно я сильно хвилювався перед виступом, тому забув написаний напередодні текст проповіді вдома, але зрозумів я це тільки коли вже опинився за кафедрою і повинен був почати свій виступ.

Але вже було занадто пізно повертатися за моїми записами, і слава Богу, що я цього не зробив! Моя власна підсвідомість дала мені той матеріал, якого я потребував. Коли я встав, щоб почати свою проповідь, я закрив очі і почав щиро розповідати про свою мрію. Я говорив не тільки зі своєю аудиторією, мені здається, я також говорив і з Богом. Я розповів, що б я зробив з мільйоном доларів, якби ця сума опинилася в моїх руках. Я описав свій план по організації навчального закладу, де молоді люди будуть вчитися робити практичні речі і в той же час розвивати свій розум.

Коли я закінчив, один зі слухачів, який сидів майже у самому кінці зали, повільно підвівся зі свого місця і попрямував до кафедри. Я не знав, що він збирається робити. І ось він вийшов за кафедру, простягнув мені руку і сказав: «Преподобний, мені сподобалася ваша проповідь. Я вірю, що вам вдасться зробити все, що ви сказали, якщо у вас буде мільйон доларів. І щоб довести, що я вірю у вас і вашу проповідь, запрошую вас прийти завтра вранці до мене в офіс, щоб я міг вручити вам цей

мільйон доларів. До речі, мене звать Філіп Д. Армор». (Філіп Данфорд Армор — американський підприємець, винахідник і філантроп, який заснував у Чикаго м'ясопереробну фірму «Армор енд Компані»).

Отже, молодий Гонсалес пішов в офіс пана Армора, де дійсно отримав свій мільйон. На ці гроші він заснував Технологічний інститут імені Філіпа Армора (нині Іллінойський Технологічний інститут).

Стільки грошей, скільки отримав Гонсалес, більшість проповідників не бачать за все своє життя. Однак цьому молодому проповіднику вдалося в лічені секунди сформувати ментальний імпульс на отримання цих грошей. Необхідний йому мільйон доларів прийшов до нього в результаті ідеї. В основі цієї ідеї лежало **БАЖАННЯ**, яке Гонсалес виношував у своїй свідомості майже два роки.

Зверніть увагу на важливий факт — **ВІН ОТРИМАВ ГРОШІ ПРОТЯГОМ ТРИДЦЯТИ ШЕСТИ ГОДИН ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ПРИЙНЯВ ТВЕРДЕ РІШЕННЯ ЗДОБУТИ ЦІ ГРОШІ, І СКЛАВ ЧІТКИЙ ПЛАН ДЛЯ ЇХ ОТРИМАННЯ!**

У розпливчастих роздумах і мріях молодого Гонсалеса про мільйон доларів не було нічого нового або унікального. Багато до нього і багато хто після нього теж мали подібні думки. Але щось дуже

унікальне і незвичайне було в рішенні, яке він прийняв тієї доленосної суботу, коли він відсунув невизначеність на задній план і чітко сказав: «Я отримаю ці гроші протягом тижня!»

Мабуть, Бог допомагає людям, які *точно знають*, чого хочуть, і *якщо вони сповнені рішучості* отримати САМЕ ЦЕ!

Більш того, принцип, завдяки якому доктор Гонсалес отримав свій мільйон доларів, не втрачає актуальності! Він доступний і вам! Цей вселенський закон сьогодні так само ефективний, як і коли молодий проповідник так успішно їм скористався. Ця книга крок за кроком описує тринадцять складових цього великого Закону Успіху і розповідає, як їх використовувати.

Зауважте, що в Ази Кендлера і доктора Френка Гонсалеса була одна спільна риса. Вони обидва знали фундаментальну істину, що ІДЕЇ можуть бути перетворені на ГРОШІ ЗА ДОПОМОГОЮ чіткої ЦІЛІ та ЧІТКОГО ПЛАНУ.

Якщо ви один з тих, хто вірить, що багатство приносить лише *важка* праця, негайно відкиньте ці думки! Це не правда! Багатство, якщо ми говоримо про величезні суми, ніколи не є результатом ВАЖКОЇ праці! Багатство приходить, якщо воно взагалі приходить, у відповідь на певні прохання, засновані на застосуванні певних принципів. Воно не приходить завдяки випадку.

Говорячи більш загальними термінами, ідея — це імпульс думки, який спонукає нас до дії шляхом використання уяви. Всі вмілі торговці знають, що там, де не виходить продати товар, завжди можна продати ідеї. Звичайні торговці цього не знають, тому вони і залишаються «звичайними».

Видавець дешевих книг зробив відкриття, за яке йому повинен бути вдячний весь видавничий світ. Він зрозумів, що багато людей купують книги через їх назви або обкладинки, а не зміст. Тому він просто змінив назву книги, яка ніяк не продавалася, і після цього її продажі різко підскочили. В середині книги він нічого не міняв. Він просто зірвав обкладинку з назвою, яка не продавалася, і замінив її на обкладинку, яка представляла цю книгу в більш «вигідному» світлі.

Так, все ось так просто, і так, це була просто ІДЕЯ! А ще УЯВА.

На ідеї немає стандартної фіксованої ціни. Творець ідеї сам призначає її ціну, і якщо він розумний, то він цю ціну і отримує.

Кіноіндустрія породила цілу армію мільйонерів. Більшість з них не вміли самі створювати ідеї — АЛЕ — їм вистачало уяви, щоб розпізнавати чиїсь хороші ідеї.

Наступна армія мільйонерів вже виросте з якогось іншого нового бізнесу, який поки ще не перевантажений людьми з такою ж хвацькою

уявою.

Спонсор! Ось хто зараз платить за всі «розважальні» заходи і програми. Це людина, яка теж має вміти розпізнавати ідеї, адже він вкладає в них свої гроші. Людина, якій вдалося завоювати увагу та довіру спонсора своєю ідеєю — це людина, яка обов'язково розбагатіє.

Одноманітні естрадні виконавці та стендапери, які тепер забруднюють ефіри своїми дотепами і дурним реготанням, швидко забудуться, а їх місце займуть справжні артисти, які виконують ретельно підготовлені програми, придумані не лише щоб розважати людей, а й закладати щось корисне в їх розуми.

Ось воно широке поле недооцінених можливостей, яке так сильно страждає через нестачу уяви і нових підходів. Все, що йому потрібно — це нові ІДЕЇ! Можливо, це будуть ВАШІ ІДЕЇ!

Спонсори вже починають втомлюватися від інвестицій в артистів-одноденок і порожніх розмов про потенційні продажі. Вони хочуть, і думаю, що вже в найближчому майбутньому будуть наполегливо вимагати беззаперечних доказів того, що їх інвестиції будуть *стабільно* окупатися.

Якщо попередні коментарі про нові можливості не запустили у дію вашу фабрику ідей, тоді, швидше за все, це все не ваше. Очевидно, що

ваша можливість чекає на вас в іншій сфері. Якщо ж все-таки хоч щось з вищесказаного вас зацікавило, навіть у найменшій мірі, то заглиблюйтеся у цю тему, і, можливо, ви знайдете ту ІДЕЮ, яка вам потрібна для успішної кар'єри.

Ніколи не здавайтесь, якщо навіть ви нічого не знаєте у якійсь сфері діяльності чи професії. Ендрю Карнегі дуже мало знав про виробництво сталі — він сам мені про це говорив — але він використовував на практиці два принципи, описані в цій книзі, і змусив сталеливарний бізнес принести йому грандіозний статок.

Історія практично будь-якого величезного статку починається з того дня, коли зустрічаються людина, яка вигадала ідею, і людина, яка може цю ідею продати. Карнегі оточив себе людьми, які могли робити те, чого не міг робити він. Люди, які вигадували ідеї, і люди, які втілювали ці ідеї в життя, робили неймовірно багатими себе та інших.

Мільйони людей йдуть по життю сподіваючись, що їх успіх буде миттєвим і стрімким, наче ривок на старті. Можливо, такий «ривок» і подарує можливість, але все ж надійніше буде не покладатися на везіння на всі сто процентів. Зізнаюся вам, мій «ривок» дійсно був неочікуваним і стрімким. Він прийшов до мене досить випадково, відкривши переді мною найбільшу можливість у моєму житті — але — я двадцять п'ять років

цілеспрямовано до цього йшов. Я говорю про своє знайомство з Ендрю Карнегі. Тоді Карнегі підказав мені ідею про *те*, що можна об'єднати досліджувані мною принципи багатства в свого роду філософію успіху. Тисячі людей скористалися відкриттями, зробленими мною впродовж двадцяти п'яти років досліджень, і завдяки застосуванню цієї філософії був накопичений не один статок. Початок був як завжди простим: це була ідея, якою міг скористатися і розвинути кожен.

Переломний момент у моєму житті, мій «ривок», стався за допомогою Карнегі. Але не варто недооцінювати і мою **РІШУЧІСТЬ, ЦІЛЕСПРЯМОВАНІСТЬ ТА НАПОЛЕГЛИВІСТЬ ПРОТЯГОМ ДВАДЦЯТИ П'ЯТИ ПОПЕРЕДНІХ РОКІВ!** Це було незвичайне бажання, воно зазнало і розчарування, і тимчасової поразки, і гіркої критики, і постійних коментарів з усіх боків, що я просто «марную свій час». Ні, це було моє палке бажання! **МОЯ ІДЕЯ-ФІКС!** І я не збирався відступати попри всі перешкоди! Коли пан Карнегі вперше запропонував мені цю ідею, це було не більше ніж натяк, сказаний мимоволі, *він міг легко залишитися непоміченим*. Але я його вловив, я розпізнав хорошу ідею. Поступово, ця ідея стала гігантом з неймовірною силою, і вона спонукала мене діяти. З ідеями завжди так. Вони народжуються маленькими і крихкими, але потім

знаходять силу і змітають будь-які перешкоди на своєму шляху.

Ідеї — це невловимі сили, вони більше, ніж фізичний мозок, який їх породжує. Вони можуть продовжувати жити навіть після того як мозок, який їх створив, перетворився на прах. Ось візьмемо, наприклад, християнство. Воно почалося з простої ідеї, народженої в мозку Христа. Його головний принцип такий: «стався до інших так, як ти хотів би, щоб інші ставилися до тебе». Христос вже давно покинув цей світ, але ІДЕЯ його продовжує жити і сьогодні.

**ПЕРЕМОЖЦІВ НЕ СУДЯТЬ,
ТИХ, ХТО ПРОГРАВ НІХТО НЕ ЩАДИТЬ**

Розділ 7. Організоване планування

Перетворення бажання на дію Шостий крок до багатства

Ви вже дізналися, що все, що людина створює або набуває, починається у формі БАЖАННЯ. Це бажання проходить шлях від чогось абстрактного та розмитого до конкретного та чіткого, і для цього воно проходить через майстерню УЯВИ, де створюються та будуються ПЛАНИ.

У другому розділі вам було рекомендовано виконати шість конкретних практичних кроків у якості складових першого етапу перетворення бажання грошей на реальні гроші. Так ось одним з цих кроків було формування ПЕВНОГО, ЧІТКОГО та практичного плану або планів, за допомогою яких може бути здійснено це перетворення.

А ось вам інструкція як будувати плани, які дійсно покажуть себе на практиці:

1. Візьміть собі у союзники стільки людей, скільки вам необхідно для створення та виконання вашого плану або планів щодо примноження грошей. Використовуйте принцип «Мозкового центру» (його я детально опишу в наступному розділі). Дотримуватися цієї інструкції вкрай необхідно, тож не нехтуйте нею.

2. Перш ніж створювати свій «Мозковий центр», визначте, що ви можете запропонувати своїм потенційним союзникам в обмін на їх співпрацю. Ніхто не буде працювати з вами довго за просте «дякую». Жодна розумна людина не буде кликати когось для роботи і очікувати, що він буде працювати без адекватної компенсації за свою працю. До речі, під «компенсацією» я маю на увазі не лише гроші. Пошукайте підхід, знайдіть варіанти для справедливого і плідного співробітництва.

3. Проводьте зустрічі з членами вашого «Мозкового центру» щонайменше два рази на

тиждень, а то й частіше, якщо це можливо, щоб спільно розробити та максимально вдосконалити ваш план або плани накопичення грошей.

4. У вашому «Мозкового центрі» повинна панувати **АБСОЛЮТНА ГАРМОНІЯ**. У ваших стосунках з членами команди не повинно бути недомовок і негараздів. Якщо ви не виконаєте цю інструкцію, на успіх можете навіть не розраховувати. Принцип «Мозкового центру» *не працює* там, де немає **АБСОЛЮТНОЇ ГАРМОНІЇ**.

Пам'ятайте і враховуйте наступні моменти:

Перше. Ви займаєтеся справою, яке має для вас велике значення. Запорука вашого успіху — бездоганні плани.

Друге. Критеріями для залучення людей до вашого «Мозкового центру» повинні бути досвід, освіта, природні здібності та таланти, а також *уява*. Саме такими якостями керувалася кожна людина, яка зуміла досягти приголомшливого успіху в своїй справі і накопичити величезні статки.

Жодна людина не може володіти одночасно і всіма необхідними знаннями, і досвідом, і талантами, щоб самотійно, без співпраці з іншими людьми, накопичити величезне багатство. Ваш план має бути колективним творінням, кожен член вашого «Мозкового центру» повинен внести свій

внесок у його створення. Ви можете і самі розробляти плани, повністю або частково, але заради вашого ж успіху **ПЕРЕКОНАЙТЕСЯ, ЩО ЦІ ПЛАНИ** перевірили та схвалили **ЧЛЕНИ ВАШОГО «МОЗКОВОГО ЦЕНТРУ»**.

Якщо перший план не спрацював, розробіть новий. Якщо провалився і цей, замініть його ще одним, а якщо буде потрібно, то ще одним, поки нарешті не народиться план, який **ЗАПРАЦЮЄ**. Саме у цій точці більшість людей зазнають невдачі, вони просто здаються, коли їх план не спрацює з першого разу. Їм не вистачає наполегливості, щоб створювати нові плани замість тих, які провалилися.

Навіть найрозумніша на світі людина не зможе досягти успіху в накопиченні грошей — та і, власне, ні в якому іншому починанні — без практичного і «життєздатного» плану. Просто пам'ятайте про це і не забувайте, якщо ваші плани провалилися, це всього лише тимчасова поразка, а не остаточний і повний провал. Це означає лише те, що у вашому плані чогось не вистачає. Розробляйте інший план, навіть якщо доведеться починати все спочатку.

Томас Едісон зазнав тисячі невдач, перш ніж його електрична лампочка запрацювала так, як він хотів. Тобто він *зазнав тимчасової поразки* тисячі разів, перш ніж його зусилля увінчалися успіхом.

Тимчасова поразка означає тільки одне: з вашим планом щось не так. Мільйони людей так і проживають життя у бідності, тому що їм не вистачає розумного плану, за допомогою якого можна накопичити статок.

Генрі Форд накопичив цілий статок не тому що володів якимись екстраординарними розумовими здібностями, а тому що склав і слідував плану, який показав свою ефективність. Можна взяти тисячу чоловіків з кращою ніж у Форда освітою, але кожен з них так і залишиться бідним, тому що у нього не буде ПРАВИЛЬНОГО плану накопичення грошей.

Ваші досягнення безпосередньо залежать від виваженості ваших ПЛАНІВ. Це може прозвучати як кліше, але це дійсно правда. Семюель Інсулл втратив статок розміром більше ста мільйонів доларів. Своє багатство Інсулл накопичив за допомогою розумних і виважених планів, але Велика економічна депресія змусила його ЗМІНИТИ СВОЇ ПЛАНИ. Ця ЗМІНА принесла «тимчасову поразку», тому що його новий план НЕ був розумним. Пан Інсулл був на той момент вже у похилому віці, тому він змирився з невдачею замість того, щоб сприйняти це як «тимчасову поразку», як виклик до нових дій. Його досвід виявився невдалим через те, що йому просто не вистачило наполегливості, щоб перебудувати свої

плани заново.

Ви не програєте, поки самі не здастесь і не визнаєте свою поразку *в своєму власному* розумі.

Я не втомлюся повторювати вам це знову і знову, тому що, на жаль, занадто багато людей здавалися відразу при перших ознаках поразки.

Джеймс Дж. Гілл зіткнувся з тимчасовою поразкою, коли вперше спробував зібрати необхідний капітал для будівництва американської східно-західної залізниці, але він не здався і зумів перетворити поразку на перемогу *завдяки новим* планам.

Генрі Форда спіткали тимчасові поразки не тільки на початку його «автомобільної» кар'єри, але і після того, як він впевнено розмістився на Олімпі цього бізнесу. Ці невдачі не зламали його, навпаки, він створив нові плани і продовжив семимильними кроками йти до фінансової перемоги.

Найчастіше ми помічаємо лише триумф людей, які накопичили величезні статки, але не звертаємо уваги на ті тимчасові поразки, які їм довелося подолати на шляху до цього триумфу.

НЕ ДУМАЙТЕ, ЩО ДОТРИМАННЯ ЦЬОЇ ФІЛОСОФІЇ БУДЕ ГАРАНТІЄЮ, ЩО НА ШЛЯХУ ДО УСПІХУ І БАГАТСТВА ВАС НЕ СПІТКАЄ «ТИМЧАСОВА ПОРАЗКА».

Коли ця поразка прийде, сприймайте її просто як сигнал про те, що ваші плани не були достатньо

розумними. Перегляньте їх, виправте помилки і знову рушайте назустріч своїй заповітній мрії. Якщо ви здастесь до того, як досягнете своєї мети, ви лише рядовий «ледар». Ледар НІКОЛИ НЕ ПЕРЕМАГАЄ, А ПЕРЕМОЖЕЦЬ НІКОЛИ НЕ ЛЕДАРИЮЄ. Запам'ятайте ці слова, а ще краще напишіть їх на аркуші паперу величезними буквами і помістіть на найпомітніше місце у будинку, щоб лягаючи спати і прокидаючись, ви бачили їх.

Підбираючи людей для вашого «Мозкового центру», обирайте тих, хто не боїться поразки.

Деякі люди помилково вважають, що тільки ГРОШІ притягують гроші. Це не так! Саме справжнє БАЖАННЯ притягує гроші, бо воно саме перетворюється на реальні гроші за допомогою принципів, описаних тут. Гроші самі по собі — це не що інше, як інертна матерія. Вона не може рухатися, думати або говорити, але вона може «уловлювати імпульс», який випромінює людина, яка по-справжньому БАЖАЄ її!

Плануємо і продаємо

Залишок цієї глави я хочу присвятити опису способів і засобів просування персональних послуг. Ця інформація буде корисна для тих, хто хоче просувати свої послуги на ринку, а також для тих, хто прагне досягти успіху в обраних ними

професіях.

Розумне планування має важливе значення для успіху будь-якого починання, яке спрямоване на накопичення багатств. Ви знайдете докладні інструкції, як почати заробляти великі гроші на продажі персональних послуг.

Одразу хочу вас порадувати, що практично всі великі статки починалися з отримання плати за персональні послуги або від продажу ІДЕЙ. Бо що ж ще, крім ідей і персональних послуг, може запропонувати людина, яка не володіє ні власністю, ні товаром?

Існує два типи людей: ЛІДЕРИ та ВИКОНАВЦІ. З самого початку ви повинні вирішити для себе, ким з двох ви хочете стати в обраному вами покликанні. Різниця в грошах насправді величезна. Виконавцю не варто розраховувати на рівнозначну з лідером винагороду, хоча багато виконавців помилково впевнені у зворотному.

Немає абсолютно нічого принизливого в тому, щоб бути виконавцем. З іншого боку, пишатися цим теж не варто. Великі лідери й самі починали як виконавці. Вони стали великими лідерами, тому що були тямущими ВИКОНАВЦЯМИ. За рідкісним винятком, людина, яка не здатна розумно та чітко виконувати вказівки свого керівника, не здатна стати ефективним лідером. І, власне, навпаки,

тямущий виконавець швидко може вибитися в лідери. Розумний виконавець ніколи не прогавить **МОЖЛИВІСТЬ НАВЧИТИСЯ ЧОГОСЬ У СВОГО КЕРІВНИКА.**

Основні якості лідера

1. **РІШУЧІСТЬ І ВІДВАГА.** Досконале знання себе і своєї професії. Жоден виконавець не захоче, щоб ним керував той, кому не вистачає впевненості у собі та сміливості. Жоден розумний виконавець не стане довго підкорятися такому лідеру.

2. **САМОКОНТРОЛЬ.** Людина, яка не може контролювати себе, ніколи не зможе контролювати інших. Самоконтроль — це зразок сили, якої розумний виконавець обов'язково буде прагнути.

3. **ГОСТРЕ ПОЧУТТЯ СПРАВЕДЛИВОСТІ.** Без почуття справедливості жоден лідер не зможе командувати своїми підлеглими і користуватися у них повагою.

4. **ЧІТКІСТЬ РІШЕНЬ.** Людина, яка коливається у своїх рішеннях, показує тим самим свою невпевненість у собі. Вона не може успішно вести за собою інших.

5. **ЧІТКІСТЬ ПЛАНІВ.** Успішний лідер повинен планувати свою роботу і *розробляти* плани. Лідер, який діє навмання, без практичних і чітких планів, немов корабель без штурвала, рано

чи пізно він сяде на мілину або розіб'ється об скелі.

6. ЗВИЧКА БРАТИ НА СЕБЕ БІЛЬШЕ.

Платою за лідерство повинна бути готовність працювати і робити більше, ніж ви вимагаєте від своїх підлеглих.

7. ПРИЄМНА ОСОБИСТІСТЬ. Неохайна і недбала людина не може стати успішним лідером. Лідерство вимагає поваги. Підлегли не будуть поважати лідера, який не стежить за собою.

8. СПІВПЕРЕЖИВАННЯ ТА РОЗУМІННЯ.

Успішний лідер повинен співпереживати своїм підлеглим. Більш того, він повинен розуміти їх та їхні проблеми.

9. ПОВНЕ ВОЛОДІННЯ СИТУАЦІЄЮ.

Успішне лідерство вимагає знання та орієнтування у всіх деталях справи.

10. ГОТОВНІСТЬ ВЗЯТИ НА СЕБЕ ПОВНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ. Успішний лідер повинен бути готовий взяти на себе відповідальність за помилки своїх підлеглих. Якщо він буде намагатися перекладати цю відповідальність на когось іншого, він втратить свої лідерські позиції. Якщо один з його підлеглих робить помилку і показує себе некомпетентним, лідер повинен сприймати це як свою *особисту* помилку.

11. СПІВРОБІТНИЦТВО. Успішний лідер повинен розуміти і *застосовувати* принцип спільних зусиль і спонукати своїх підлеглих робити

те саме. Для лідерства потрібна СИЛА та ЕНЕРГІЯ, а для цього потрібна співпраця.

Існує дві форми керівництва. Перша і, безумовно, найефективніша, це КЕРІВНИЦТВО ЗА ЗГОДОЮ, тобто коли підлеглі вас підтримують і солідарні з вами. Друга форма — це КЕРІВНИЦТВО З ПРИМУСУ, коли підлеглі не згодні з вами і не поділяють ваших методів управління.

Історія людства нам неодноразово доводила, що Керівництво з примусу не може тривати довго. Падіння та зникнення диктаторів і королів є показовим прикладом. Це означає, що люди не будуть нескінченно коритися комусь примусово.

Світ тільки що вступив у нову еру відносин між керівниками та підлеглими, яка вимагає появи нових лідерів і нових тенденцій керівництва у бізнесі та промисловості. Ті, хто належать до старої школи керівництва за допомогою примусу, повинні підлаштовуватися і звикати керувати по-новому, тобто шляхом співпраці зі своїми підлеглими, або ж бути поваленими і самим поповнити ряди підлеглих. Іншого шляху для них немає.

Відносини роботодавця та працівника, керівника та підлеглого, лідера та послідовника в майбутньому будуть відносинами взаємної поваги та співробітництва, заснованими на справедливому розподілі прибутку від бізнесу чи спільної справи.

В майбутньому відносини роботодавця та працівника будуть більше схожі на відносини рівних партнерів.

Наполеон, імператор Німеччини Вільгельм II і російський цар Микола II — всі вони були керівниками, чия влада ґрунтувалася на силі та примусі. Але вони були повалені, їх час минув. Серед бізнесменів і політичних діячів Америки теж були подібні керівники та командири, та й вони були повалені та позбавлені своєї влади.

Люди можуть *тимчасово* коритися примусу, але не розраховуйте, що це триватиме довго.

Нова тенденція ЛІДЕРСТВА передбачає наявність тих одинадцяти якостей, про які говорив трохи вище, а також деяких інших моментів. Людина, яка візьме ці якості за основу, зможе досягти успіху і стати лідером у будь-якій сфері. Можливо, Депресія так затягнулася через те, що світові не вистачало **НОВИХ ЛІДЕРІВ**, які б відповідали вимогам цієї нової епохи.

Ця необхідність може стати вашою
МОЖЛИВІСТЮ!

Десять основних причин невдалого керівництва

А зараз ми розглянемо основні серйозні помилки керівників, які зазнають невдачі. Адже важливо знати не лише те, що **ПОТРІБНО** робити

керівнику, а й те, чого НЕ ПОТРІБНО РОБИТИ.

1. НЕЗДАТНІСТЬ ВРАХОВУВАТИ ВСЕ до найменших деталей. Ефективне лідерство вимагає вміння прораховувати і враховувати всі деталі. Жоден справжній лідер ніколи не повинен бути «занадто зайнятим», щоб виконати те, що може знадобитися від нього як від керівника. Коли людина, керівник чи підлеглий, каже, що він «занадто зайнятий», щоб якимось змінювати свої плани або звертати увагу на надзвичайну ситуацію, яка склалася, цим він показує свою непрофесійність і неефективність. Успішний лідер повинен знати та враховувати всі деталі, це його обов'язок. Але щоб не потонути у всіх цих деталях, він може обрати собі тямущих помічників, яким він зможе довіритися.

2. НЕБАЖАННЯ САМОМУ ЩОСЬ РОБИТИ. По-справжньому великі керівники готові, коли того вимагають обставини, виконувати будь-який вид роботи, який вони доручають іншим. «Нехай найвеличніший серед вас служить іншим» — у цих словах Ісуса криється істина, яку знають і якій слідує усі великі лідери.

3. ОЧІКУВАТИ ВИНАГОРОДИ ПРОСТО ЗА ТЕОРЕТИЧНІ «ЗНАННЯ», ЗАМІСТЬ ТОГО, ЩОБ З КОРИСТЮ ЗАСТОСОВУВАТИ ЦІ ЗНАННЯ НА ПРАКТИЦІ. Нікому не потрібні «просто знання», важливо те, як ви вмiєте ВИКОРИСТОВУВАТИ ці

знання на ділі.

4. ПОБОЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ З БОКУ СВОЇХ ПІДЛЕГЛИХ. Лідер, який боїться, що хтось із його підлеглих може зайняти його посаду, приречений саме на це. Розумний керівник навчає помічників, яким він може за бажанням делегувати частину своїх обов'язків, тим самим, так би мовити, «розмножуючи» себе, тобто маючи можливість бути присутнім одразу в декількох місцях, охоплюючи багато справ одночасно. Це вічна істина, що даючи можливість іншим проявити себе, можна досягти кращих результатів і отримати більше вигоди, ніж якщо ви все будете робити наодинці. Справжній лідер може, завдяки знанням про свою роботу і магнетизму своєї особистості, значно підвищити ефективність роботи своїх підлеглих, спонукаючи їх показувати більш високі результати, ніж вони могли б показати без його допомоги.

5. ВІДСУТНІСТЬ УЯВИ. Без уяви лідер не в змозі справлятися з надзвичайними ситуаціями та створювати плани, за допомогою яких він міг би ефективно керувати своїми підлеглими.

6. ЕГОЇЗМ. Керівника, який присвоює собі всю славу за виконану його підлеглими роботу, напевно будуть зневажати. Дійсно великому лідеру НЕ ПОТРІБНІ ЛАВРИ. Навпаки, він буде радий бачити, якщо почесні дістануться його підлеглим,

тому що він знає, що саме визнання і похвала, а не тільки гроші, спонукають більшість людей працювати старанніше.

7. НЕСТРИМАНІСТЬ. Підлеглі не поважають керівника, який не вміє тримати себе в руках і дозволяє собі зайве. Нестриманість у будь-якому своєму прояві завжди знижує авторитет того, хто її собі дозволяє.

8. ВІРОЛОМСТВО. Можливо, саме цей пункт треба було вказати першим. Людина, яка не віддана своїй компанії та своїм колегам, як старшим за посадою, так і молодшим, не зможе довго зберігати своє лідерство. До віроломної людині всі ставляться з презирством, ніхто не хоче мати з нею справу, що цілком логічно та справедливо. Брак вірності своїй справі є однією з основних причин невдач на всіх етапах життя.

9. ПІДКРЕСЛЕННЯ СВОЄЇ ВАЖЛИВОСТІ, ПИХАТІСТЬ. Істинний лідер веде за собою людей, заохочуючи їх і спонукаючи до кращих вчинків, а не намагається задушити своїм «авторитетом», вселяючи страх в їхні серця. Саме так виглядає керівництво через примус і силу, а як ми знаємо, ні до чого хорошого воно не призводить. **СПРАВЖНІЙ** лідер заслуговує повагу своїх підлеглих за допомогою співпереживання, розуміння, справедливості та демонстрації того, що він ідеально розбирається в своїй справі.

10. КОЗИРЯННЯ

«ТИТУЛАМИ».

Компетентному керівникові не потрібні ніякі «титули», щоб заслужити повагу своїх підлеглих, йому не потрібно кричати направо і наліво про своє високе становище. Кабінет справжнього лідера — це територія, вільна від формальностей та показної демонстрації влади.

Це були найбільш поширені причини невдалого керівництва. Будь-якої з них може бути досить, щоб поставити хрест на вашій кар'єрі лідера чи керівника. Якщо ви прагнете стати лідером, керівником та вести за собою людей, уважно вивчіть цей список і уникайте подібних помилок.

Деякі сфери, які вимагають керівників «нового зразка»

Перш ніж ми підійдемо до кінця цієї глави, хочу звернути вашу увагу на деякі сфери, де виник «дефіцит» у прогресивному та розумному керівництві, і де перед лідерами нового зразка відкрито безліч **МОЖЛИВОСТЕЙ**.

Політика

Політика це, напевно, та сфера, в якій завжди буде попит на нових лідерів. І зараз цей попит відчувається як ніколи гостро. Більшість політиків

сьогодні стали більше схожі на справжніх злодіїв «у законі». Вони збільшують податки, розвалюють промисловість і бізнес. Люди більше не в силах цього терпіти.

Банківська справа

Фінансовий бізнес зараз знаходиться на етапі реформування. Лідери в цій сфері майже повністю втратили довіру громадськості. Навіть самі банкіри вже відчули необхідність реформ і почали щось робити в цьому напрямку.

Промисловість

Це галузь, яка теж вимагає нових лідерів. Лідери старого типу думали і працювали лише з точки зору отримання особистої вигоди замість того, щоб думати і працювати заради блага людей! Майбутній лідер цієї галузі, якщо він хоче утримувати свої лідерські позиції тривалий час, повинен поводити себе подібно громадському діячеві, який хоче завоювати довіру людей і зобов'язаний захищати їх від страждань і труднощів у цей нелегкий (з економічної точки зору) час. Експлуатація людини людиною — це вже пережиток минулого. Тому людина, яка прагне бути лідером у сфері бізнесу та промисловості, повинна

пам'ятати про це.

Релігія

Релігійний лідер майбутнього повинен приділяти більше уваги справжнім потребам своєї пастви, допомагати їм у вирішенні їхніх економічних і особистих проблем, Він повинен менше озиратися на минуле або намагатися розгледіти туманне майбутнє.

Соціальна сфера

У таких професіях як правознавство, медицина та освіта нові «обличчя» стануть, не побоюся цього слова, необхідністю. Особливо у сфері освіти. Лідер у цій сфері повинен у майбутньому знайти шляхи і засоби навчання людей, **ЯК ЗАСТОСОВУВАТИ** на практиці знання, які вони отримують у школі. Він повинен робити більший акцент на практиці і менше вовтузитися з теорією.

Засоби масової інформації

Журналістика теж дуже потребує оновлення. ЗМІ повинні припинити бути органами пропаганди інтересів тих, хто проплачує їх рекламу. Газети, які

«годують» читачів скандальними та непристойними історіями та картинками псують людський розум.

Світ швидко змінюється, а це означає, що засоби масової інформації, які мають неабиякий вплив на людські розуми та звички, повинні пристосовуватись до нових умов, які диктує світ майбутнього.

Це лише деякі сфери, в яких тепер доступні можливості для «нового покоління» лідерів.

Як знайти та отримати хорошу роботу

Викладена тут інформація заснована на багаторічному досвіді людей, яким була надана допомога в ефективному просуванні своїх послуг на ринку. Тому ви можете сміливо довіритися та скористатися цими рекомендаціями та порадами.

Засоби масової інформації, за допомогою яких можна продавати послуги

Тут будуть приведені найбільш доступні та ефективні методи «синхронізації» покупця та продавця персональних послуг.

1. БЮРО ЗАЙНЯТОСТІ. Обирайте лише авторитетні та перевірені бюро, чий послужний список говорить про реальну можливість

досягнення задовільних результатів. Доречі, таких бюро досить мало.

2. РЕКЛАМА в газетах, тематичних журналах і на радіо. Невеликі оголошення у відповідних тематичних розділах газет і журналів більше підійдуть для пошуку вакансій у сфері офісної та канцелярської роботи, діловодства тощо. Так звана дисплейна реклама, тобто великі кольорові оголошення, які повинні «зачепити на собі погляд», краще підійдуть для пошуку більш високих управлінських посад. Але у будь-якому випадку, підготовку вашої реклами краще довірити експерту, який розуміє, як подати ваші професійні якості найкращим чином, щоб ви отримали більше відгуків на своє оголошення.

3. РОЗСИЛКА РЕЗЮМЕ ПОТЕНЦІЙНИМ РОБОТОДАВЦЯМ. Такі заявки адресуються конкретним фірмам або приватним особам, які потенційно мають потребу в послугах, які ви пропонуєте. Ваші резюме ЗАВЖДИ повинні бути грамотно складені та акуратно надруковані. Ви повинні вказати повний перелік своїх професійних навичок і досвід роботи. Складання резюме та заявки на посаду також варто доручити фахівцеві у цій справі. (Також дивіться зазначені далі інструкції зі складання резюме та заявки на роботу).

4. ДОПОМОГА ЗНАЙОМИХ. Не соромтеся використовувати допомогу спільних знайомих для

встановлення контакту з потенційним роботодавцем, якщо є така можливість. Цей метод добре підійде у тих випадках, коли ви хочете отримати посаду в конкретного роботодавця.

5. ОСОБИСТА ЗУСТРІЧ. У деяких випадках може бути більш ефективним запропонувати свої послуги роботодавцям безпосередньо, тобто в індивідуальному порядку. Але і в цьому випадку слід надати резюме та заяву про свою кваліфікацію на бажану посаду в письмовій формі, адже потенційні роботодавці можуть захотіти обговорити вашу кандидатуру зі своїми радниками та помічниками.

Інформація, яка повинна бути вказана в резюме

До складання та написання резюме потрібно підходити так само ретельно, як юрист підходить до матеріалів справи, яка буде розглядатися в суді. Якщо у вас немає досвіду в підготовці таких документів, слід скористатися послугами фахівця. Грамотний роботодавець віддає перевагу тим кандидатам, які вміють «показати товар лицем», зокрема використовуючи творчий підхід і показуючи розуміння психології «замовника». Так чому б не показати це, «рекламуючи» себе? Для тих, хто хоче просувати персональні послуги на ринку, діють ті самі правила. Отже:

1. *Освіта.* Коротко і чітко вкажіть свою освіту та спеціальність, а також вкажіть, чому ви обрали саме цю спеціальність.

2. *Досвід роботи.* Якщо у вас є досвід роботи на посадах, схожих на ту, яку ви шукаєте, опишіть його, вкажіть імена та адреси колишніх роботодавців. Обов'язково вкажіть наявність будь-якого особливого досвіду, якщо такий є, який може стати вам у нагоді на бажаній посаді.

3. *Рекомендації.* Практично кожна комерційна фірма хоче знати все про попередні трудові успіхи потенційних співробітників, які претендують на відповідальні посади. Додайте до свого резюме ксерокопії рекомендаційних листів від:

- а) колишніх роботодавців;
- б) викладачів, у яких ви навчалися;
- в) шанованих людей, чию думку вважають авторитетною.

4. *Фотографія.* Прикладіть до вашого резюме свою свіжу фотографію (не потрібно її якось спеціально обробляти і редагувати).

5. *Вкажіть конкретну посаду, на яку ви претендуєте.* Ніколи не претендуйте на «просто посаду». Це буде розцінено роботодавцем як брак у вас спеціальної кваліфікації.

6. *Вкажіть вашу кваліфікацію* для конкретної посади, на яку ви претендуєте. Вкажіть

повну інформацію про причини, з яких, на вашу думку, ви підходите для тієї конкретної посади, яку ви хочете отримати. Це **НАЙВАЖЛИВІША ДЕТАЛЬ ВАШОГО РЕЗЮМЕ**. Саме від цього залежить, який відгук від роботодавця ви отримаєте.

7. Запропонуйте попрацювати на випробувальному терміні . У більшості випадків, якщо ви маєте намір зайняти бажану посаду, буде найбільш ефективно, якщо ви запропонуєте попрацювати протягом тижня, місяця або достатнього періоду часу, щоб ваш потенційний роботодавець міг оцінити Вас. Випробувальний термін передбачає роботу на безоплатній основі. Це може здатися досить радикальною пропозицією, але досвід показує, що якщо ви **ВПЕВНЕНІ У СВОЇХ СИЛАХ** і навичках, то випробувальний термін — це все, що вам потрібно. Між іншим, така пропозиція покаже роботодавцю, що ви впевнені у тому, що гідні обійняти посаду, на яку претендуєте, адже людина просто так не буде пропонувати працювати безкоштовно, щоб потім піти ні з чим. Такий крок буде виглядати вкрай переконливо. Якщо роботодавець погодиться на вашу пропозицію, і ви впораєтеся з роботою, то вам, швидше за все, заплатять і за випробувальний термін. У якості обґрунтування вашої пропозиції вкажіть наступне:

а) ви впевнені в тому, що впораєтеся зі своїми обов'язками;

б) ви впевнені, що потенційний роботодавець візьме вас на постійну роботу після випробувального терміну;

в) ви маєте **ТВЕРДИЙ** намір отримати посаду, на яку претендуєте.

8. *Знання роботи або бізнесу вашого потенційного роботодавця* . Перш ніж подати заявку на посаду, проведіть дослідження щодо роботи або бізнесу, в якому бажаєте працювати, щоб детально ознайомитися з ним. Вкажіть у своєму резюме ваші знання у цій сфері. Це вразить вашого потенційного роботодавця, адже буде вказувати на те, що у вас є увага, розуміння та реальний інтерес до посади, на яку ви претендуєте.

Пам'ятайте, що в суді справу виграє не той адвокат, який краще знає закон, а той, який більш скрупульозно та ретельно вивчив всі деталі та нюанси справи. Якщо ваша «справа» правильно підготовлена та презентована, перемога вже майже у вас в кишені.

Не турбуйтеся, якщо ваше резюме здається вам занадто довгим. Роботодавці зацікавлені у висококваліфікованих кандидатах точно так само, як і ви в пошуку роботи. Успіх більшості успішних роботодавців обумовлений в основному їх здатністю відбирати та наймати на роботу

висококваліфікованих співробітників. Тому вони будуть тільки раді отримати максимально доступну інформацію про вас.

Запам'ятайте ще одну річ: ретельно підготовлене резюме покаже, що ви кропітка людина. Мені доводилося брати участь у підготовці резюме, які виходили настільки вражаючими і незвичайними, що кандидати отримували бажану посаду навіть без особистої співбесіди.

Коли ваше резюме буде готово, не забудьте подбати також і про акуратну та гарну обкладинку з «назвою», яка може бути на кшталт такої:

**РЕЗЮМЕ Роберта К. Сміта,
ПРЕТЕНДЕНТА НА ПОСАДУ особистого
секретаря Президента компанії «BLANK
COMPANY, Inc»**

Не лінуйтеся робити «іменну» обкладинку для кожного екземпляра резюме, з яким ви підете в ту чи іншу компанію. Така «особиста» деталь напевно приверне увагу роботодавця. Надрукуйте своє резюме на найякіснішому папері, який зможете дістати, акуратно скріпіть все і помістіть у тверду обкладинка. Наклейте свою фотографію на одну зі сторінок резюме.

Дотримуйтесь цих інструкцій зі складання резюме, покращуйте його там, де підказує ваша

уява.

Успішні продавці дуже ретельно підходять до питання презентації свого «товару». Вони розуміють, що перше враження можна справити лише один раз, і саме воно запам'ятовується найкраще. Ваше резюме — це ваш продавець. Одягніть його у гарний дорогий костюм, щоб він вигідно вирізнявся на тлі інших кандидатів і потенційний роботодавець одразу звернув на нього увагу. Якщо посада, яку ви шукаєте, варта того, щоб за неї поборотися, потрібно ретельно підготуватися. Більш того, якщо ви вразили вашого потенційного роботодавця своєю індивідуальністю, ви, швидше за все, отримаєте навіть більше грошей за свої послуги, ніж якби ви подали заяву про прийом на роботу звичайним і не примітним способом.

Якщо ви шукаєте роботу через рекламне агентство або агентство з працевлаштування, попросіть агента використовувати ваше резюме для реклами ваших послуг. Це тільки допоможе справі.

Як отримати саме ту посаду, яку ви хочете

Кожна людина любить виконувати ту роботу, до якої у неї, так би мовити, лежить душа. Художник любить малювати, ремісник любить робити щось своїми руками, письменник любить

вигадувати цікаві історії або складати вірші. Ті, у кого менш «творчі» таланти, віддають перевагу роботі у сфері бізнесу та промисловості. Америка може абсолютно заслужено похвалитися найширшим спектром професій і занять.

1. Вирішіть, яку конкретно роботу ви хочете. Якщо «ваша» робота ще не існує, можливо, саме ви можете її створити.

2. Оберіть компанію або людину, на яку ви хочете працювати.

3. Вивчіть свого потенційного роботодавця, з'ясуйте, якої політики він дотримується стосовно свого персоналу, а також проаналізуйте можливості просування по службі.

4. Проаналізуйте свою особистість, таланти та здібності, визначте, **ЩО ВИ МОЖЕТЕ ЗАПРОПОНУВАТИ**, а потім складіть план, як найбільш успішно надати послуги, розробки та ідеї, які, на вашу думку, підуть на користь компанії.

5. Забудьте про те, що вам потрібно «місце» в компанії. Взагалі не думайте, чи є в компанії вакансія на цю посаду. Забудьте цю затерту до дірок фразу «у вас є робота для мене?» Сконцентруйтеся на тому, що *ви можете* запропонувати.

6. Як тільки у вашій голові визрів план, домовтеся з досвідченим письменником, щоб він гарно та детально виклав інформацію про вас на

папері.

7. Презентуйте свій план *розумній та уповноваженій людині*, а вона вже зробить все інше. Будь-яка компанія шукає людей, які можуть привнести щось цінне в їх діяльність, це можуть бути ідеї, послуги або «зв'язки». У кожній компанії знайдеться місце для людини, в якій є чіткий план дій, який принесе користь цій компанії.

Вся ця процедура може зайняти кілька днів, а то і тижнів додаткового часу, але різниця в доходах, кар'єрі та визнанні заощадить вам роки напруженої праці за невелику плату. Витративши зараз зовсім небагато часу, ви виграєте від одного до п'яти років на шляху до досягнення вашої заповітної мети.

Кожен, хто хоче впевнено йти вгору по кар'єрних сходах, повинен робити це за допомогою ретельно організованого планування, адже не всі народжуються «синами Великих Босів».

Новий спосіб маркетингу послуг «Робочі місця» перетворюються на «партнерські відносини».

Люди, які хочуть просувати свої послуги з максимальною вигодою, повинні враховувати колосальні зміни, які відбулися у відносинах між роботодавцем і працівником.

Майбутні відносини між роботодавцями і їх

працівниками будуть більше схожими на партнерство, яке складається з таких елементів:

- а) Роботодавець;
- б) Працівник;
- в) Суспільство, якому вони служать.

Цей спосіб маркетингу персональних послуг можна назвати новим з багатьох причин. По-перше, і роботодавець, і працівник майбутнього будуть розглядатися як колеги, чийм бізнесом буде **ЕФЕКТИВНЕ НАДАННЯ ПОСЛУГ СУСПІЛЬСТВУ**. У минулому взаємодія роботодавців і працівників зводилася просто до отримання максимальної вигоди для обох сторін без урахування третьої сторони — суспільства — хоча, по суті, саме за рахунок нього вони і отримували свій прибуток.

Однак Велика економічна депресія послужила тим рупором, через який суспільство, загнане в кут тими, хто прагнув тільки особистої вигоди, змогло привселюдно висловити свій протест проти ситуації, яка склалася. І в майбутньому, щоб вижити, бізнесу вже доведеться рахуватися з **СУСПІЛЬСТВОМ, ЯКЕ Є ЙОГО ГОЛОВНИМ КЛІЄНТОМ**. Справжнім роботодавцем майбутнього стане саме суспільство. Це повинен пам'ятати кожен, хто прагне ефективно просувати на ринку персональні послуги.

ЧАСИ ЗМІНИЛИСЯ! Це саме те, що я

намагаюся сказати. ЧАСИ ЗМІНИЛИСЯ! Ці зміни зачепили всі сфери життя. Бізнес, який дотримується політики «під три чорти думку клієнта» вже не життєздатний. Він був витіснений бізнесом, чийм гаслом є «клієнт завжди правий».

Банкіри теж дечому навчилися за час стрімких змін, які відбулися буквально за останні кілька років. Неввічливість з боку посадової особи банку або працівника банку сьогодні можна зустріти набагато рідше, ніж років десять тому. Раніше від деяких банкірів (але не всіх, зрозуміло) так і віяло такою суворістю і жорстокістю, що людину кидало в холодний піт від однієї думки піти в банк, щоб взяти кредит. Депресія зробила банкрутами тисячі банків, змусивши кардинально поміняти свою політику роботи з клієнтами. Тепер у банках панує атмосфера ввічливості та порозуміння.

Раніше люди боялися того, що їх чекає за дверима кабінету менеджера по кредитах. Тепер же ці менеджери сидять всі разом у великій і просторій залі, а клієнт банку може сам обрати, до кого підійти зі своїм питанням. Тепер у клієнті зацікавлений саме менеджер, тому він повинен бути зразком дружелюбності та охайного вигляду.

Раніше покупець смиренно чекав, поки продавець закінчить всі свої справи і зволить приділити йому час. Але прийшли НОВІ ЧАСИ, тепер продавці чемно та ввічливо «задобрюють»

своїх потенційних клієнтів, намагаючись у всьому їм догодити.

«Ввічливість» і «чемність» сьогодні є гаслами будь-якого бізнесу, тому що, як я вже говорив вище, СУСПІЛЬСТВО Є ЇХ ГОЛОВНИМ і найприбутковішим клієнтом. І якщо вони не будуть обслуговувати його добре, вони поплатяться за це втратою цього життєво важливого клієнта.

Ми всі пам'ятаємо часи, коли працівник газової компанії, який приходив знімати показання лічильників, стукав кулаком в двері так, що аж стіни дрижали. А коли йому відкривали двері, він безпардонно ломився до будинку з кислотою міною на обличчі, всім своїм виглядом кажучи: «Якого біса я повинен чекати?» Але тепер все не так. Відтепер цей працівник поводить себе як справжній джентльмен, який «радий бути до ваших послуг». До того, як газові компанії врешті-решт зрозуміли, що їх насуплені та похмурі працівники тільки шкодять бізнесу і відбивають бажання клієнтів користуватися їх послугами знову, прийшли *ввічливі* продавці газових ламп і впевнено обійшли їх у цьому бізнесі.

Під час депресії я провів кілька місяців у вугільному регіоні Пенсільванії, вивчаючи умови, які практично знищили вугільну промисловість. Серед кількох дуже значних відкриттів був той факт, що жадібність з боку керівників шахт і їх

співробітників була основною причиною краху вугільного бізнесу. Причому від цього страждали як власники шахт, так і самі шахтарі.

Під тиском такої жадібності вони «накручували» ціни на вугілля, поки, нарешті, не виявили, що цим вони вимостили доріжку УСПІХУ ДЛЯ БІЗНЕСУ З ВИРОБНИЦТВА КАГАНЦІВ (ОЛІЙНИХ ЛАМП) ТА СУПУТНИХ ДО НИХ ТОВАРІВ, А ТАКОЖ ДОПОМОГЛИ (самі того не бажаючи) ПРОДАВЦЯМ НАФТИ.

«Відплата за гріх — смерть!» Багато хто зустрів цю фразу в Біблії, але мало хто зрозумів її значення. Протягом декількох років весь світ з *примусу* слухав проповідь, яку можна було б назвати «ЩО ПОСІЄШ, ТЕ І ПОЖНЕШ».

Щось таке масштабне, як економічна депресія, не могло бути «просто збігом». Для цього була ПРИЧИНА, адже нічого не відбувається без ПРИЧИНИ. В основному, причина депресії простежується безпосередньо у широко розповсюдженій звичці намагатися «пожинати без посіву».

Але не зрозумійте мене неправильно, депресія — це «культура», яку світ ЗМУШЕНИЙ був пожинати, хоча не можна сказати, що нічого не було «посіяно». Проблема в тому, що світ просто *посіяв не те* насіння. Будь-який фермер знає, що неможливо сіяти насіння чортополоху і збирати

врожай зерна. З самого початку Першої світової війни люди в усьому світі почали сіяти насіння послуг, не придатних для «споживання» ні за якістю, ні за кількістю. Вони хотіли **ТІЛЬКИ ОТРИМУВАТИ, АЛЕ НЕ ХОТІЛИ ОСОБЛИВО ПЕРЕЙМАТИСЯ ТИМ, ЩОБ ДАВАТИ ЩОСЬ** взамін.

Ці приклади будуть вельми показовими для тих, хто хоче просувати персональні послуги на ринку. Вони допомагають зрозуміти, що все залежить від *нашої власної поведінки!* Якщо існує якийсь принцип причини та слідства, який контролює бізнес і фінанси, то цей самий принцип контролює й окремих осіб, визначаючи при цьому їх економічний статус.

А яке у вас співвідношення «Якість-Кількість-Позиціонування»?

З причинами **ЕФЕКТИВНОГО** та стабільного просування персональних послуг ми розібралися. Ви повинні чітко усвідомити та проаналізувати ці причини, тому що інакше у вас просто не вийде ефективно та стабільно просувати свої послуги на ринку. **ЯКІСТЬ, КІЛЬКІСТЬ і ПОЗИЦІОНУВАННЯ** у значній мірі визначають ціну та стабільність успіху «товару». Щоб ефективно просувати персональні послуги (тобто мати стабільний дохід і

сприятливі умови для роботи), необхідно слідувати так званій формулі «ЯКП», яка означає, що ЯКІСТЬ плюс КІЛЬКІСТЬ плюс належне ПОЗИЦІОНУВАННЯ дорівнює бездоганному обслуговуванню. Запам'ятайте формулу «ЯКП», більш того, зробіть її своєю звичкою!

Давайте проаналізуємо цю формулу, щоб переконатися, що ми точно розуміємо, що вона означає.

1. *ЯКІСТЬ послуг*. Надання послуги на вищому рівні з урахуванням усіх деталей і найбільш ефективним з можливих способів.

2. *КІЛЬКІСТЬ послуг* . Звичка надавати повний спектр послуг, на які ви здатні, в будь-який час, а також розширювати цей спектр у міру розвитку навичок за допомогою практики та досвіду. Акцент знову ж таки роблю на слові ЗВИЧКА.

3. *ПОЗИЦІОНУВАННЯ послуг* . Звичка слідувати за своєю поведінкою, щоб вона була приємною та стимулювала розвиток взаємовідносин і співпраці.

Однак ЯКОСТІ та КІЛЬКОСТІ послуг може не вистачити для підтримки стабільності успіху ринку ваших послуг. Поведінка, або ПОЗИЦІОНУВАННЯ, за допомогою якого ви надаєте послуги, є вирішальним фактором, це стосується як ціни, яку ви встановлюєте за свої

послуги, так і стабільності та тривалості потоку клієнтів, яким ви надаєте ці послуги.

Ендрю Карнегі дуже наполегливо підкреслював саме цей момент, описуючи фактори, які впливають на успішне просування персональних послуг на ринку. Він знову і знову акцентував увагу на важливості «гарної поведінки». Він зазначав, що ніколи не буде триматися за людину, якими б високим не були показники КІЛЬКОСТІ або ЯКОСТІ її роботи, якщо вона не працює з настроєм, який викликає у ЛЮДЕЙ бажання звертатися до неї знову і знову. Пан Карнегі говорив, що потрібно бути готовим ЙТИ НА КОНТАКТ.

Доказом того, що він високо цінував цю рису, було те, що він посприяв тому, що багато людей, *які відповідали його стандартам*, стали дуже багатими. Ті ж, хто не відповідав цим стандартам, змушені були звільнити місце для інших.

Приємна та приваблива особистість — це той фактор, який дозволяє належним чином позиціонувати свої послуги. Більш того, цей фактор часто компенсує такі недоліки як ЯКІСТЬ та КІЛЬКІСТЬ послуг, які надаються. Але ось компенсувати недолік надихаючої поведінки, на превеликий жаль, нічим не можна.

Вартість ваших послуг

Людина, чий дохід повністю залежить від продажу персональних послуг, є торговцем нітрохи не менше, ніж людина, яка продає товари. Тому ПРАВИЛА НА НЕЇ ПОШИРЮЮТЬСЯ ТАКІ САМІ, як і на торговця товарами.

Я роблю на цьому акцент, тому що більшість людей, які живуть за рахунок продажу персональних послуг, помилково вважають, що правила поведінки та обов'язки, які покладені на тих, хто займається маркетингом товарів, не мають до них ніякого відношення.

Новий підхід до маркетингу послуг фактично змусив як роботодавця, так і працівника укласти партнерські угоди і зобов'язав обох брати до уваги права третьої сторони, а саме СУСПІЛЬСТВА, ЯКЕ ВОНИ ОБСЛУГОВУЮТЬ.

Час «лише брати» пройшов, його витіснив час «давати». Час «агресивного» бізнесу вже в минулому, відтепер бізнес буде вестися методами, які не передбачають жорсткого тиску на споживача.

Фактична цінність ваших розумових здібностей визначається величиною доходу, який ви можете отримати від продажу своїх послуг. Справедливу оцінку вартості ваших послуг можна отримати шляхом множення вашого річного доходу на шістнадцять і дві третини, оскільки логічно буде припустити, що ваш річний дохід становить шість відсотків від вартості вашого капіталу. Депозит у

банку зазвичай становить 6 % річних. А гроші коштують ніяк не більше, ніж ваші мізки, а часто навіть набагато менше.

Компетентні «мізки», якщо вони ефективно реалізуються на ринку, становлять набагато більш бажану форму капіталу, ніж та, яка потрібна для торгівлі товарами, тому що «мізки» ніколи не знецінюються, навіть у період економічної кризи. А ще їх не можна вкрасти або розтринькати, на відміну від грошей. Більш того, від грошей, які необхідні для ведення бізнесу, немає пуття, якщо за ними не стоять ефективні «мізки».

Тридцять головних причин невдачі А скільки з них заважає вам?

Найбільша трагедія життя полягає в тому, що люди, які щиро прагнуть успіху, часто зазнають невдачі! І найсумніше те, що тих, хто зазнає невдачі набагато більше, ніж тих, хто досягає успіху.

Мені випала можливість проаналізувати випадки декількох тисяч людей, 98 % з яких були віднесені до категорії «невдах». Щось явно не так з нашою «цивілізацією» і системою освіти, якщо аж 98 % людей зазнають у житті невдачі. Але я писав цю книгу не для того, щоб розводити теревені на тему несправедливості цього світу (а то талмуд вийшов би ще той).

Мій аналіз показав, що існує тридцять основних причин невдачі і тринадцять основних принципів, завдяки яким люди накопичують багатства. У цьому розділі я розкажу про тридцять основних причин невдач. Перегляньте цей список, проаналізуйте себе відповідно до кожного з його пунктів. Можливо, щось з цього стоїть між вами та вашим успіхом.

1. ПОГАНА СПАДКОВІСТЬ. Людям, народженим з браком розумових здібностей, мало що світить. Пропонована мною філософія бачить тільки один метод подолання цієї слабкості — за допомогою принципу «Мозкового центру». Зауважу, проте, що це ЄДИНА з тридцяти причин невдач, яку людина не може легко виправити *самостійно*.

2. ВІДСУТНІСТЬ ЧІТКИХ ЦІЛЕЙ У ЖИТТІ. Людина, у якої немає *певної мети в житті*, може навіть не сподіватися на успіх. З кожних ста людей, проаналізованих мною, дев'яносто вісім не мали такої мети. Можливо, це і була головна причина їх невдачі.

3. ВІДСУТНІСТЬ АМБІЦІЙ піднятися над посередністю. Я не бачу ніяких перспектив для людини, яка настільки байдужа, що не хоче зробити своє життя кращим і не готова навіть палець об палець для цього вдарити.

4. НЕДОСТАТНЯ ОСВІТА. Це перешкода,

яку можна подолати порівняно легко. Досвід показує, що найбільш освіченими людьми часто є ті, кого ми називаємо «самоучками». Щоб стати по-справжньому освіченою людиною, потрібно більше, ніж просто наявність вищої освіти. Освічена людина — це та, яка навчилася отримувати все, що вона хоче від життя, не порушуючи права інших. Освіта — це не стільки знання, скільки вміння ефективно і наполегливо застосовувати ці знання. Люди отримують гроші не просто за те, що вони знають, а за те, як вони цими знаннями користуються.

5. ВІДСУТНІСТЬ САМОДИСЦИПЛІНИ.

Дисципліна приходить через самоконтроль. Це означає, що потрібно контролювати всі свої негативні якості. Перш ніж ви зможете контролювати навколишні умови, ви повинні спочатку навчитися контролювати себе. Самовладання — це найважча робота, яку вам коли-небудь доведеться виконувати. Якщо ви не переможете себе, ви будете переможені самим собою. Ви одночасно є для себе самого і найкращим другом, і заклятим ворогом.

6. ПОГАНЕ ЗДОРОВ'Я. Жодна людина не може досягти великого успіху без міцного здоров'я. Але насправді ми здатні контролювати багато причин наших хвороб і недуг. А причини ці наступні:

а) Неправильне харчування, зокрема, переїдання та вживання продуктів, які не сприяють здоров'ю.

б) Неправильні звички мислення, переважання негативних думок.

в) Дисбаланс у сексуальному житті (надмірність або навпаки, сильна нестача сексуальних розваг, а також «неправильне використання» сексу).

г) Нестача фізичної активності, погана фізична форма.

д) Брак свіжого повітря, зокрема, через неправильне дихання.

7. ПОГАНІЙ ВПЛИВ У ДИТИНСТВІ. Як то кажуть, «Яблуко від яблуні недалеко котиться». Більшість людей зі злочинними нахилами набувають їх у результаті поганого оточення та впливу в дитинстві.

8. ЗАТЯГУВАННЯ СПРАВ. Це одна з найпоширеніших причин невдач. «Відкладання на завтра» властиво багатьом людям, і це просто зводить нанівець їхні шанси на успіх. Більшість «невдах» залишаються такими, тому що все чекають «слухного моменту», щоб почати робити щось путнє зі своїм життям. Не чекайте. Не буває «слухного моменту». Почніть з того місця, де ви є зараз, і працюйте з тим матеріалом, який у вас є. Якщо будете працювати над собою, згодом ви

матимете щось краще.

9. НЕДОСТАТНЯ НАПОЛЕГЛИВІСТЬ НА ШЛЯХУ ДО СВОЄЇ МЕТИ. Більшість із нас непогано починають, але часто нам не вдається довести справу до кінця. Більш того, люди схильні здаватися при перших же ознаках поразки. Запам'ятайте, ніщо не може компенсувати **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ**. Людині, яка йде до своєї мети з девізом «Ніколи не здавайся», не страшні невдачі, бо ці негаразди просто здаються під натиском її наполегливості.

10. ПОГАНІЙ ХАРАКТЕР. Людина, яка відштовхує людей своїм нестерпним характером, може навіть не сподіватися на успіх. Для успіху потрібна **СИЛА** та **ЕНЕРГІЯ**, а вони є результатом спільних зусиль. Поганий характер ніколи не сприяє плідній співпраці.

11. БЕЗКОНТРОЛЬНИЙ СЕКСУАЛЬНИЙ ПОТЯГ. Сексуальна енергія — це один з найбільш потужних стимулів, які спонукають людину до дій. Оскільки це найсильніша з емоцій, її потрібно вміти направляти у правильне та плідне русло.

12. БЕЗКОНТРОЛЬНИЙ ПОТЯГ ДО РИЗИКОВАНИХ СПРАВ, ГРИ НА БІРЖІ ТА РІЗНИХ АФЕР. Ризиковані справи та угоди стають причиною невдач мільйонів людей. Свідчення цьому можна побачити на прикладі краху, який стався на Волл-стріт у 1929 році, коли мільйони

людей намагалися заробити на біржових спекуляціях.

13. НЕВПЕВНЕНІСТЬ при прийнятті рішень. Успішні люди швидко приймають рішення та змінюють їх (якщо взагалі змінюють) дуже повільно. Люди, які зазнають невдачі, навпаки, приймають рішення (якщо взагалі приймають) дуже повільно та змінюють їх часто та швидко. Нерішучість і зволікання — брати-близнюки, вони скрізь ходять разом. Позбавтеся від цієї парочки, перш ніж вони безповоротно поведуть вас по кривій доріжці НЕВДАЧ.

14. ОДИН (АБО БІЛЬШЕ) З ШЕСТИ ОСНОВНИХ СТРАХІВ. Цим страхам я присвятив цілий розділ, але про це трохи пізніше. З ними доведеться ґрунтовно розібратися, перш ніж ефективно продавати свої послуги.

15. НЕВДАЛИЙ ШЛЮБ. Це найпоширеніша причина невдач. Шлюбні відносини дуже зближують людей, і якщо вони не гармонійні, то можуть призвести до невдачі. Більш того, така невдача принесе з собою не тільки нещастя та душевні страждання, але може остаточно вбити всі ваші амбіції.

16. НАДМІРНА ОБЕРЕЖНІСТЬ. Людина, яка ніколи не ризикує, зазвичай задовольняється недоїдками зі столу тих, хто не боїться робити вибір. Надмірна обережність так само шкідлива, як

і повна недалекоглядність.

Обох крайнощів слід максимально уникати.

17. НЕПРАВИЛЬНИЙ ВИБІР ПАРТНЕРІВ ПО БІЗНЕСУ. Це одна з найпоширеніших причин невдач у бізнесі. Для просування персональних послуг слід з особливою ретельністю обирати роботодавця, який буде надихати вас і який сам теж буде розумним і успішним. Ми наслідуємо тим, з ким спілкуємося найтісніше. Обирайте роботодавця, який вартий наслідування.

18. ЗАБОБОНИ ТА УПЕРЕДЖЕННЯ. Забобони — це форма страху. Це також ознака невігластва. Успішні люди до всього підходять з точки зору здорового глузду, вони не упереджені та нічого не бояться.

19. НЕПРАВИЛЬНИЙ ВИБІР ПРОФЕСІЇ. Неможливо досягти успіху в справі, яка не приносить вам ні найменшого задоволення. Найважливіший крок у маркетингу персональних послуг — це вибір професії, в яку ви можете зануритися з головою і максимально себе в ній реалізувати.

20. НЕДОСТАТНЯ КОНЦЕНТРАЦІЯ ЗУСИЛЬ. Хапаючись за все одразу, рідко коли можна досягти успіху хоча б в чомусь одному. Зосередьте всі свої зусилля на одній **КОНКРЕТНІЙ ЗАДАЧІ** за раз.

21. ЗВИЧКА ТРИНЬКАТИ ГРОШІ.

Скупердяйство, звичайно, теж не вихід. Скнара ніколи не досягне успіху головним чином тому, що вічно живе в страху бідності. Сформуйте звичку до систематичних заощаджень, відкладаючи певний відсоток вашого доходу. Класти заощадження на рахунок у банку — це непогана «подушка безпеки».

22. ВІДСУТНІСТЬ ЕНТУЗІАЗМУ. Без ентузіазму ви не зможете бути переконливим. Більш того, ентузіазм «заразний», і людині, яка ним володіє в потрібній мірі, будуть раді у будь-якій компанії.

23. НЕТЕРПИМІСТЬ. «Твердолобі» (у негативному сенсі цього слова) люди рідко досягають успіху. Нетерпимість — це ознака того, що людина припинила отримувати нові знання. Найбільш руйнівними формами нетерпимості є ті, які пов'язані з релігійними, расовими та політичними розбіжностями.

24. НЕСТРИМАНІСТЬ і ЗЛОВЖИВАННЯ. Як то кажуть, «Що занадто, то не здорово». Найбільш руйнівні форми нестриманості пов'язані з їжею, міцними напоями та сексуальною «діяльністю». Зловживання в будь-якому з цих напрямків шкодить успіху.

25. НЕЗДАТНІСТЬ СПІВПРАЦЮВАТИ З ІНШИМИ ЛЮДЬМИ. З цієї причини втрачають своє становище і можливості більше людей, ніж за всіма іншими причинами разом взятими. Це якість,

якої не потерпить жоден розумний бізнесмен або лідер.

26. ПОЛОЖЕННЯ І ВЛАДА, ЯКІ ВАМ ДІСТАЛИСЯ НЕ ЗА ВАШІ ЗАСЛУГИ. Я зараз говорю про дітей заможних і впливових людей, а також про тих, хто просто успадкував великі гроші, а не заробив їх. Влада в руках тих, хто не йшов до неї усвідомлено і поступово, часто призводить до краху. **МИТТЄВЕ БАГАТСТВО** буває навіть небезпечнішим за бідність.

27. УМИСНА НЕЧЕСНІСТЬ. Бути чесним важливо, бо чесність дуже високо цінується. Іноді, звичайно, навіть чесній людині доводиться «викручуватися» через обставини, які вона не здатна контролювати, але збитки від цього не носять постійний і руйнівний характер. Але людина, яка навмисне стає на шлях брехні та обману, рано чи пізно отримає по заслугах, і заплатити вона втратою репутації і, можливо, навіть втратою свободи.

28. ЕГОЇЗМ І МАРНОСЛАВСТВО. Ці якості служать чимось на зразок червоного сигналу світлофора, який попереджає інших триматися від вас подалі. **ВОНИ** фатальні для **УСПІХУ**.

29. ХАОТИЧНІ ДІЇ ЗАМІСТЬ ЗВАЖЕНИХ І ОБДУМАНИХ. Більшість людей занадто байдужі або лінівi, щоб зважувати та обдумувати **ФАКТИ**. Вони вважають за краще діяти на основі припущень

і миттєвих поверхневих суджень.

30. ВІДСУТНІСТЬ ГРОШЕЙ. Ця причина невдачі часто характерна для тих, хто тільки починає будувати свій бізнес з нуля і ще не встиг обзавестися РЕПУТАЦІЄЮ, тому їм доводиться платити (і в прямому, і в переносному сенсі цього слова) за свої помилки з власної кишені, що часто позбавляє їх усіх коштів.

Ви можете розширити цей список, додавши до нього причини своїх можливих невдач, щоб на майбутнє врахувати всі «підводні камені» і не сісти на мілину.

Ви можете попросити когось, хто вас добре знає, переглянути цей список з вами і проаналізувати вас за цими тридцятьма пунктами. Ви, звичайно, цілком можете зробити це самі, але часто ми не можемо об'єктивно себе оцінити.

Є один дуже старий вислів: «Пізнай самого себе!» Якщо ви хочете успішно продавати свій товар, ви повинні знати його досконально. Те ж саме відноситься і до персональних послуг. Ви повинні знати всі свої слабкості, щоб ви могли подолати їх, а ще краще повністю усунути. Ви повинні знати свої сильні сторони, щоб знати, як краще себе позиціонувати. Пізнати самого себе можна тільки шляхом *ретельного* самоаналізу.

Ось вам приклад невігластва по відношенню

до себе. Одного разу молодий чоловік прийшов просити підвищення. Він справляв дуже гарне враження, поки менеджер не запитав його, на яку зарплату той розраховує. Хлопець відповів, що не думав про якусь конкретну суму (*відсутність певної мети*). Потім менеджер сказав: «Ми заплатимо вам рівно стільки, скільки ви коштуєте після того, як ви попрацюєте протягом тижня на випробувальному терміні».

«Мені це не підходить, — відповів кандидат, — тому що Я БУДУ ОТРИМУВАТИ БІЛЬШЕ ТАМ, ДЕ Я ПРАЦЮЮ ЗАРАЗ».

Запам'ятайте, перш ніж ви почнете вести переговори про підвищення вашої нинішньої зарплати або шукати більш високооплачувану роботу в іншому місці, ПЕРЕВІРТЕ, ЧИ ВИ ДІЙСНО «КОШТУЄТЕ» БІЛЬШЕ, НІЖ ВИ ЗАРАЗ ОТРИМУЄТЕ. Одна справа ХОТІТИ грошей — кожен хоче більше грошей — але зовсім інша КОШТУВАТИ БІЛЬШЕ! Багато людей видає бажане за дійсне. Однак ваші фінансові забаганки не мають ніякого відношення до вашої реальної ВАРТОСТІ. Ваша цінність визначається вашою здатністю надавати корисну послугу самостійно або організувати надання цієї послуги іншими людьми.

Перевірте себе, дайте відповідь на 28 питань

Щорічний самоаналіз є невід'ємною частиною ефективного маркетингу персональних послуг так само, як і щорічний фінансовий звіт. Більш того, за підсумками щорічного самоаналізу ви повинні намагатися **ЗМЕНШИТИ КІЛЬКІСТЬ НЕДОЛІКІВ** і **ЗБІЛЬШИТИ КІЛЬКІСТЬ НАДБАНЬ**. Людина або йде вперед, або назад, або стоїть на місці. Звичайно ж, вашою метою має бути рух уперед. Щорічний самоаналіз покаже, чи досягли ви певного прогресу, і якщо так, то якого. Ви також зможете побачити та проаналізувати свої помилки. Ефективний маркетинг персональних послуг вимагає просування вперед, навіть якщо цей рух буде повільним.

Проводьте щорічний самоаналіз наприкінці кожного року, щоб ви могли додати до своїх «Урочистих Новорічних обіцянок» ті поліпшення, які, як показав аналіз, ви повинні зробити.

Пройдіть тест, поставивши собі ці запитання і перевіривши свої відповіді за допомогою когось, хто не дозволить вам обдурити себе щодо їх точності.

Тест для самоаналізу

1. Чи досяг я мети, яку поставив собі на цей рік? (Ви повинні ставити собі певну мету на

найближчий рік, яка буде частиною вашої головної життєвої мети).

2. Чи надавав я свої послуги найкращим чином або над їх ЯКІСТЮ можна ще попрацювати?

3. Чи надав я максимальну КІЛЬКІСТЬ послуг, на яку я був здатний?

4. Чи завжди я правильно себе позиціонував? Чи була моя поведінка чемною, доречною та надихаючою?

5. Чи відкладав я справи «на потім»? І якщо так, то наскільки це знизило мою ефективність?

6. Чи покращив я свій ХАРАКТЕР, і якщо так, то в чому це проявляється?

7. Чи був я досить наполегливим у слідуванні своїм планам?

8. Чи завжди мені вдавалося ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ ШВИДКО ТА ЧІТКО?

9. Чи дозволив я якомусь із шести основних страхів знизити свою ефективність?

10. Я був «надмірно обережним» чи навпаки «надмірно легковажним»?

11. Мої стосунки з колегами по роботі приємними чи неприємними? І якщо неприємними, то чи була в цьому моя вина, частково або повністю?

12. Чи витрачав я даремно свою енергію через відсутність КОНЦЕНТРАЦІЇ зусиль?

13. Чи був я відкритим і терпимим у всіх

питаннях?

14. Як я поліпшив свою здатність надавати послуги в порівнянні з минулим роком?

15. Чи був я нестриманий у якійсь із моїх звичок?

16. Чи проявляв я, відкрито чи потайки, будь-яку форму ЕГОЇЗМУ?

17. Чи була моя поведінка по відношенню до оточуючих вартою ПОШАНИ?

18. Чи спиралися мої думки та РІШЕННЯ на припущення або на точний аналіз фактів?

19. Чи дотримувався я звички *раціонально* планувати свої витрати та доходи?

20. Скільки часу я витратив даремно, хоча міг би використати його більш ДОЦІЛЬНО та досягти кращих результатів?

21. Можливо мені потрібно більш РАЦІОНАЛЬНО РОЗРАХОВУВАТИ свій час і змінити свої звички, щоб працювати та діяти більш ефективно в майбутньому році?

22. Чи вчиняв я свідомо неправильно, наперекір своїй совісті та своїм переконанням?

23. Чи були випадки, коли ЯКІСТЬ І КІЛЬКІСТЬ послуг, які я надавав, перевищувала плату, яку я за них отримував?

24. Чи був я несправедливий до когось, і якщо так, то в чому це проявлялося?

25. Якби я був покупцем своїх власних послуг

протягом року, був би я задоволений своєю покупкою?

26. Чи був мій вибір професії правильним? І якщо ні, то чому так сталося?

27. Чи задоволені клієнти моїми послугами? І якщо ні, то чому?

28. Який мій нинішній рейтинг, якщо оцінювати його за основними принципами успіху? (Оцінюйте себе чесно та об'єктивно, або нехай вас оцінить хтось, хто досить сміливий, щоб сказати вам в очі всю правду про вас).

Якщо ви засвоїли та усвідомили всю інформацію, зазначену в цьому розділі, тепер ви готові скласти практичний план з продажу ваших персональних послуг.

У цьому розділі ми з вами вже докладно розглянули принципи успішного продажу персональних послуг, включаючи основні якості гарного лідера, а також найбільш поширені причини невдач у керівництві та управлінні. Ми також перерахували сфери, де існує багато можливостей для досягнення успіху. Ми розглянули з вами основи самоаналізу, який, по суті, можна застосовувати до всіх сфер життя.

Інформація, яка міститься в цьому розділі, буде мати велике значення для всіх, хто прагне досягти лідерства в будь-якому покликанні. Вона

буде особливо корисна для тих, хто прагне та претендує на керівні посади в торговельних або промислових компаніях. Повне розуміння інформації, яка викладена тут, допоможе в маркетингу своїх послуг, а також допоможе об'єктивніше оцінювати інших людей. Ця інформація буде безцінною для директорів з кадрових питань, менеджерів з працевлаштування та інших керівників, які займаються підбором персоналу та логістикою підприємств.

Якщо у вас є якісь сумніви щодо себе, розвійте їх, просто відповівши письмово на двадцять вісім запитань для самоаналізу. Це може бути і цікаво, і вигідно, результат може вас навіть здивувати.

Де і як знайти можливості для накопичення багатств

Тепер, коли ми проаналізували принципи, за допомогою яких можна накопичувати багатства, наступним логічним запитанням буде: «Де знайти сприятливі можливості для застосування цих принципів?»

Що ж, чудово, давайте розбиратися, що, наприклад, Сполучені Штати Америки можуть запропонувати людині, яка шукає багатства, як величезного, так і помірною.

Для початку давайте згадаємо, що ми живемо в країні, де *кожен* *законослухняний громадянин* має *право на свободу думки та дій*. Більшість із нас ніколи не замислювалася над перевагами, які дарує ця свобода. Ми просто ніколи не порівнювали цю необмежену свободу з обмеженими правами людей в інших країнах.

Тут у нас є свобода думки, свобода вибору та отримання освіти, свобода віросповідання, політична свобода, свобода вибору бізнесу, професії або роду занять. Тут ми можемо накопичувати величезні статки, і ніхто не буде зневажати або переслідувати нас за це. У нас є свобода вибору місця проживання, свобода в шлюбі, рівні можливості для людей всіх рас і національностей, свобода пересування, свобода вибору продуктів харчування і свобода ПРАГНЕННЯ БУДЬ-ЯКОГО ПОЛОЖЕННЯ У СУСПІЛЬСТВІ, ЯКОГО МИ ТІЛЬКИ ЗАБАЖАЄМО, хай це навіть буде пост президента.

У нас є багато інших свобод, але цей список дає нам побачити, так би мовити, з висоти пташиного польоту, найбільш важливі свободи, які відкривають перед нами **МОЖЛИВОСТІ** найвищого гатунку. Не дарма Сполучені Штати називають «країною можливостей», адже це, мабуть, єдина країна, яка гарантує кожному громадянину, незалежно від того, народився він тут

або іммігрував і отримав громадянство, весь спектр свобод і можливостей.

Далі давайте розглянемо деякі блага, які нам доступні завдяки цим свободам. Візьмемо, наприклад, середньостатистичну американську сім'ю (тобто сім'ю з середнім доходом) і подивимося, що вони отримують від цієї країни **МОЖЛИВОСТЕЙ** і достатку. Слідом за свободою думки та дій у списку доступних благ стоїть **ЇЖА**, **ЖИТЛО** та **ОДЯГ** — три основні життєві потреби.

ЇЖА

Завдяки нашій широкій свободі, середня американська сім'я має у своєму розпорядженні найкращий вибір продуктів харчування, які можна знайти в будь-якій точці світу, і за цінами в межах свого фінансового діапазону. Ось приклад звичайного сніданку, який може собі спокійно дозволити сім'я з двох людей (яка живе далеко від джерела виробництва цих продуктів харчування):

- грейпфрутовий сік (штат Флорида);
- сухий сніданок з пшеничних пластівців і тости (ферма в штаті Канзас);
- чай (Китай);
- банани (Південна Америка);
- свіжі сільські яйця (штат Юта);
- цукор (Куба або штат Юта);

— вершкове масло та вершки (штати північного Атлантичного узбережжя США, також відомі як регіон Нової Англії).

Зауважте, що цей простий сніданок був зібраний мало не з усіх куточків світу (Китай, Південна Америка, штати Юта, Канзас і Флорида, а також штати Нової Англії) і доставлений простій американській сім'ї вже готовий до вживання у самісіньке серце більшості міст в Америці за ціною, доступною навіть для скромного робітника. Зауважу, що у вартість вже включені всі федеральні, державні та муніципальні податки!

ЖИТЛО

Ця родина живе у затишній і теплій квартирі з усіма зручностями. Тости, які вони їли на сніданок, були підсмажені на електричному тостері, який коштував всього кілька доларів. У квартирі вони прибирають за допомогою пилососа, а їжа зберігається у великому холодильнику. Гаряча та холодна вода завжди доступні на кухні та у ванній кімнаті. Вони перуть одяг не вручну, а в сучасній пральній машині з вбудованою сушкою. Чоловік голиться електричною бритвою, а дружина завиває волосся плойкою. А ще їм прямо вдома доступні розваги з усього світу, двадцять чотири години на

добу — все, що потрібно, це просто включити радіо або телевізор.

ОДЯГ

У будь-якому місті в Сполучених Штатах Америки жінка з середніми потребами в одязі може одягатися зручно і навіть за останньою модою за досить невеликі гроші, а середньостатистичному чоловікові це обійдеться ще дешевше.

Я перерахував вам лише три основні потреби людини — їжа, житло та одяг. Середньостатистичний американський громадянин має ще багато інших привілеїв, доступних в обмін на скромні зусилля, які не перевищують восьми годин праці на день. Серед них привілеїв автомобільного транспорту, за допомогою якого можна вільно та комфортно пересуватися при дуже невеликих витратах.

Середній американець має таку гарантію прав власності, якої немає у жодній іншій країні світу. Він може помістити свої заощадження у банк з гарантією того, що його уряд захистить їх, і компенсує йому все, якщо банк раптом збанкрутує. Якщо американський громадянин хоче подорожувати з одного штату до іншого, йому не потрібен ні паспорт, ні дозвіл. Він може виїхати і

повернутися, коли забажає. Крім того, він може подорожувати поїздом, власним автомобілем, автобусом, літаком або кораблем, все залежить від його особистих смаків і фінансових можливостей.

«Американське диво»

Ми часто чуємо, як політики говорять про свободу в Америці, але ми рідко замислюємося над джерелом і природою цієї «свободи».

Я вирішив провести об'єктивне дослідження та проаналізувати це таємниче, абстрактне і розпливчате «ЩОСЬ», яке дає кожному громадянину Америки більше переваг, більше можливостей для накопичення багатства і більше свобод, ніж у будь-якій іншій країні світу.

Я вважаю, що маю право стверджувати, що мій аналіз цієї НЕВІДОМОЇ СИЛИ буде дійсно справедливим і об'єктивним, тому що я вже більше чверті століття займаюся вивченням життя та діяльності людей, які внесли свій вклад у появу цієї сили, і багато хто з них і донині відповідає за її функціонування на рівні країни.

Ім'я цього таємничого благодійника людства — КАПІТАЛ!

КАПІТАЛ складається не тільки з грошей, але, зокрема, з високоорганізованих, інтелектуальних груп людей, які планують шляхи і

засоби ефективного використання грошей на благо суспільства і з користю для себе.

Ці групи складаються з учених, викладачів, хіміків, винахідників, бізнес-аналітиків, фахівців з реклами, експертів з транспорту, бухгалтерів, юристів, лікарів, а також людей, які володіють високоспеціалізованими знаннями у всіх сферах промисловості та бізнесу. Вони відкривають, експериментують і прокладають шляхи у нових сферах діяльності. Вони підтримують коледжі, лікарні, державні школи, будують гарні дороги, публікують газети, оплачують більшу частину державних витрат і піклуються про численні деталі, які необхідні для прогресу людства. Ці люди — капіталісти. Якщо коротко, капіталісти — це мізки цивілізації, тому що вони забезпечують безперебійну роботу механізму, який відповідає за освіту, просвітництво та людський прогрес.

Гроші «без мізків» завжди несуть у собі небезпеку. Але при правильному використанні, це найважливіший двигун цивілізації. Описаний тут простий сніданок не міг би бути доставлений звичайній американській сім'ї, якби організований капітал не надав для цього техніку, кораблі, залізні дороги та величезні армії навчених людей.

Щоб отримати деяке уявлення про важливість **ОРГАНІЗОВАНОГО КАПІТАЛУ**, спробуйте уявити, як би ви особисто, без допомоги цього

самого капіталу, змогли «приготувати» такий ось простий сніданок.

Щоб випити за сніданком чашку чаю, вам би довелося якось діставатися Китаю або Індії, які знаходяться дуже далеко від Америки. Навіть якщо ви дуже добрий плавець, проплисти туди і назад просто фізично неможливо. Але навіть якщо б у вас була фізична витривалість, щоб перетнути океан, ви зіткнулися б з іншою проблемою — за що купити цей чай?

Щоб здобути цукор, вам би довелося зробити ще один довгий заплив до берегів Куби або подолати довгий шлях до плантацій цукрової тростини в штаті Юта. Але навіть тоді ви б напевно повернулися без цукру, тому що для виробництва цукру необхідні організовані зусилля та гроші, не кажучи вже про переробку, транспортування та доставки його до столу для сніданку в будь-яку точку Сполучених Штатів.

Яйця, звичайно, дістати не проблема і в регіоні вашого проживання, але ось за стаканчиком грейпфрутового соку вам доведеться довго йти аж до Флориди.

За чотирма тостами ви б «прогулялися» аж до самісінького Канзасу. А про сухий сніданок взагалі довелося б забути, тому що його можна отримати лише за допомогою роботи спеціально навченої групи людей і відповідного обладнання. І знову ж

таки для всього ПОТРІБЕН КАПІТАЛ.

На дозвіллі ви ще можете «швиденько» сплавати до Південної Америки, щоб зірвати собі пару бананів, а після повернення прогулятися до найближчої ферми, де є молочні продукти, і взяти трохи масла та вершків. І ось нарешті ваша сім'я буде готова сісти та поснідати! А ще не забувайте, що ціна всім вашим зусиллям усього кілька доларів.

Звучить трохи абсурдно, чи не так? Без капіталістичної системи доставка сніданку на стіл простої американської сім'ї виглядала б саме так.

Сума грошей, необхідна для будівництва та обслуговування залізниць і морських суден, які використовуються для доставки цього простого сніданку, настільки велика, що вражає уяву. Вона складає сотні мільйонів доларів, не кажучи вже про армії спеціально навчених співробітників, які управляють цими кораблями та поїздами. Але транспорт це тільки частина вимог сучасної цивілізації в капіталістичній Америці. Перш ніж щось перевозити, потрібно це виростити або виготовити, а ще підготувати до продажу. А це ще мільйони доларів на обладнання, машини, бокси, маркетинг і заробітну плату мільйонів людей, які беруть участь у цьому процесі.

Кораблі та залізні дороги теж не з'являються і не працюють самі по собі. Вони приходять як відповідь на поклик цивілізації, завдяки праці,

винахідливості та організаторським здібностям людей, у яких є УЯВА, ВІРА, ЕНТУЗІАЗМ, ВМІННЯ ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ ТА НАПОЛЕГЛИВІСТЬ! Саме такі люди і зветься капіталістами. Вони мотивовані бажанням будувати, зводити, досягати цілей, надавати корисні послуги, отримувати прибуток і накопичувати багатства. І, оскільки вони НАДАЮТЬ ПОСЛУГИ, БЕЗ ЯКИХ НЕ БУЛО Б НІЯКОЇ ЦИВІЛІЗАЦІЇ, вони по праву заслужили свої великі багатства.

Для ясності я просто додам, що капіталісти — це ті люди, яких радикали, шантажисти, комуністи та нечесні політики називають «стерв'ятниками та акулами з Волл-стріт».

Я не намагаюся пропагувати або критикувати будь-яку групу людей або економічну систему. Я не намагаюся засуджувати керівників «колгоспів», але і не прагну вихвалити капіталістів.

Мета цієї книги — *мета, якій я щиро присвятив понад чверть століття* — презентувати всім, хто прагне нових знань, найбільш надійну філософію, завдяки якій люди можуть накопичувати багатства у тих кількостях, які вони забажають.

Я проаналізував деякі економічні переваги капіталістичної системи, щоб продемонструвати вам дві речі:

а) всі, хто прагнуть багатства, повинні

пристосуватися до системи, яка контролює всі підходи до багатства, як великого, так і малого;

б) показати вам, що капіталізм — це не щось, що отруєє економіку і державний лад, як ми часто чуємо з вуст деяких політиків.

Америка — це капіталістична країна, вона була розвинена завдяки використанню капіталу. І ми, якщо ми претендуємо на право користуватися благами її свобод і можливостей та прагнемо накопичувати тут багатства, повинні знати, що ні багатства, ні можливості не були б доступні нам, якби не ОРГАНІЗОВАНИЙ КАПІТАЛ.

Довгий час радикали, політики, а іноді й релігійні лідери повсюдно засуджували «ділків з Волл-стріт» і всіляко вставляли їм палиці в колеса. Можливо, саме це і затягнуло найгіршу економічну депресію, яку коли-небудь бачила Америка. На жаль, багато хто як і раніше хоче ОТРИМУВАТИ, НЕ ДАЮЧИ НІЧОГО ВЗАМІН. Деякі з них виходять на мітинги та вимагають МЕНШЕ РОБОЧИХ ГОДИН І БІЛЬШЕ ОПЛАТИ! Інші взагалі не хочуть працювати, а просто ВИМАГАЮТЬ МАТЕРІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ ВІД УРЯДУ. Це вільна країна, тому кожен має право залишатися при своїй думці.

Однак ви повинні знати всю правду про цю СВОБОДУ, якою так хваляться багато людей, але яку так мало хто розуміє. Якою б великою та

широкою вона не була, і скільки б благ і привілеїв вона не давала, **ВОНА НЕ ПРИНЕСЕ ВАМ БАГАТСТВА, ЯКЩО ВИ НЕ ДОКЛАДЕТЕ ХОЧА Б НЕВЕЛИКИХ ЗУСИЛЬ.**

Існує тільки один надійний (і законний) спосіб накопичення багатств — це надання корисних послуг. Ще не вигадали жодної системи, за допомогою якої люди могли б на законних підставах заробити статок без надання взамін якогось еквівалента в тій чи іншій формі.

Існує закон ЕКОНОМІКИ! І це щось більше, ніж просто теорія. Це закон, обдурити який не під силу жодній людині.

Добре запам'ятайте цей закон, тому що він набагато могутніший за будь-які політичні машини, він знаходиться поза контролем будь-яких профспілок. На нього не можна махнути рукою, на нього не можна вплинути, його не можна підкупити. Це всевидюче око, це досконалий і точний бухгалтерський механізм, від уваги якого не вислизне жодна фінансова махінація, жодна спроба «отримати, не давши нічого взамін».

«Волл-стріт», «Великий бізнес», «акули бізнесу», називайте як хочете цю систему, яка дала нам АМЕРИКАНСЬКУ СВОБОДУ, і яка представляє собою групу людей, які розуміють, поважають і пристосовуються до потужного ЗАКОНУ ЕКОНОМІКИ!

Більшості людей, які живуть в Америці, подобається ця країна та її капіталістична система. Повинен зізнатися, я не знаю жодної країни у світі, де можна було б знайти більше можливостей для накопичення багатств. Але є в цій країні й такі, кому не подобається її економічний і державний лад. Це, звичайно, їх право. Але якщо їм не подобається ця країна, її капіталістична система, її безмежні можливості, вони завжди **МОЖУТЬ ЗВІДСИ ПОЇХАТИ!** Але, як то кажуть, все пізнається у порівнянні.

В Америці чесній людині надаються всі свободи та можливості для накопичення багатств. Там, де одні обирають гру, інші обирають для неї ігровий майданчик, і так починається гра, де кожен може заробити собі бонусні бали. Все, що потрібно — це просто дотримуватися правил гри.

Безумовно, вам варто звернути увагу на країну, де люди щорічно витрачають мільйони доларів на розваги та персональні послуги, модний одяг і косметику, смачну їжу та напої, а ще на техніку, спорт, алкоголь, сигарети, ліки, жувальну гумку та одноразові леза для гоління.

Це і ще багато іншого може стати вашою нішею для бізнесу, джерелом накопичення багатств. Я згадав лише деякі з предметів розкоші та предметів першої необхідності. Пам'ятайте, що бізнес з виробництва, транспортування та

маркетингу навіть цього невеликого списку товарів дає постійну зайнятість багатьом мільйонам людей, які отримують за свої послуги БАГАТО МІЛЬЙОНІВ ДОЛАРИВ НА МІСЯЦЬ, і витрачають їх вільно як на предмети розкоші, так і на повсякденні товари.

Не забувайте, що за всім цим обміном товарами та персональними послугами можна знайти дуже багато **МОЖЛИВОСТЕЙ** для накопичення багатств. І **АМЕРИКАНСЬКА СВОБОДА** вам у цьому допоможе. Ніщо і ніхто не може перешкодити вам зайнятися бажаним бізнесом. Якщо людина володіє розвиненим талантом, освітою, досвідом, вона зможе заробити величезні статки. Ті, кому пощастило трохи менше, теж можуть розбагатіти, але, може, не в таких масштабах. Що я намагаюся вам донести: будь-хто може заробляти на гідне життя в обмін на невелику працю. От і все!

Ось вона, вітрина **МОЖЛИВОСТЕЙ**, і вона чекає, коли ви підійдете та оберете те, що ви хочете, а потім складете свій план, запустите його у дію і будете дотримуватись його з усією наполегливістю. Про все інше подбає «капіталістична» Америка.

КАПІТАЛІСТИЧНА АМЕРИКА КОЖНОМУ ДАЄ МОЖЛИВІСТЬ НАДАВАТИ КОРИСНІ ПОСЛУГИ ТА ЗАРОБЛЯТИ ГРОШІ ВІДПОВІДНО

ДО ЦІННОСТІ ЦИХ ПОСЛУГ.

«Система» нікому не відмовляє в цьому праві, але вона не ДАЄ НІЧОГО ЗАДАРМА, тому що ця система сама контролюється ЗАКОНОМ ЕКОНОМІКИ, який не дозволить ОТРИМУВАТИ, НЕ ДАЮЧИ НІЧОГО ВЗАМІН.

ЗАКОН ЕКОНОМІКИ був створений самою Природою! Це Вища інстанція і його дія безповоротна. За його порушення на вас чекає штраф, а за його дотримання — винагорода.

Чи можна відмовитися жити за законом економіки?

Безумовно! Це вільна країна, де всі люди народжуються з рівними правами, включаючи право ігнорувати ЗАКОН ЕКОНОМІКИ.

І що тоді буде?

Що ж, нічого не станеться, якщо тільки велика кількість людей не об'єднають свої сили для масового ігнорування закону і взяття силою того, що вони хочуть. АЛЕ ТОДІ З'ЯВИТЬСЯ ДИКТАТОР З ДОБРЕ ОРГАНІЗОВАНИМИ ЗАГОНАМИ СТРІЛЬЦІВ І КУЛЕМЕТНИКІВ! Слава богу, ми ще не досягли цієї стадії в Америці! Але ми знаємо, як працює ця система. І сподіваюся, що нам пощастить не зіткнутися з цією жахливою реальністю. Безсумнівно, ми віддамо перевагу і далі насолоджуватися нашої свободою СЛОВА, свободою ДІЙ і свободою НАДАВАТИ КОРИСНІ

ПОСЛУГИ ЗА ВІДПОВІДНУ ПЛАТУ.

Розкрадання державної скарбниці, яке іноді дозволяють собі деякі урядовці, іноді проходить безкарно. Але так само закономірно й неминуче, як ніч змінює день, а день ніч, прийде день розплати. І навіть якщо тим, хто зловживав владою і своїм положенням, вдасться особисто уникнути покарання, то цей тягар без сумніву ляже на плечі їх дітей і онуків, а, можливо, навіть правнуків і праправнуків. Нікому не вдасться уникнути виплати боргу — ЗАКОН ЕКОНОМІКИ не прощає боргів.

Протягом шести років, з 1929 по 1935 рік, американці, як багаті, так і бідні, ледь не позбулися всього, що «економіка» так довго створювала і доглядала — торговельні підприємства, промисловість і банківська система. Не думаю, що хтось захоче пережити таке ще раз! ЗАКОН ЕКОНОМІКИ змітав на своєму шляху всіх, багатих і бідних, сильних і слабких, молодих і старих. Це були шість років страху та безнадії.

Усі вищевказані спостереження та висновки є результатом двадцятип'ятирічного ретельного аналізу життєвих шляхів як найуспішніших, так і найневдаліших людей, яких знала Америка.

Розділ 8. Прийняття рішень

Не відкладай на завтра те, що можна зробити сьогодні Сьомий крок до багатства

Я досконало проаналізував досвід 25 тисяч чоловіків і жінок, яких спіткала невдача, і виявив той факт, що саме нерішучість є однією з головних причин НЕВДАЧІ. Це не просто моя думка, це *факт*.

Затягування та зволікання — це вороги, з якими часто доводиться боротися практично кожній людині.

Коли ви закінчите читати цю книгу, у вас буде можливість перевірити свою здатність приймати *швидкі та чіткі* РІШЕННЯ, щоб ви могли почати нарешті на практиці застосовувати принципи, які вона описує.

Аналіз декількох сотень людей, які сколотили собі величезні статки, виявив той факт, що кожен з них мав звичку ШВИДКО ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ. І якщо все ж доводилося їх ЗМІНЮВАТИ, то це відбувалося ПОВІЛЬНО та обдумано. Люди (всі без винятку), яким не вдається розбагатіти, дуже нерішучі, але при цьому, якщо вони і спромоглися нарешті прийняти якийсь рішення, то вони починають кидатися туди й сюди та швидко змінювати свою думку.

Одна з найбільш видатних якостей Генрі Форда — це його звичка швидко та чітко приймати рішення і не поспішати їх міняти. Багато хто вважав його твєрдолюбим упертюхом. Саме ця якість спонукало пана Форда продовжувати випускати його знамениту модель «Т» (яку часто називають найпотворнішим автомобілем у світі), коли всі його радники і навіть покупці просили його якось змінити цю модель.

Можливо, Форд занадто довго відкладав внесення змін, але, з іншого боку, саме така твердість і вірність своїм рішенням принесла йому величезні статки, перш ніж зміна моделі стала дійсно *необхідною*. Так, така рішучість передбачає частку впертості, але краще вже так, ніж нескінченно затягувати прийняття рішень, а потім метушитися, постійно змінюючи свою думку.

Більшість людей, у яких мало грошей, як правило, легко підпадають під вплив чужих «думок». Вони дозволяють газетам і пліткам *думати за* них. Такі ось «думки» — то найдешевший товар у світі, адже мало не кожному розі нас готові завалити потоком думок. Якщо ви завжди будете залежати від чужої думки, особливо у прийнятті рішень, ви не досягнете успіху ні в одному починанні, а тим паче у перетворенні СВОГО БАЖАННЯ на гроші.

Якщо на вас постійно будуть впливати думки

інших, у вас просто не буде *власного* БАЖАННЯ.

Думайте своєю головою, коли почнете застосовувати на практиці принципи, описані тут, *приймайте власні рішення* та виконуйте їх. Не розказуйте про свої плани нікому, КРІМ членів вашого «Мозкового центру», а набираючи людей в своє «коло довірених», переконайтеся, що ВСІ ВОНИ розуміють і поділять ВАШУ МЕТУ.

Дуже часто близькі друзі та родичі, самі того не бажаючи, збивають людину з пантелику своїми думками та насмішками. Тисячі людей страждають від комплексу неповноцінності протягом усього життя через такі ось начебто і дружні, проте вкрай колючі та невігласні жарти.

У вас є своя голова на плечах. Ось і використовуйте її та приймайте власні рішення. Якщо вам потрібні факти або інформація від інших людей, щоб прийняти рішення (так, ймовірно, і буде у багатьох випадках), зберіть необхідну інформацію, не розкриваючи свої карти.

Цілком типово, коли люди, які володіють лише поверхневими знаннями, прагнуть створити враження, що вони все знають. Такі люди зазвичай ЗАНАДТО багато говорять і ЗАНАДТО мало слухають. Тримайте ваші очі та вуха широко відкритими, а рот ЗАКРИТИМ, якщо хочете виховати у собі звичку швидко приймати РІШЕННЯ. Той, хто занадто багато говорить, мало

що робить. Якщо ви говорите більше, ніж слухаєте, ви не тільки позбавляєте себе можливості накопичити корисні знання, але цілком імовірно, можете вибовкати свої ПЛАНИ та ЦІЛІ людям, які при першій можливості обійдуть і розтопчуть вас, тому що вони вам заздрять.

Пам'ятайте також, що кожного разу, коли ви відкриваєте рота в присутності людини, яка володіє знаннями, ви демонструєте цій людині свій точний запас знань або ж їх НЕСТАЧУ! Справжня мудрість зазвичай ховається за маскою скромності та мовчання. Не дарма ж придумали приказку «Мовчання — золото».

Майте на увазі, що кожна людина, з якою ви спілкуєтеся, так само як і ви, шукає можливість розбагатіти. Якщо ви говорите про свої плани занадто відкрито, не дивуйтеся потім, якщо хтось інший випередив вас і скористався вашим планом у своїх цілях.

Нехай одним з ваших перших чітких рішень буде тримати рот на замку та бути уважним.

Як нагадування для себе, щоб не забувати дотримуватися цієї поради, напишіть наступну фразу великими літерами на аркуші паперу і розмістіть її там, де ви будете її бачити щодня.

«Скажи світу, що ти маєш намір зробити, але спочатку зроби це».

Іншими словами «Більше справ — менше слів».

Кожна людина на ділі пізнається».

Свобода або смерть

Цінність рішень залежить від сміливості та відваги, необхідних для їх прийняття. Великі рішення, які послужили основою цивілізації іноді приймалися навіть з ризиком для життя.

Рішення Лінкольна видати свою знамениту Декларацію про рівноправність, яка дала свободу темношкірим людям Америки, було прийняте з повним розумінням того, що тисячі його друзів і політичних прихильників відвернуться від нього. Він також знав, що це може потягнути за собою смерті тисяч людей на полі битви. Зрештою, це рішення все ж коштувало Лінкольну життя. Але таке вольове рішення вимагало мужності.

Рішення Сократа випити чашу з отрутою, але не відректися від своїх переконань, теж було сміливим рішенням, завдяки якому ми сьогодні маємо право на свободу думки та слова.

Але найголовніше рішення в історії США було прийнято у Філадельфії 4 липня 1776 року, коли п'ятдесят шість чоловік поставили свої підписи на документі, який означав свободу для всіх американців або *смертний вирок кожному з цих п'ятдесяти шести сміливців!*

Ви напевно не раз чули про цей знаменитий

документ, але, можливо, не замислювалися, який важливий життєвий урок він нам дав.

Ми знаємо історію так, як нам її викладали: ми пам'ятаємо дати і місця боїв, ми пам'ятаємо імена великих лідерів і воєначальників, ми пам'ятаємо такі місця, як Веллі Фордж і Йорктаун, таких людей, як Джордж Вашингтон і лорд Корнволліс. Але ми мало знаємо про реальні сили, які стояли за цими іменами, датами та місцями. Ми практично нічого не знаємо про ту невидиму СИЛУ, яка забезпечила нам свободу ще задовго до того, як армії Вашингтона досягли Йорктауна.

Ніхто чомусь не спромігся нічого написати про ту неловиму СИЛУ, яка стоїть за всіма історичними перемогами. І це величезне упущення, тому що таку саму СИЛУ треба використовувати кожній людині, яка бажає перемогти мінливості Долі та отримати від Життя те, що хоче.

Давайте хоча б коротко розглянемо події, які породили цю СИЛУ. Все почалося з так званої Бостонської бійні. Британські солдати патрулювали вулиці Бостона, відкрито погрожуючи громадянам. «Бійня у ратуші», або ж як її ще називають, «Інцидент на Кінг-стріт» стався 5 березня 1770 року, почавшись, по суті, з дрібниці. З вежі «Старої Цегляної церкви», найпершої з побудованих у Бостоні (ця будівля була знищена у 1808 році), лунав дзвін (попередження про пожежу). Натовп

городян попрямував до площі навпроти будівлі старого парламенту «Олд-Стейт-Хаус», звідки лунали крики і була чутна відкрита лайка розгніваних городян. Колоністи зневажали британських збройних солдатів. У якийсь момент люди почали відкрито висловлювати своє обурення, кидаючи каміння і засипали лайкою солдат. Прибігли ще солдати, колоністи теж гуртувалися. Ніхто розбиратися вже ні в чому не став, натовп діяв за принципом «наших б'ють!». Солдатів все відтіснили, ті вишикувалися для оборони і зарядили зброю. Натовп теж всіляко провокував солдатів. «Стріляй!» — кричали вони, а разом з криком в британців летіло каміння та бруд. Нарешті, камінь потрапив у рядового Монтгомері. Той дістав мушкет, підняв його, і закричав: *«Чорт забирай! Вогонь!»* — кулі полетіли у натовп.

Почалася битва, яка призвела до загибелі та поранень багатьох людей. Цей інцидент викликав таке обурення, що Провінційна Асамблея (яка складалася з видатних колоністів) вирішила скликати збори для вжиття певних заходів. Двоє членів цієї Асамблеї, Джон Генкок і Семюель Адамс, мужньо висловилися і заявили, що необхідно вжити заходів, щоб вигнати всіх британських солдатів з Бостона.

Саме це РІШЕННЯ можна по праву вважати початком американської свободи. Воно вимагало

чималої ВІРИ та відваги. Перед закриттям Асамблеї Семюелю Адамсу було доручено звернутися до губернатора Гатчинсона і вимагати виведення британських військ.

Прохання було задоволене, війська дійсно були виведені з Бостона, але інцидент не був вичерпаний. Це почало процес, який докорінно змінив все. Дивно, чи не так, як великі зміни, такі як американська революція та Перша світова війна, часто починаються за обставин, які здаються не важливими?

Цікаво також те, що важливі зміни зазвичай починаються у формі ЧІТКОГО РІШЕННЯ у головах відносно невеликого числа людей. Мало хто з нас знає історію США країни досить добре, щоб зрозуміти, що саме Джон Генкок, Семюель Адамс і Річард Генрі Лі (з провінції Вірджинія) були справжніми батьками-засновниками країни.

Річард Генрі Лі став важливою фігурою в цій історії завдяки тому, що активно листувався з Семюелем Адамсом, вони ділились один з одним своїми страхами та надіями на добробут людей своїх провінцій. Адамс прийшов до висновку, що взаємний обмін листами між тринадцятьма колоніями може допомогти в координації зусиль, так гостро необхідних у зв'язку з вирішенням їх проблем. Через два роки після зіткнення з солдатами у Бостоні (березень 1772 року) Адамс

висловив цю ідею Асамблеї у формі пропозиції щодо створення Комітету з кореспонденції між колоніями з чітко визначеними кореспондентами у кожній колонії «з метою дружнього співробітництва на благо колоній Британської Америки».

Добре запам'ятайте цю подію! Саме вона надала певну форму тій СИЛІ, яка подарувала свободу всім майбутнім поколінням. Таким чином був створений «Мозковий центр», який складався з Адамса, Лі та Генкока.

Так був створений «Кореспондентський комітет». Зауважте, що цей хід дав можливість збільшити силу «Мозкового центру», додавши до нього людей з усіх Колоній. Також зверніть увагу на те, що ця процедура стала першим організованим ПЛАНОМ незадоволених колоністів.

У цьому союзі була сила! До цього колонії вели неорганізовану та хаотичну війну проти британських солдатів, приблизно так само, як це було під час Бостонської бійні, але толку від цього було небагато. Їм не вистачало організації, не вистачало того самого «Мозкового центру», який би об'єднав їх серця, розуми, душі та тіла у спільному конкретному прагненні, щоб раз і назавжди вирішити свої проблеми з британцями.

Тим часом англійці теж не сиділи без діла. Вони теж займалися плануванням і створенням

«Мозкового центру», причому все це підкріплювалося чималими грошима та добре організованою армією.

Замість Гатчінсона губернатором Массачусетса був призначений Гейдж. Одним із перших вчинків нового губернатора було відправити посланника до Семюеля Адамса з метою ЗАЛЯКАТИ його та змусити припинити свою діяльність.

Щоб краще зрозуміти, що тоді відбувалося, процитую вам бесіду між полковником Фентоном (посланником Гейджа) і Адамсом.

Полковник Фентон: «Від імені губернатора Гейджа доводжу до вашого відома, пане Адамс, що губернатор був уповноважений британською Коронаю запропонувати вам такі умови, які були б задовільними [тут ми бачимо прагнення завоювати прихильність Адамса обіцянкою хабарів] у відповідь на те, що ви зобов'язуєтесь припинити протидію британському уряду. Губернатор дуже радить Вам не накликати й далі на себе гнів його величності. Ваша поведінка розцінюється як така, що підпадає під дію Указа Генріха VIII, відповідно до якого особи можуть бути відправлені до Англії для судового розгляду за державну зраду на розсуд губернатора провінції. Але, якщо ви ЗМІНИТЕ СВІЙ ПОЛІТИЧНИЙ КУРС, ви не тільки отримаєте великі особисті переваги, але і віднайдете мир з

його величністю Королем».

Семюель Адамс повинен був прийняти одне з двох рішень. Він міг припинити свою опозиційну діяльність в обмін на хабар або ж він міг **ПРОДОВЖИТИ БОРОТЬБУ З РИЗИКОМ БУТИ ПОВШЕНИМ!**

Очевидно, в цей момент Адамс був змушений *миттєво* прийняти РІШЕННЯ, яке могло коштувати йому життя. Більшості людей було б важко прийняти таке рішення. Більшість відповіла б якось двояко, ухиляючись від прямої чіткої відповіді, але не Адамс! Він взяв з полковника Фентона слово, що той передасть губернатору його відповідь слово в слово. Відповідь Адамса була такою: «Можете передати губернатору Гейджу, що я вже давно віднайшов мир з Королем Королів. І ніяка персональна винагорода не спонукає мене відмовитися від праведної справи на благо моєї країни. А ще **СКАЖІТЬ ГУБЕРНАТОРУ ГЕЙДЖУ, ЩО СЕМЮЕЛЬ АДАМС РАДИТЬ ЙОМУ** більше не ображати почуття і так вже доведеного до сказу народу».

Думаю, коментарі щодо характеру цієї людини зайві. Всім, хто читає це вражаюче послання, стає очевидно, що його автор був максимально вірним своїй меті та своїм переконанням. Це важливо. (Шантажисти і нечесні політики торгували своїми переконаннями і честю в

той час як такі люди, як Адамс, готові буди віддати за ІДЕЮ своєї життя).

Коли губернатор Гейдж отримав різку відповідь Адамса, він просто оскаженів від люті та видав офіційний указ, де йшлося: «Цією заявою, від імені Його величності, я пропоную та обіцяю милостиве прощення всім людям, які негайно складуть зброю та повернуться до виконання обов'язків миролюбних підданих Корони. Однак це помилування не поширюється на Семюеля Адамса та Джона Генкока, злочини яких носять занадто ганебний та мерзенний характер, та не заслуговують ні на що, крім покарання та засудження».

Висловлюючись більш сучасним сленгом, Адамс і Генкок опинилися «в пастці», тобто у становищі, коли їм потрібно було діяти швидко, щоб досягти успіху. Погрози розгніваного губернатора змусили їх обох прийняти небезпечно для них РІШЕННЯ. Вони швидко скликали таємні збори своїх вірних послідовників. (Саме тут «Мозковий центр» і почав набирати оберти). Після того, як всі зібралися, Адамс замкнув двері, поклав ключ до кишені та повідомив усім присутнім, що вкрай необхідно організувати з'їзд колоністів, відомий в історії як Перший Континентальний конгрес, і що **ЖОДНА ЛЮДИНА НЕ ПОКИНЕ ЦЮ КІМНАТУ, ПОКИ НЕ БУДЕ ПРИЙНЯТО**

ВІДПОВІДНЕ РІШЕННЯ.

Все це викликало велике хвилювання серед присутніх. Вони зважували можливі наслідки такого радикального кроку (Страх тут як тут власною персоною). Деякі висловлювали серйозні сумніви щодо правильності такого *прямолінійного рішення* всупереч волі Короля. Але у цій кімнаті були ДВОЄ ЧОЛОВІКІВ, які, так би мовити, мали імунітет від страху та можливості невдачі. Це були Генкок і Адамс. Вони переконали інших погодитися з тим, що через Комітет по кореспонденції слід вжити заходів для проведення засідання Першого континентального конгресу, який повинен відбутися у Філадельфії 5 вересня 1774 року.

Запам'ятайте цю дату. Вона важливіша навіть за 4 липня 1776 року. Якби не було прийнято РІШЕННЯ про проведення Континентального конгресу, не було б і підписання Декларації незалежності.

Перед першими зборами нового Конгресу інший лідер в іншій частині країни задумався про публікацію «Короткого огляду прав Британської Америки». Це був Томас Джефферсон з провінції Вірджинія, чиї відносини з лордом Данмором (представником корони у Вірджинії) були такими ж напруженими, як відносини Генкока та Адамса з їх губернатором.

Незабаром після того, як його «Короткий звіт прав» було опубліковано, Джефферсону повідомили, що його звинувачено у державній зраді уряду Його величності. Почувши про це, один з колег Джефферсона, Патрік Генрі, сміливо висловив свою думку фразою, яка назавжди залишиться класикою: *«Якщо ЦЕ зрада, то зраджуйте в повну силу»*.

Саме такі люди, не маючи ні влади, ні військової могутності, ні грошей урочисто взяли на себе відповідальність за долю колоній, починаючи з відкриття Першого Континентального конгресу і продовжуючи (з перервами) протягом двох років наполегливо боротися за незалежність від Британської корони, поки 7 червня 1776 Річард Генрі Лі не виніс на розгляд Голови Конгресу та його делегатів наступну резолюцію:

«Панове, я проголошую, що Об'єднані колонії є і по праву мають бути вільними та незалежними штатами, а також повинні бути звільнені від влади Британської корони, а все політичні зв'язки між ними та державою Великобританія повинні бути повністю розірвані».

Резолюцію Лі обговорювали гаряче та довго, і він почав втрачати терпіння. Нарешті, після кількох днів суперечок, він знову взяв слово і твердо заявив: «Пане Президенте, ми обговорюємо це питання вже кілька днів. Але це єдино можливий

для нас шлях. Чому ж, сер, ми тягнемо з рішенням? Що тут ще обговорювати? Нехай цей прекрасний день стане днем, коли народиться Американська Республіка. Нехай вона повстане! Але не для того, щоб спустошувати та завойовувати, а щоб відновити верховенство миру та закону. Вся Європа дивиться на нас. Вона чекає від нас живого прикладу свободи, яка дарує блаженство громадянам. Ми повинні показати, що необов'язково жити під постійним гнітом тиранії».

До того як за його резолюцію нарешті проголосували, Лі довелося повернутися назад до Вірджинії через серйозну хворобу його дружини. Але перед від'їздом він передав справу до рук свого друга Томаса Джефферсона, який пообіцяв боротися, поки не буде прийнято позитивне рішення. Незабаром після цього голова Конгресу (Генкок) призначив Джефферсона головою Комітету з розробки Декларації незалежності.

Комітет довго та старанно працював над документом. Проте цей докуменет означав, що КОЖЕН, хто підписашеться під НИМ, ПІДПИШЕ СОБІ ТИМ САМИМ СМЕРТНИЙ ВИРОК, якщо Колонії програють у боротьбі з Великобританією.

Врешті решт документ був підготовлений, і 28 червня 1776 року початковий проект був зачитаний членам Конгресу. Протягом декількох днів його текст обговорювався, змінювався та редагувався. 4

липня 1776 Томас Джефферсон виступив перед Асамблеєю та безстрашно зачитав найважливіше РІШЕННЯ, коли-небудь написане на папері.

«Коли в ході людської історії для одного народу виявляється необхідним розірвати політичні зв'язки, що з'єднують його з іншим народом, і зайняти серед держав світу самостійне і незалежне місце, на яке він має право згідно законів природи та її Творця, то повага до думки людства зобов'язує його викласти причини, які спонукають його до відокремлення...

«Коли Джефферсон закінчив, документ був схвалений і підписаний п'ятдесятьма шістьма чоловіками, кожен з яких разом зі своїм підписом поставив на кін і своє життя. Завдяки цьому РІШЕННЮ виникла нація, якій судилося навіки подарувати людству права та можливість приймати самостійні та незалежні РІШЕННЯ.

Тільки завдяки таким ось вольовим рішенням, за якими стоїть непохитна Віра у своє праве діло, люди можуть вирішувати свої особисті проблеми і накопичувати великі матеріальні та духовні багатства. Не забувайте про це!

Проаналізуйте події, які призвели до проголошення Декларації незалежності, і ви переконаєтеся, що нація, яка зараз користується повагою серед усіх народів світу, була народжена завдяки РІШЕННЮ «Мозкового центру», який

складався з п'ятдесяти шести осіб. Зверніть увагу на те, що саме їх РІШЕННЯ забезпечило успіх армії Вашингтона, тому що дух цього рішення був у серці кожного солдата, який воював за нього, і служив тієї духовної силою, яка не визнає НЕВДАЧУ та відкрито сміється в обличчя ПОРАЗКИ.

Також зверніть увагу (і візьміть собі на замітку), що СИЛА, яка дала американській нації свободу, є тією самою силою, яку повинна використовувати кожна людина на шляху розвитку рішучості та сили свого характеру. Ця СИЛА складається з принципів, описаних у цій книзі. Не важко побачити в історії створення Декларації незалежності як мінімум шість із цих принципів: БАЖАННЯ, ВМІННЯ ПРИЙМАТИ РІШЕННЯ, ВІРА, НАПОЛЕГЛИВІСТЬ, МОЗКОВИЙ ЦЕНТР і ОРГАНІЗОВАНЕ ПЛАНУВАННЯ.

Філософія, викладена в цій книзі, говорить, що думка, підкріплена сильним БАЖАННЯМ, має тенденцію набувати реальної форми та перетворюватися на свій фізичний еквівалент.

Перш ніж продовжити, я хотів би звернути вашу увагу на дещо визначне, що ми бачимо і в цій історії, і в історії створення компанії «Юнайтед Стейтс Стіл Корпорейшн», а саме метод, за допомогою якого думка робить це вражаюче перетворення.

Не намагайтеся шукати «магію» у цьому методі, тому що ніякої магії в ньому немає. Секрет полягає лише у вічних законах Природи. Ці закони доступні кожній людині, якій вистачить ВІРИ та відваги їх використовувати. Вони можуть бути використані як для того, щоб принести свободу нації, так і для того, щоб розбагатіти.

Той, хто знає, чого хоче, приймає рішення швидко та точно, і зазвичай отримує бажане. Лідери у всіх сферах життя приймають рішення швидко та твердо. Це запорука їх лідерства.

Нерішучість — це звичка, яка зазвичай зароджується ще в юності. Вона ходить з вами до школи, а потім і до коледжу, і буде переслідувати по життю, якщо у вас немає **КОНКРЕТНОЇ** та **ЧІТКОЇ ЖИТТЄВОЇ МЕТИ**. Головний мінус усіх освітніх систем полягає в тому, що вони не вчать і не розвивають у молодих людях звичку приймати **ТВЕРДІ** та **ЧІТКІ РІШЕННЯ**.

Було б непогано, якби до коледжу зараховували лише тих абітурієнтів, які точно визначилися, навіщо вони до нього вступають. А ще краще було б ввести у школах обов'язковий предмет з розвитку навичок у прийнятті рішень, причому ще й здавати з нього іспит.

Звичка нерішучості наздоганяє людину в обраній нею професії... **ЯКЩО** вона взагалі спростається обрати собі професію.

Як правило, молоді люди, які тільки що закінчили школу, хапаються за першу-ліпшу роботу. І все це через свою нерішучість.

98 % людей, які десь працюють, роками (а то і все своє життя) «варяться» на своїх посадах, тому що їм забракло рішучості СКЛАСТИ ПЕВНИЙ ПЛАН отримання перспективної посади. Більш того, багато хто з них навіть уявлення не мають, як шукати гідну роботу.

РІШУЧІСТЬ завжди вимагає сміливості, іноді навіть дуже великої сміливості. П'ятдесят шість чоловіків, які підписали Декларацію незалежності, поставили на кін своє життя заради прийняття цього **РІШЕННЯ**.

Людина, яка приймає **ЧІТКЕ РІШЕННЯ** отримати певну роботу або посаду, не ставить своє життя на кін, але ставить свою **ЕКОНОМІЧНУ СВОБОДУ**.

Фінансова незалежність, багатство, бажане ділове і професійне положення не будуть доступні людині, яка нехтує або відмовляється **БАЖАТИ, ПЛАНУВАТИ** і **ВИМАГАТИ** ці речі. Людина, яка бажає багатства так само, як Семюель Адамс бажав свободи для Колоній, обов'язково отримає своє багатство.

У розділі про «Організоване планування» ви знайдете повний перелік інструкцій з маркетингу кожного виду персональних послуг. Ви також

знайдете докладну інформацію про те, як обрати бажаного роботодавця та отримати конкретну ту роботу, яку ви хочете. Однак ці інструкції будуть для вас просто набором літер, **ЯКЩО ВИ ТВЕРДО** не вирішите перетворити їх на чіткий і організований план дій.

Розділ 9. Наполегливість

Від Наполегливості до Віри Восьмий крок до багатства

НАПОЛЕГЛИВІСТЬ — це принципово важливий елемент у процедурі перетворення **БАЖАННЯ** на його грошовий еквівалент. В основі наполегливості лежить **СИЛА ВОЛІ**.

Сила волі та пристрасне бажання (при правильному поєднанні) складають непереможний дует. В основному, людей, які накопичують великі статки, вважають холоднокрівними, а іноді навіть безжалісними. Часто їх просто неправильно розуміють. Однак саме завдяки своїй силі волі, яка підкріплена наполегливістю та пристрасним бажанням, вони і досягли своєї мети.

Генрі Форда багато хто вважав безжалісним і холоднокрівним. Це помилкове судження виникло через звичку Форда слідувати всім своїм планам з

непохитною наполегливістю.

Більшість людей готові відмовитися від своєї мети і здатися при перших перешкодах і ознаках невдачі. І лише одиниці йдуть до кінця ВСУПЕРЕЧ усім труднощам, поки не досягнуть своєї мети. Ці одиниці — це люди, подібні Форду, Карнегі, Рокфеллеру та Едісону.

Можливо, слово «наполегливість» не є синонімом слова «героїзм», проте ця якість грає у формуванні характеру людини таку ж роль, як вуглець у виробництві сталі.

Зазвичай, щоб накопичити величезні статки, необхідне застосування всіх тринадцяти кроків цієї філософії. Ви повинні зрозуміти ці принципи і НАПОЛЕГЛИВО її застосовувати, якщо хочете розбагатіти.

Якщо ви маєте намір застосовувати знання, отримані з цієї книги, то, так би мовити, вашою першою перевіркою на міцність (іншими словами НАПОЛЕГЛИВІСТЬ) буде непохитне виконання шести кроків, описаних у Другому розділі. Це необхідно, тому що саме відсутність наполегливості є однією з основних причин невдачі. І якщо ви поки не входите в ті 2 % людей, які мають у житті ПЕВНУ ТА ЧІТКУ МЕТУ, а також ЧІТКИЙ ПЛАН для її досягнення, рекомендую вам все ж неухильно слідувати інструкціям і рекомендаціям, наведеним у цій книзі.

Більш того, досвід тисяч людей довів, що відсутність наполегливості є слабкістю, властивою багатьом. Але цю слабкість можна подолати. Потрібно лише докласти трохи зусиль. Результат буде залежати від ІНТЕНСИВНОСТІ ВАШОГО БАЖАННЯ.

Відправною точкою всіх досягнень є БАЖАННЯ. Завжди про це пам'ятаєте. Слабкі бажання приносять слабкі результати, так само як слабкий вогонь дає мало тепла. Якщо вам не вистачає наполегливості, сильніше розпаліть полум'я вашого бажання.

Дочитайте цю книгу до кінця, а потім поверніться до другого розділу і *відразу ж* почніть виконувати інструкції, пов'язані з шістьма кроками. Завзяття, з яким ви будете дотримуватися цих інструкцій, чітко покаже, наскільки сильно ви хочете розбагатіти. Якщо ви відчуєте байдужість до виконання цих інструкцій, знайте, що ви ще не *налаштовані серйозно* на отримання грошей. Але саме така серйозна налаштованість, або палке бажання — це перший крок на шляху до багатства.

Гроші тягнуться до людей (які готові їх прийняти), немов вода, яка тягнеться до океану. У цій книзі ви знайдете всі необхідні рекомендації, щоб «налаштувати» свій розум на грошову хвилю.

Якщо ви виявите, що вам не вистачає наполегливості, зосередьте свою увагу на

інструкціях, які містяться у розділі про Силу «Мозкового центру» і завдяки спільним зусиллям ви зможете розвинути наполегливість. Ви можете ознайомитися з деякими інструкціями з розвитку наполегливості в розділах, присвячених самонавіюванню і підсвідомості. Дотримуйтеся інструкцій, викладених у цих розділах, поки вони не стануть вашою звичкою і ваша підсвідомість не намалює ясну та чітку картину об'єкта вашого **БАЖАННЯ**. З цього моменту за наполегливість можете більше не турбуватися — вона вже з вами.

Ваша підсвідомість працює безперервно, коли ви спите і коли бадьорі.

Але застосовувати Правила успіху по принципу «то тут, то там» не підійде, результату не буде. Щоб отримати **РЕЗУЛЬТАТИ**, ви повинні дотримуватися всіх правил, поки їх застосування не стане вашою звичкою. На жаль, іншого способу налаштуватися на «грошову хвилю» не існує.

БІДНІСТЬ притягується до того, чий розум відкриває перед нею свої двері та дозволяє думкам про злидні оселитися в його стінах. Так само і гроші притягуються до того, хто підготував до цього свій розум. Це закон всесвіту, і діє він однаково для всіх і для всього. Якщо ви не налаштуєте **СВІЙ РОЗУМ НА ДУМКИ ПРО БАГАТСТВО**, **ЙОГО** захоплять **ДУМКИ ПРО БІДНІСТЬ**, бо вони немов ті бур'яни, які гублять урожай, якщо їх не вирве з коренем

турботливий садівник. Думки про бідність можуть зростати та розвиватися у нашій свідомості без нашого відома, тобто їм не потрібна наша *свідома звички* мислити саме так. А ось думки про багатство доводиться культивувати і висаджувати акуратними грядками у нашій свідомості, та ще й ретельно їх доглядати.

Якщо ви повністю усвідомите важливість того, що було сказано в попередньому абзаці, ви зрозумієте роль наполегливості у накопиченні багатства. БЕЗ наполегливості ви приречені на поразку, з нею перемога вже у вас у кишені.

Це як коли вам наснився кошмар. Ви лежите в ліжку, ще не до кінця прокинулись, у горлі ком. Ви не можете поміняти позу, не можете навіть поворухнутися. Ви розумієте, що ПОВИННІ відновити контроль над своїми м'язами. Наполегливим зусиллям, тобто силою волі, вам нарешті вдається змусити рухатися пальці на одній руці. Продовжуючи рухати пальцями, ось ви вже можете рухати рукою. Потім ви отримуєте контроль над іншою рукою таким самим чином. Нарешті і ваші ноги починають слухатися вас. І ось так крок за кроком, зусиллями волі, ви знову отримуєте повний контроль над своїм тілом і «проганяєте» свій кошмар.

Точно так само, крок за кроком, ви можете позбутися інерції свого мислення, поки

врешті-решт не отримаєте повний контроль над своєю свідомістю. Будьте наполегливими незалежно від того, наскільки повільно йде ваш прогрес спочатку. **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ — ЦЕ ЗАПОРУКА УСПІХУ.**

Якщо ви ретельно підійдете до набору людей у свій «Мозковий центр», ви подбаєте, щоб у ньому була хоча б одна людина, яка допоможе вам розвинути наполегливість. Деякі люди, які накопичили великі статки, ЗМУШЕНІ були робити саме так. Вони *розвинули звичку бути наполегливими*, бо цього від них вимагали обставини.

Вкотре повторюю, **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ НІЧИМ НЕ КОМПЕНСУВАТИ!** Жодна інша якість не замінить вам наполегливість! Пам'ятайте про це! Так, спочатку буде складно.

Ті, хто розвинув Звичку бути наполегливим, тим самим застрахували себе від невдачі. Скільки б разів вони не зазнавали поразки, вони в підсумку все ж досягали успіху. Іноді здається, що існує наче якийсь невидимий «Контролер», який випробовує людей на міцність, підкидаючи їм всілякі складні ситуації та обставини. Ті, хто встають після поразки і продовжують рухатися вперед, перетинають фінішну стрічку і насолоджуються тріумфом. Світ кричить їм: «Браво! Я знав, що ти можеш зробити це!»

Контролер нікому не дозволить насолоджуватися великими досягненнями без проходження його випробування. Ті, хто не готові пройти цей тест, просто не пройдуть далі, не перейдуть на наступний рівень. Ті, хто успішно подолають всі випробування, будуть щедро винагороджені. В якості нагороди вони отримають успішне досягнення будь-якої своєї мети. Але це ще не все! Вони отримають дещо набагато важливіше, ніж матеріальна компенсація! Вони отримають знання, що «БУДЬ-ЯКА НЕВДАЧА НЕСЕ В СОБІ МОЖЛИВІСТЬ, РІВНУ ЇЙ ЗА МАСШТАБОМ».

Однак, як майже у кожного правила, і тут не обійдеться без винятків. Деяким людям на своєму особистому досвіді довелося переконатися в тому, що іноді тільки наполегливість може врятувати нас з виру невдач. Це люди, які відмовилися визнати свою поразку як остаточну. Це ті, хто настільки **НАПОЛЕГЛИВО СЛІДУЄ** за своїми бажаннями та вірний своїй меті, що поразка потім все-таки обертається для них беззастережною перемогою.

Ми бачимо, що дуже багато людей зазнають поразки і ніколи не піднімаються знову. Але ми також бачимо тих небагатьох, хто *сприймає поразку як виклик, як стимул докласти ще більше зусиль і рухатися* вперед. Але те, що ми **НЕ БАЧИМО** і про існування чого більшість із нас ніколи навіть не підозрює — це мовчазна і всемогутня **СИЛА**, яка

приходить на допомогу тим, хто бореться і не здається. Ім'я цієї сили **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ**.

Ось писав я ці рядки, а потім вирішив трохи відволіктися. Я подивився у вікно і побачив, буквально через дорогу, великий і таємничий «Бродвей» — «Кладовище втрачених надій» і водночас «Парадний вхід можливостей». З усього світу люди приїжджають на Бродвей у пошуках слави, удачі, влади, любові або ще чогось іншого, що люди називають успіхом. Час від часу комусь вдається пробитися, і світ дізнається, що ще одна людина підкорила Бродвей. Але швидко та легко Бродвей завоювати не вийде. Так, він визнає талант, розпізнає геніальність, він може оточити вас розкішшю та багатством — але все це після того, як ви пройдете тернистий шлях і не здастесь.

Ось ми розкрили секрет, як завоювати Бродвей. Секрет будь-якого успіху завжди нерозривно пов'язаний з одним словом — **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ!**

Цей секрет ми бачимо на прикладі кар'єри Фанні Герст, яка підкорила Бродвей не тільки своїм талантом, а й своєю наполегливістю. Вона приїхала до Нью-Йорк у 1915 році сповнена надії, що її літературний талант принесе їй багатство. Це сталося далеко не відразу, **АЛЕ ЦЕ СТАЛОСЯ**. Чотири роки міс Герст жила в бідності. Вдень вона працювала, а вночі мріяла та сподівалася. І ось коли

вже, здавалося б, не було на що сподіватися, вона не сказала: «Ну й добре, Бродвей, ти переміг!» Замість цього вона сказала: «Що ж, Бродвей, ти можеш прожувати і виплюнути багатьох, але я тобі не по зубах. Я змушу тебе підкоритися мені».

Одне з видавництв (журнал «Сатердей івнінг пост») надіслало їй тридцять шість відмов, перш ніж «крига скресла» і її розповідь все ж погодилися надрукувати. Рядовий письменник здався б уже після першої відмови. Але Фанні продовжувала оббивати пороги видавництва протягом чотирьох років всупереч відмовам, тому що була сповнена рішучості йти до перемоги.

І ось настав її час. Фанні Герст вирвалася з порочного кола, вона успішно пройшла випробування невидимого Контролера, і на неї чекала нагорода. Тепер уже видавці оббивали поріг її будинку. Гроші текли рікою. Потім її помітили кіношники, і гроші не те що рікою текли, вони були потужним фонтаном.

Права на екранізацію її роману «Великий сміх» принесли їй 100 тисяч доларів, це вважається найбільшим гонораром, коли-небудь сплаченим за ще не опубліковану розповідь.

Ось вам і сила наполегливості. Як то кажуть, «Вода камінь точить».

Бродвей дає шанс усім, але лише найбільш наполегливі можуть підкорити його. Кейт Сміт —

це ще одне тому підтвердження. Протягом багатьох років вона співала практично безкоштовно, хапаючись за будь-яку можливість виступити. Бродвей сказав їй: «Ну, давай! Подивимося, з якого ти тіста». І вона прийняла виклик. І ось одного прекрасного дня Бродвей здався: «А ти міцний горішок! Що ж, назви свою ціну і давай поговоримо предметно». Міс Сміт назвала свою ціну! Її тижневий гонорар був набагато більшим, ніж більшість людей заробляють за цілий рік.

Воістину, **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ** себе окупає!

Тисячі інших співачок, які співали навіть краще ніж Кейт Сміт, ходили по Бродвею вздовж і поперек в очікуванні свого «прориву», але безуспішно. Вони приходили і йшли геть, тому що їм не вистачало сміливості боротися так, як боролася Кейт.

Наполегливість живе у нашій свідомості, тому її можна розвивати. Як і все в нашій свідомості, наполегливість пов'язана з певними принципами, а саме:

1) **ЧІТКІСТЬ МЕТИ**. Знати, чого хочеш — це перший і, мабуть, найважливіший крок до розвитку наполегливості. Сильний мотив змушує долати безліч труднощів.

2) **БАЖАННЯ**. Досить легко бути наполегливим, якщо тобою керує сильне бажання щось отримати.

3) **ВПЕВНЕНІСТЬ У СОБІ.** Віра в свою здатність реалізувати план спонукає наполегливо його дотримуватись. (Впевненість у собі можна розвинути за допомогою принципу, описаного в розділі про самонавіювання).

4) **ЧІТКІСТЬ ПЛАНІВ.** Організовані та чіткі плани, навіть якщо здається, що їх складно реалізувати, мотивують вас проявляти наполегливість у їх здійсненні.

5) **ЗНАННЯ ТОГО, ЩО ЦЕ ВАМ ПІД СИЛУ.** Якщо ваш досвід і спостереження говорять вам про те, що ваш план розумний і цілком життєзданий, то наполегливість не змусить себе чекати. Не «гадайте», а «знайте».

6) **СПІВРОБІТНИЦТВО.** Співпереживання, розуміння та гармонійна співпраця з іншими теж сприяють розвитку наполегливості.

7) **СИЛА ВОЛІ.** Звичка концентрувати свої думки на побудові планів для досягнення певної мети веде до наполегливості.

8) **ЗВИЧКА.** Наполегливість є прямим результатом звички. Наш розум запам'ятовує наш щоденний досвід. Страх — ваш найлютіший ворог, якого можна подолати шляхом *примусового прояву сміливості та* відваги. Ті, хто бував на війні, знають це особливо добре.

Перш ніж закінчити з темою наполегливості,

проаналізуйте себе і визначте, чого вам не вистачає для розвитку цієї важливої риси. Чесно дайте відповідь, скільох з восьми важелів наполегливості вам не вистачає. Такий аналіз може призвести до відкриттів, які допоможуть вам по-новому поглянути на себе.

Симптоми відсутності наполегливості

Тут ви знайдете перелік справжніх ворогів, які стоять між вами та успіхом. Ви дізнаєтесь не тільки про «симптоми», які вказують на брак наполегливості, але також і про причини її браку.

Ось слабкі сторони, які потрібно подолати всім, хто прагне розбагатіти:

1. Нездатність розпізнати та чітко визначити, що саме вам потрібно.

2. Зволікання, як з якоїсь причини, так і без неї. Зазвичай підкріплюється величезним набором відмовок і виправдань.

3. Відсутність інтересу до набуття спеціалізованих знань.

4. Нерішучість, звичка завжди перекладати відповідальність на інших замість того, щоб самостійно вирішувати проблеми. Також завжди підкріплюється відмовками.

5. Звичка посылатися на обставини замість того, щоб розробити чіткий план для вирішення

проблеми.

6. Самомилування, самозакоханість. На жаль, ця недуга практично невиліковна, тому тим, хто від неї страждає, нічим допомогти.

7. Байдужість. Зазвичай виражається в готовності йти на компроміс з усіх питань, легко відрікаючись від своїх переконань замість того, щоб давати відсіч і захищати свої інтереси.

8. Звичка звинувачувати інших у своїх помилках і приймати неминучість несприятливих обставин.

9. Слабкість бажання, яка виникає через погану МОТИВАЦІЮ.

10. Готовність, а іноді навіть завзяття, кинути все при перших ознаках поразки. Грунтується на одному або декількох з шести основних страхів.

11. Відсутність ЧІТКОГО ПЛАНУ, викладеного на папері, щоб у разі необхідності його можна було проаналізувати та відкорегувати.

12. Звичка нехтувати ідеями та можливостями, коли такі з'являються на горизонті.

13. ЗВИЧАЙНА ПРИМХА замість ТВЕРДОГО НАМІРУ.

14 Звичка МИРИТИСЯ з бідністю замість того, щоб прагнути багатства. Відсутність прагнення *бути, робити та володіти*.

15. Пошук способу розбагатіти «швидко», бажання ОТРИМУВАТИ, НЕ ДАЮЧИ НІЧОГО

ВЗАМІН. Як правило, виражається у звичці грати в азартні ігри та брати участь у різного роду махінаціях і аферах.

16. СТРАХ КРИТИКИ. Нездатність розробити план дій і втілити його в життя через те, що інші люди можуть думати, робити або говорити з цього приводу. Цей ворог стоїть на чолі цього списку, тому що він зазвичай живе у нашій підсвідомості, де його складно розпізнати. (Див. Розділ про шість основних страхів).

Давайте для початку розберемося зі страхом критики і розглянемо деякі симптоми цієї слабкості. Більшість людей дозволяють родичам, друзям і суспільству чинити на них такий вплив, що вони не можуть жити своїм життям, тому що бояться їх критики. Величезна кількість людей роблять помилку у виборі чоловіка або дружини, прирікаючи себе на нещасливе життя, тому що вони бояться критики, яка може на них обвалитися, якщо вони зроблять спробу виправити цю помилку. Той, хто знайомий з цією формою страху, знає, якої величезної (а інколи і непоправної) шкоди вона завдає, позбавляючи нас амбіції, впевненості у собі та бажання йти до своєї мети.

Мільйони людей відмовляються від можливості вчитися у зрілому віці, тому що бояться, що на це скажуть інші.

Величезна кількість людей, як молодих, так і старих, бояться осуду з боку своїх родичів, які нав'язують їм почуття БОРГУ, тим самим змушуючи їх руйнувати своє життя. Борг перед близькими не означає, що ви повинні відмовитися від своїх амбіцій і права жити своїм життям.

Люди не ризикують використовувати свій шанс у бізнесі, тому що бояться критики у свій бік, якщо вони зазнають невдачі. У таких випадках *страх критики виявляється сильнішим, ніж БАЖАННЯ досягти успіху*.

Занадто багато людей відмовляються ставити перед собою високі цілі або навіть нехтують вибором професії, тому що вони бояться критики родичів і «друзів», які можуть сказати: «Воно тобі треба?» або «Вище голови не стрибнеш», або «Куди ти лізеш? Що люди подумають?».

Коли Ендрю Карнегі запропонував мені трансформувати двадцять років своїх досліджень в певну філософію персонального зростання та успіху, моєю першою думкою був страх, що на це все скажуть люди. Я ще ніколи не ставив собі таких масштабних цілей. Блискавично мій мозок почав шукати відмовки та виправдання, а все через страх критики. У моїй голові так і крутились думки на кшталт: «Ти не впораєшся — Ця робота дуже кропітка, масштабна та вимагає занадто багато часу — Що на це скажуть твої родичі? — І цим ти

зібрався заробляти на життя? — Ніхто ще не займався розробкою філософії успіху, чого це ти раптом вирішив, що тобі це по зубах? — Хто ти такий, щоб мітити так високо? — Згадай, хто ти, який з тебе філософ? — Та що ти взагалі знаєш про філософію? — Люди подумують, що ти клепку загубив (насправді, вони так і подумали) — Чому ж ніхто раніше до цього не додумався? — Думаєш, ти якийсь особливий?»

Ці та багато інших питань миготіли у мене в голові і вимагали відповідей. Здавалося, що весь світ раптово звернув на мене увагу і розглядає під мікроскопом, шукаючи привід висміяти та змусити відмовитися від бажання реалізувати пропозицію пана Карнегі.

У мене була чудова можливість одразу ж позбутися всіх своїх амбіцій, перш ніж вони захопили мій розум. Пізніше, проаналізувавши випадки тисяч людей, я виявив, що **БІЛЬШІСТЬ ІДЕЙ ПРИХОДЯТЬ У ЦЕЙ СВІТ «недоношеними», І ВСЕ, ЩО ЇМ ПОТРІБНО, ЦЕ ТУРБОТА ТА УВАГА, ЯКІ МОЖНА ДАТИ У ВИГЛЯДІ КОНКРЕТНОГО ТА ЧІТКОГО ПЛАНУ ДІЙ.** Ідею потрібно виходжувати з моменту її народження, наче малу дитину. Кожна хвилина дає їй все більше шансів на виживання. **СТРАХ КРИТИКИ та ОСУДУ** губить більшість ідей і задумів ще в зародку, позбавляючи їх можливості дожити до

стадії ПЛАНУВАННЯ та ДІЙ.

Багато людей вважають, що матеріальний успіх є результатом щасливого збігу обставин, «прориву». Так, в цьому є *частка* істини, але ті, хто *повністю* залежать від удачі, майже завжди залишаються у програші, тому що вони не беруть до уваги ще один важливий фактор, який відіграє ключову роль на шляху до успіху. Це знання, за допомогою якого можна зробити такі щасливі «прориви» закономірними та передбачуваними.

Під час Великої економічної депресії відомий комік Вільям Клод Філдс втратив всі свої заощадження, опинився без роботи і без доходу. Його професією був водевіль, але на той час він як жанр вже відійшов у минуле. Більш того, Філдсу було добре за шістдесят, а в цьому віці багато чоловіків вже вважають себе «старими». Але він так хотів повернутися на сцену, що запропонував працювати безкоштовно у новій сфері мистецтва — кіно. На додачу до всіх його негараздів, Філдс ще й впав і пошкодив шию. Для багатьох це було б знаком, що пора здатися і все ПОКИНУТИ. Але Філдс був наполегливим старим. Він знав, що якщо він буде продовжувати боротися, то рано чи пізно дочекається свого «прориву». І він його дочекався. Але це було не випадковістю, це було результатом його наполегливого прагнення досягти поставленої мети.

Американська актриса Марі Дресслер опинилася на узбіччі життя, без грошей і без роботи, коли їй було близько шістдесяти. Вона, як і Філдс, вирушила на полювання за успіхом і їй вдалося спіймати удачу за хвіст. Вона отримала премію «Оскар», а також стала першою жінкою, чия фотографія з'явилася на обкладинці журналу «Тайм». Її **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ** обернулася для неї неймовірним тріумфом, причому вже у похилому віці, коли більшість людей вже давно ні на що не сподіваються.

Ще один актор, Едді Кантор, втратив свої гроші під час біржового краху 1929 року, але не втратив **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ** і сміливість. Ці дві якості у поєднанні з його великими виразними очима знову забезпечили йому заробіток у 10 тисяч доларів на тиждень! Воістину, якщо у вас є **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ**, ви можете цілком обходитися без багатьох інших якостей.

Єдиний *надійний* «прорив», на який кожен може покластися — це «прорив», який він сам собі забезпечив. А інструментом для цього служить **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ**, і тільки вона! Але не забувайте, що все завжди починається з того, щоб поставити перед собою **ЧІТКУ** та **КОНКРЕТНУ ЗАДАЧУ**.

Проаналізуйте першу-ліпшу сотню людей, яких ви зустрінете, запитайте їх, чого вони хочуть

найбільше в житті, і дев'яносто вісім з них не зможуть вам відповісти на це питання. Якщо ви все ж будете наполягати на відповіді, хтось скаже «БЕЗПЕКА», хтось — «ГРОШІ», хтось — «ЩАСТЯ», хтось — «СЛАВА та ВЛАДА», а ще хтось — «ВИЗНАННЯ», «БЕЗТУРБОТНЕ ЖИТТЯ», «ЗДАТНІСТЬ СПІВАТИ, ТАНЦЮВАТИ ТА ПИСАТИ ВІРШІ». Але жоден з них не зможе чітко визначити ці терміни або надати хоч щось схоже на ПЛАН, за допомогою якого вони сподіваються досягти цих туманно виражених бажань. Багатство не розуміє мову туманних примх і побажань. Воно розуміє тільки певні плани, підкріплені чіткими бажаннями та незгасаючою наполегливістю.

Як розвинути наполегливість

Є чотири простих кроки, які призводять до звички бути **НАПОЛЕГЛИВИМ**. Для цього не потрібно бути генієм, це не вимагає ніякої особливої освіти, і на це у вас піде не так вже й багато часу та зусиль.

Ось ці кроки:

1. **ЧІТКА МЕТА**, підкріплена палким бажанням її **ДОСЯГТИ**.

2. **ЧІТКИЙ ПЛАН**, **ЯКОГО ТРЕБА БЕЗУПИННО ТА НЕУХИЛЬНО**

ДОТРИМУВАТИСЬ.

3. ТІЛЬКИ ПОЗИТИВНЕ МИСЛЕННЯ. Не звертайте уваги на негативні коментарі, а також деструктивні пропозиції родичів, друзів і знайомих.

4. ПЛІДНА СПІВПРАЦЯ З ОДНІЄЮ АБО КІЛЬКОМА ЛЮДЬМИ, ЗАСНОВАНА НА ДОВІРЧИХ І ДРУЖНИХ ВІДНОСИНАХ. Така співпраця буде мотивувати вас дотримуватися вашого плану та намірів.

Ці чотири кроки необхідні для успіху у всіх сферах життя. Головна мета тринадцяти принципів цієї філософії — зробити так, щоб ці чотири кроки стали вашою звичкою.

За допомогою цих кроків можна контролювати свою економічну долю.

Це кроки, які ведуть до свободи та незалежності думки.

Це кроки, які ведуть до багатства, як невеликого, так і величезного.

Вони ведуть до влади, слави та світового визнання.

Це чотири кроки, які гарантують прибуткові та сприятливі «прориви».

Це кроки, які перетворюють мрії на реальність.

Вони також допомагають подолати СТРАХ, ЗНЕВІРУ та БАЙДУЖІСТЬ.

Всіх, хто навчиться слідувати цим чотирьом крокам, чекає чудова винагорода. Це привілей стати володарем своєї долі та змусити Життя давати вам все, що ви в нього попросите.

А зараз я пропоную зробити невеликий ліричний відступ і поглянути на нашу філософію під трохи іншим кутом.

Все можуть королі

Прагнення подобатись ставить в залежність від судження, прагнення бути коханим звільняє від нього. (Сталь)

У мене немає можливості точно знати всі факти та обставини тих подій, але я ризикну припустити, що велика любов місіс Волліс Сімпсон до цього всесвітньо відомого чоловіка не була якимось випадковим збігом обставин.

Що є найвеличнішим і найпрекраснішим на світі? Любов, друзі мої, це любов.

З приводу того, ким саме була Волліс Сімпсон — розважливою кокеткою, нещасною жертвою, меркантильною хижачкою, глибоко закомплексованою жінкою, яка ніжно любила короля або ж хитро його використовувала — єдиної думки як і раніше немає.

Коли ви думаєте про Волліс Сімпсон, думайте

про неї як про жінку, яка знала, чого хоче, і яка не побоялася піти проти найбільшої імперії у світі, щоб отримати бажане. Жінки, які скаржаться на те, що світ належить чоловікам, що жінки не мають рівних шансів на перемогу, повинні ретельно вивчити біографію цієї незвичайної жінки, яка у віці, який більшість жінок вважає «зрілим», змогла завоювати серце найбажанішого холостяка у світі.

Двічі пізнавши невдачу в шлюбі, Волліс не зупинялася, вона **НАПОЛЕГЛИВО** продовжувала шукати свою любов і своє місце в цьому світі.

А як щодо короля Едуарда? Невже він заплатив занадто високу ціну за любов до жінки, яку він обрав сам, а не яку обрала для нього королівська сім'я?

Звичайно, відповідь на це питання знає тільки він. Ми ж можемо тільки здогадуватися.

Він народився, оточений не лише величезними багатствами, а й величезними обов'язками, яких він не просив. Оскільки він був первістком, він успадкував корону, якої він не прагнув і, можливо, навіть не бажав. У 17 років він став прямим спадкоємцем престолу та отримав титул принца Уельського. Його постійно намагалися одружити, то на якій-небудь знатній вдові, то на принцесі. Протягом більш ніж сорока років він жив у «золотій клітці», він не міг бути вільним, не міг жити по-своєму. І коли настав час,

він прийняв обов'язки, покладені на нього, вступивши на престол.

Деякі скажуть: «Він став королем, чого йому не вистачало?» Правда в тому, що за всіма привілеями корони, усіма грошима, славою і владою, успадкованими королем Едуардом, була порожнеча, яка могла бути заповнена тільки любов'ю.

Його найбільшим БАЖАННЯМ було кохання. Звичайно, до знайомства з Волліс Сімпсон у нього були романи, але тільки коли він зустрів споріднену душу, він дізнався, що таке справжня сила любові і без страху та сумнівів впустив її у своє серце. Ніякі скандали не зможуть зруйнувати красу цієї міжнародної драми, завдяки якій двоє людей знайшли любов і наважилися зустріти відкриту критику з високо піднятою головою, відректися від УСЬОГО заради того, у що вірили — Любов.

РІШЕННЯ короля Едуарда відректися від корони наймогутнішої імперії у світі заради того, щоб бути з коханою жінкою, було рішенням, яке вимагало неабиякої мужності. Ціна цього рішення була дуже висока, але хто має право говорити, що ця ціна була *занадто* високою?

А тим злим язикам, які будуть повторювати, що рішення герцога Віндзорського було зрадою, я скажу наступне. Так, він міг би таємно зустрічатися з Волліс, адже так робили багато європейських

монархів до нього, тим самим, здавалося б, убивши двох зайців одразу — він залишився би на троні, та й улюблена жінка була б поруч. Але цей незвичайний чоловік був відповідальною людиною, він хотів бути чесним перед собою і перед своїми підданими. Його любов була чистою. Це почуття було глибоким і щирим. Це було те, чого він дійсно бажав, тому він отримав те, що хотів, але при цьому заплатив потрібну ціну.

Якби Європа мала більше правителів таких само чесних і щирих, як король Едуард VIII, то, можливо, її НЕ роздирали б жадібність, ненависть, хіть, політичне потурання та війни.

Цитуючи Стюарта Остіна Війера, я підніму келих за короля Едуарда і Волліс Сімпсон:

«Блаженна людина, яка дізналася, що наші найпотаємніші думки — то наші найсолодші думки. Блаженна людина, яка з найтемніших глибин може розгледіти промінь ЛЮБОВІ і сказати: «Солодші за слова тільки мої думки про тебе».

Цими словами я хочу віддати належне двом людям, які, як і багато інших їх сучасників, стали жертвами критики та образ, тому що вони знайшли найбільший скарб Життя і гордо заявили про це.

Я впевнений, що величезна кількість людей аплодували герцогу Віндзорському і Волліс Сімпсон за їх НАПОЛЕГЛИВІСТЬ у боротьбі за те, у що вони вірили.

Яка містична сила дає **НАПОЛЕГЛИВИМ** людям здатність долати труднощі? А може, Безмежний вселенський Розум приходить на допомогу людині, яка продовжує боротися навіть після того, як битва здається програною? Ці та багато інших подібних питань виникли у мене в голові, коли я вивчав життя таких людей, як Генрі Форд, який починав з нуля і побудував Промислову імперію величезних розмірів, не маючи на старті, по суті, нічого, крім наполегливості. Або Томас Едісон, який провчився в школі всього якихось три місяці, але при цьому став найбільшим винахідником і перетворив свою **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ** на фонограф, кінетоскоп і лампу розжарювання, не кажучи вже про півтори сотні інших корисних винаходів.

Мені пощастило спостерігати за життям як пана Едісона, так і пана Форда рік за роком, протягом тривалого часу. Більш того, я мав можливість вивчати їх, так би мовити, з близької відстані, я бачив, що відбувалося за лаштунками їх успіху. Тому повірте мені, я знаю, про що говорю, бо я все бачив своїми очима, секрет їхнього успіху та колосальних досягнень — це їх **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ**.

Кожен, хто займався вивченням життя пророків, філософів, «чудотворців» і релігійних

лідерів минулого, приходив до неминучого висновку про те, що **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ**, концентрація зусиль і чіткість **ЦІЛЕЙ** були основними джерелами їх досягнень.

Розглянемо, наприклад, дивну і захоплюючу історію Мухаммеда. Проаналізуйте його життя, порівняйте його з людьми, які досягли успіхів у сучасну епоху промисловості та фінансів, і переконайтеся, що у них є одна спільна риса — **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ!**

Якщо ви захочете вивчити ту дивну силу, яка дає нам **НАПОЛЕГЛИВІСТЬ**, прочитайте біографію Мухаммеда, зокрема, раджу почитати книгу Джаміля Мохаммеда Ессад Бея під назвою «Магомет». Ось яку рецензію написав до цієї книги американський письменник Томас Сугру в газеті «Геральд Тріб'юн»:

Останній Великий Пророк

Томас Сугру

«Мухаммед був пророком, але він ніколи не творив дива. Він не був містиком, у нього не було якогось офіційного вчення, він почав свою місію, коли йому вже було за сорок. Коли він оголосив, що він є Посланцем Бога і несе справжнє слово Боже, він був осміяний і названий божевільним. Діти показували на нього пальцем, а жінки кидали в нього бруд та каміння, коли він проходив повз них на вулиці. Він був вигнаний зі свого рідного міста,

Мекки, а слідом за ним і його послідовники. Перші десять років його проповідування супроводжувалися вигнанням, бідністю і насмішками. Але вже протягом наступних десяти років, він став володарем всієї Аравії, правителем Мекки і главою нового світового релігійного руху, який поширився від Дунаю до Піренеїв. Рушійною силою очолюваного ним руху були сила слова, сила молитви та спорідненість людини з Богом.

Його «кар'єра» завжди була для мене загадкою. Мухаммед народився у Мецці в небагатій родині, яка, однак, походила з давнього клану Бану Хашим, з племені курайшитів. У той час Мекка була добре розвиненим торговим містом, але згідно традиції, яка існувала в той час у курайшитів, маленького Мухаммеда віддали на виховання бедуїнам у пустелю. Мухаммед виріс здоровим юнаком, зайнявся торгівлею. Він подорожував по всьому Східному світу, спілкувався з багатьма людьми різних вірувань і спостерігав занепад християнства, яке розпадалося на секти, які ворогували одна з одною. Коли йому було двадцять вісім років, він одружився на багатій вдові, яку звали Хадіджа. Її батько виступав проти їїнього шлюбу, але вона підпоїла його і змусила дати батьківське благословення. Протягом наступних дванадцяти років Мухаммед жив як багатий, шанований і дуже успішний торговець. Потім він

пішов гуляти пустелею, і одного разу повернувся з першим віршем Корану. Він сказав Хадіджі, що йому явився архангел Гавриїл і сказав, що він повинен бути Посланцем Бога на землі.

Коран, одкровення Господнє, напевно, можна назвати найбільш наближеним до дива творінням Мухаммеда. Він не був поетом, у нього не було таланту до поезії. Але тим не менш, вірші Корану були набагато прекрасніші за будь-які вірші, написані професійними поетами місцевих племен. Для арабів це було дивом. Для них «дар слова» був найбільшим даром, поет вважався всемогутнім. Крім того, в Корані було сказано, що всі люди рівні перед Богом, що у світі має бути демократична держава Іслам. Саме така політична «єресь», а також бажання Мухаммеда знищити всі 360 ідолів у дворі, де зберігався священний камінь Кааба, призвели до його вигнання. Ідоли були привезені до Мекки різними кочовими пустельними племенами і сприяли торгівлі. Тому торговці Мекки (а, доречі, Мухаммед теж був торговцем) накинулися на Мухаммеда. Він пішов у пустелю, де поставив собі за мету підкорити весь світ.

Так зародився іслам. Там у пустелі розгорілося полум'я, яке було не загасити — його демократична армія билася як єдине ціле і готова була померти за свою справу. Мухаммед закликав євреїв і християн приєднатися до нього. Він

говорив, що не створює нову релігію, а просто закликає всіх, хто вірить в єдиного Бога, об'єднатися в єдиній вірі. Якби євреї та християни тоді прийняли його запрошення, іслам завоював би світ. Але вони цього не зробили. Вони навіть чути не хотіли про нововведення Мухаммеда — *гуманну війну*. Коли армії пророка увійшли до Єрусалиму, жодна людина не була вбита через своє віросповідання. Коли, через сторіччя, до міста увійшли хрестоносці, вони не пощадили нікого. Але християни все ж перейняли одну мусульманську ідею — місце, де можна вчитися, відоме сьогодні як університет».

Розділ 10. «Мозковий центр»

Рушійна сила

Дев'ятий крок до багатства

Для успішного накопичення багатства потрібна СИЛА.

ПЛАНИ інертні і не приносять користі, якщо за ними не стоїть СИЛА, яка запускає їх у ДІЮ. У цьому розділі буде описано, де людині шукати і як використовувати СИЛУ.

Давайте спробуємо дати визначення слову «СИЛА». Сила — це організоване і розумно

спрямоване ЗНАННЯ. Також, говорячи про силу, я буду використовувати поняття організованих зусиль, достатніх для того, щоб перетворити БАЖАННЯ на його грошовий еквівалент. Під організованими зусиллями я маю на увазі спільні зусилля двох або більше людей, які злагоджено рухаються до досягнення КОНКРЕТНОЇ мети.

ЦЯ СИЛА ПОТРІБНА ДЛЯ НАКОПИЧЕННЯ ГРОШЕЙ! ЦЯ СИЛА НЕОБХІДНА ТАКОЖ, ЩОБ ЗБЕРЕГТИ БАГАТСТВО ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ВОНО БУЛО НАКОПИЧЕНО!

Давайте ж розбиратися, як знайти в собі цю силу. Якщо відштовхуватися від того, що сила — це «організоване знання», то давайте тоді розглянемо джерела знань:

а. БЕЗМЕЖНИЙ ВСЕЛЕНСЬКИЙ РОЗУМ. З цим джерелом знань ви зможете налагодити зв'язок за методикою, описаною в одній з попередніх глав, а саме за допомогою Творчої Уяви.

б. НАКОПИЧЕНИЙ ДОСВІД. Досвід людства (принаймні, та його частина, яка була впорядкована та зафіксована в тій чи іншій формі) можна знайти у будь-якій хорошій публічній бібліотеці. Важлива частина цього накопиченого досвіду систематизовано викладається в школах, коледжах і університетах.

в. ЕКСПЕРИМЕНТ І ДОСЛІДЖЕННЯ. В області науки, та й практично у всіх сферах життя,

люди щодня збирають, класифікують і систематизують нові факти. Це джерело, до якого слід звертатися, коли «накопичений досвід» недоступний або не дав потрібних знань. Тут також часто потрібно використовувати Творчу Уяву.

Знання, отримані з будь-якого з перерахованих вище джерел, можуть бути перетворені на СИЛУ за допомогою створення певного ПЛАНУ дій і, власне, самих цих ДІЙ.

Уважно проаналізуйте ці три основних джерела знань, і ви переконаєтеся, що наодинці людині буде вкрай складно досягнути весь цей процес — і зібрати знання, і скласти на їх основі чіткий план дій, і, власне, реалізувати цей план — все це досить складно. А якщо ваш план носить досить масштабний характер, то, як правило, без допомоги вам не обійтися.

Сила «Мозкового центру»

Що ж таке «Мозковий центр»? Це злагоджена координація знань і зусиль двох або більше людей для досягнення певної мети.

Як то кажуть, «Одна голова добре, а дві краще». У попередньому розділі були дані інструкції зі створення ПЛАНІВ для перетворення БАЖАННЯ на його грошовий еквівалент. Якщо ви

будете НАПОЛЕГЛИВО виконувати ці інструкції і з розумом підійдете до вибору людей для команди свого «Мозкового центру», вважайте, що ви вже на півдорозі до досягнення своєї мети.

У цьому розділі я хочу розповісти вам про дві переваги використання принципу «Мозкового центру» — економічну та психологічну. Ну, економічна вигода цілком очевидна. Адже якщо ви оточите себе людьми, які будуть давати вам цінні поради та злагоджено діяти, то всі від цього тільки виграють. Така форма співпраці лежала в основі майже кожного великого статку. Усвідомлення цієї простої, але великої істини може визначити ваше фінансове становище.

Що стосується психологічної сторони принципу «Мозкового центру», тут все трохи складніше, точніше сказати, більш абстрактно, оскільки тут мова йде про духовні сили, які людство поки не дуже добре вивчило і розуміє. Можливо, для вас щось прояснить наступне твердження: «Два розуми, які об'єднались воєдино, створюють тим самим певну третю невидиму силу, яку можна назвати свого роду третім розумом».

Як відомо, всесвіт складається з двох елементів: енергії та матерії. Також добре відомий факт, що матерія може бути розбита на молекули, атоми та електрони. Тобто існують одиниці матерії, які можна виділити, відокремити і проаналізувати.

Точно так само є й одиниці енергії. Людський розум — це форма енергії, частина якої є духовною за своєю природою. Коли позуми двох людей координуються в гармонії, духовні одиниці енергії кожного з цих розумів починають взаємодіяти. Це і становить «психологічну» сторону «Мозкового центру».

Принцип «Мозкового центру», а точніше економічна вигода, яку він приносить, вперше привернула мою увагу на прикладі Ендрю Карнегі більше двадцяти п'яти років тому. Саме відкриття цього принципу визначило вибір заняття всього мого життя.

«Мозковий центр» пана Карнегі складався приблизно з п'ятдесяти осіб, якими він себе оточив для встановлення ЧІТКИХ та КОНКРЕТНИХ ЗАДАЧ, а саме виробництва і продажу сталі. Він говорив мені, що своїм багатством зобов'язаний тій СИЛІ, яка виходила з цього «Мозкового центру».

Проаналізуйте життєвий шлях будь-якої багатой людини, і ви побачите, що ця людина, свідомо чи ні, використовувала принцип «Мозкового центру».

ЕНЕРГІЯ — це універсальний будівельний матеріал Природи. З неї складаються всі матеріальні об'єкти у Всесвіті, включаючи людину і всі форми тваринного та рослинного життя. За допомогою процесу, який повністю розуміє лише

сама Природа, вона перетворює енергію на матерію.

Цей будівельний матеріал доступний і людині, він міститься в енергії, яку виробляють наші ДУМКИ! Людський мозок можна порівняти з електричною батареєю. Він черпає енергію з вселенської субстанції, яка пронизує кожен атом речовини і наповнює все у всесвіті.

Загальновідомо, що ланцюг з електричних батарей буде давати більше енергії, ніж одна батарея. Також добре відомий той факт, що окрема сила енергії, яку дає батарея, залежить від кількості та потужності її елементів.

Так ось мозок функціонує аналогічним чином. Це, до речі, пояснює той факт, що мозок одних людей працює більш ефективно, ніж мозок інших. Виходячи з цього, ми можемо стверджувати наступне: «ланцюг» розумів, гармонійно і злагоджено скоординованих, виробить більше розумової енергії, ніж один розум. Розумієте? Принцип той самий, що і з ланцюгом батарей, які виробляють більше енергії, ніж одна окремо взята батарея.

За допомогою цієї метафори відразу стає очевидним, що принцип «Мозкового центру» містить секрет СИЛИ, якою володіють люди, які оточують себе розумними людьми.

А ось вам ще одне твердження, яке підводить

нас ще ближче до розуміння психологічної сторони принципу «Мозкового центру»: коли розуми об'єднуються в певний ментальний ланцюг і взаємодіють у Гармонії, то примножена енергія, яка створюється цим альянсом, стає доступною кожній ланці цього ланцюга.

Ні для кого не секрет, що Генрі Форд почав свою ділову кар'єру неграмотним, неосвіченим та бідним. Але за якихось десять років (що здається просто неймовірним!) пан Форд подолав ці три недоліки, а за двадцять п'ять років став одним з найбагатших людей в Америці. А ще зіставте це з тим фактом, що блискавичні успіхи пана Форда стали особливо помітні з того моменту, як він став хорошим другом Томаса Едісона. Ось вам і вплив одного розуму на інший. А давайте подивимося ще глибше, і розглянемо той факт, що найвидатніші досягнення пана Форда почалися з того часу, коли він сформував свій «Мозковий центр», в який входили Гарві Файерстоун, Джон Берроуз і Лютер Бербанк (кожен з яких володів величезним розумовим потенціалом). Ось вам незаперечний доказ того, яку СИЛУ несе в собі злагоджений союз розумів.

Генрі Форд боровся з бідністю, неграмотністю та невіглаством, об'єднуючи себе з великими розумами та наповнюючи свій власний розум їх ментальними вібраціями. За допомогою

спілкування з Едісоном, Бербанком, Берроузом і Файерстоуном пан Форд перетворив і вдосконалив свій власний розум завдяки інтелекту, досвіду, знанням і духовним силам цих чотирьох осіб. Все це принцип «Мозкового центру»!

Цей принцип доступний і вам!

Ми вже згадували Махатму Ганді. Воістину його сила величезна (враховуючи кількість його послідовників і їх віру в свого лідера). Давайте проаналізуємо, як він досяг своєї колосальної СИЛИ. Насправді, пояснення можна вмістити в одне речення. За допомогою своєї СИЛИ він вплинув на розуми більш ніж двохсот мільйонів осіб, об'єднавши їх на шляху до спільної МЕТИ.

Коротше кажучи, Ганді зробив ДИВО, інакше це і не назвеш. Задумайтесь, двісті мільйонів людей були *натхненні*, а не *змушені* діяти спільно. Якщо ви сумніваєтеся, що це диво, спробуйте переконати **ХОЧА Б ДВОХ ЛЮДЕЙ** діяти гармонійно і узгоджено протягом хоч якогось періоду часу.

Кожен, хто управляє бізнесом, знає, як важко змусити співробітників працювати разом у дусі, який навіть віддалено нагадував би ГАРМОНІЮ та ЗГОДУ.

Отже, повернемося до нашого списку джерел СИЛИ. Під номером один у нас був БЕЗМЕЖНИЙ ВСЕЛЕНСЬКИЙ РОЗУМ. Коли два або більше осіб

працюють спільно і прагнуть певної мети, їх гармонійний союз починає черпати енергію безпосередньо з величезного вселенського сховища Безмежного Розуму. Це найбільше з усіх джерел сили. Це джерело, до якого звертається геній. Це джерело, до якого звертається кожен великий лідер (свідомо чи ні).

Два інших основних джерела, з яких ви можете черпати необхідну СИЛУ, залежать від п'ять людських відчуттів, тому їх надійність важко гарантувати. Відчуття іноді нас підводять, але Безмежний Розум ніколи не помиляється.

У наступних розділах я докладніше зупинюся на методах, за допомогою яких можна встановити зв'язок з Безмежним вселенським Розумом.

Однак у нас тут не курс з релігії. Жоден принцип, описаний у цій книзі, не повинен інтерпретуватися як такий, який має на меті прямо або опосередковано втручатися в релігійні звички людини. Ця книга присвячена виключно тому, щоб навчити вас, дорогі читачі, як перетворювати БАЖАННЯ ГРОШЕЙ на РЕАЛЬНІ ГРОШІ.

Читайте, ДУМАЙТЕ, плануйте, багатійте. Незабаром пазл складеться і ви побачите всю картину. Поки що вивчайте деталі окремих розділів.

Гроші, вони неначе благородна дівиця, настільки ж сором'язливі та недоступні. Їх потрібно завойовувати методами, не схожими на ті, які

використовує ловелас, щоб звабити свою чергову жертву. І, як не дивно, СИЛА, яка використовується при «залицянні» до грошей, не сильно відрізняється від тієї, яка використовується при залицянні до благородної дівчини. Це сила, сповнена віри, бажання і наполегливості. І абияк тут не впоратися — потрібен чіткий план дій.

Коли просто гроші перетворюються на «великі гроші», вони течуть до свого господаря так само стрімко, як річка тече навесні. У СИЛИ теж є течія, і якщо ви будете плисти за нею, то сила цього потоку буде нестримно нести вас вперед до багатства. Але тих, кому не пощастить плисти проти течії, цей бурхливий потік нещадно захлесне і потягне донизу, до страждань і злиднів.

Кожна людина, яка накопичила великі статки, усвідомила існування цих життєвих потоків. Вони — це наше МИСЛЕННЯ. Позитивні емоції та думки формують ту сторону потоку, яка веде до успіху. Негативні емоції формують сторону, яка веде до бідності.

З цього «впливає» твердження надзвичайної важливості для людини, яка читає цю книгу, щоб розбагатіти.

Якщо ви відчуваєте, що вир життя затягнув вас у потік злиднів і бідності, це твердження може послужити для вас рятувальним веслом, за допомогою якого ви можете підштовхнути себе та

потрапити до потоку багатства і процвітання. Але просте читання, так чи інакше, жодним чином не принесе вам користі. Тут треба ДІЯТИ.

Деяких людей підхоплює то хороший, то поганий потік. Крах Волл-стріт у 1929 році, немов цунамі, обрушився і затопило мільйони людей в обох потоках. Ці люди борсаються, деякі з них у відчаї і страху, щоб знову знайти свій грошовий потік. Ця книга була написана спеціально для тих, хто не хоче йти під воду під тиском обставин.

Бідність і багатство часто міняються місцями. Економічний крах дав світу урок, хоча найчастіше світ швидко забуває такі уроки долі. Бідності не потрібні ніякі чіткі плани, вона просто безпardonно приходить і витісняє багатство. Але багатству, щоб витіснити бідність, потрібен добре продуманий ПЛАН. Бідність смілива та безжальна. Багатство сором'язливе та нерішуче, тому ви повинні самі його «запросити».

Розділ 11. Трансформація сексуальної енергії

Десятий крок до багатства

Дійсно багато хто бажає багатства, але мало хто знає, що лише чіткий план і палке бажання

цього багатства є єдиним надійним засобом його накопичення.

«Трансформація» простою мовою означає «зміна або перетворення одних елементів або форм енергії на інші».

Сексуальні почуття теж можуть впливати на свідомість.

Коли люди абсолютно нічого знають про секс і його природу, вони часто асоціюють його з чимось суто фізичним, хіттю, плотськими бажаннями. Це все тому, що вони отримували лише уривки знань, які часто могли бути навіть перекрученими.

Сексуальні емоції, або сексуальність, несуть у собі три конструктивні (творчі) можливості:

- 1) продовження роду;
- 2) підтримання здоров'я (як терапевтичний засіб йому немає рівних);
- 3) перетворення посередності на геніальність за допомогою трансформації сексуальної енергії, або іншими словами СУБЛІМАЦІЯ.

Суть сублімації проста. Це перетворення думок фізіологічної природи на думки якоїсь іншої природи.

Сексуальний потяг — найсильніше з людських почуттів. Під впливом цього бажання люди розвивають невідому їм до цього гостроту уяви, сміливість, силу волі, наполегливість і творчі здібності. Сексуальний потяг буває настільки

сильним, що люди нерідко готові ризикувати своїм життям і репутацією, щоб задовольнити його. Направляючи цю потужну енергію в потрібне русло, уява, сміливість і т. д. нікуди не пропадають, а, навпаки, тільки посилюються, і їх можна конструктивно використовувати як в літературі та образотворчому мистецтві, так і в будь-якій іншій професії або покликанні, в тому числі і накопиченні багатств.

Звичайно ж, трансформація сексуальної енергії вимагає прояву сили волі, але нагорода за це варта прикладених зусиль. Сексуальний потяг закладено в нас самою природою, тому він абсолютно природній, і жодним чином не потрібно його соромитися. Сексуальна енергія постійно шукає вираження. Не потрібно намагатися її придушити або знищити. Просто дайте їй вихід через форми вираження, які збагачують тіло, розум і душу. Повірте, якщо ви не будете сублімувати сексуальну енергію, вона сама знайде вихід через суто фізичні канали.

Річку можна намагатися стримувати дамбою, і деякий час ви навіть зможете контролювати потік води, але в кінці-кінців вода все ж знайде собі інший вихід. Те саме стосується і сексуальності. Ви можете намагатися контролювати і стримувати її деякий час, але сама її природа змушує її постійно шукати шляхи для самовираження. Тому краще

відразу її направити в *необхідне вам* русло, а не чекати, поки вона знайде свій вихід там, де ви зовсім цього не чекаєте.

Дійсно, щасливий той, хто виявив, як дати сексуальної енергії вихід через якусь форму творчої діяльності, оскільки завдяки цьому він може відкрити у собі генія.

Наукові дослідження виявили наступні важливі факти:

1) Найбільших успіхів досягають люди з високо розвинутою сексуальністю, тобто люди, які навчилися трансформувати свою сексуальну енергію в потрібне русло.

2) Чоловіки, які накопичили величезні статки або досягли визнання в літературі, мистецтві, промисловості, архітектурі та інших професіях, досягли цього успіху під впливом жінки.

Такі вражаючі висновки були зроблені на основі життєвих історій багатьох людей протягом більш ніж двох тисяч років. Кожна видатна особистість мала високорозвинену сексуальну природу.

Сексуальна енергія — це «непереборна сила», якій просто неможливо опиратися. Під впливом цієї енергії люди демонстрували дійсно феноменальну силу. Усвідомте цю істину, і ви зрозумієте значення твердження, що за допомогою сублімації можна відкрити в собі генія.

У сексуальній енергії закладено секрет творчих здібностей.

Видалить статеві залози, неважливо, людина це буде або звір, і ви видалите основне джерело життєвої енергії. Щоб переконатися в цьому, поспостерігайте за тим, що відбувається з будь-якою твариною після кастрації. Бик стає покірним, як корова.

У сексуальності наша життєва сила!

Десять стимуляторів розуму

Людський розум відгукується на стимули, за допомогою яких він може «налаштуватися» на вселенські вібрації, відомі як ентузіазм, творча уява, сильне бажання і т. д.

Краще й ефективніше за все наш розум реагує на такі стимули:

1. Сексуальний потяг, пристрасть.
2. Любов.
3. Жага слави, влади або фінансової вигоди, ГРОШІ.
4. Музика.
5. Дружба з людьми як своєї, так і протилежної статі.
6. Союз розумів («Мозковий центр»), заснований на гармонійній взаємодії двох або більше людей, які об'єднуються для духовних і

мирських досягнень.

7. Взаєморозуміння на ґрунті пережитих страждань, подібні до тих, які відчувають люди, які піддавалися гонінню або переслідуванню.

8. Самонавіювання.

9. Страх.

10. Наркотики та алкоголь.

Сексуальний потяг і пристрасть не дарма стоять на чолі списку стимулів, тому що саме вони найбільш ефективно «підсилюють» вібрації розуму і спонукають нас діяти. Вісім з цих стимулів є природними і конструктивними. Два мають руйнівну силу. Даний список допоможе вам ознайомитися і порівняти основні джерела стимуляції розуму. Ось побачите, сексуальність, як не дивно, виявиться найбільш потужним і плідним з усіх психічних стимулів.

Це порівняння послужить доказом твердження, що через трансформацію своєї сексуальної енергії можна відкрити в собі геніальність. Давайте з'ясуємо, що є геніальність.

Деякі «розумники» кажуть, що геній — це «людина з довгим волоссям, яка їсть всяку погань, уникає людей і є об'єктом постійних глузувань». Але як на мене, є визначення краще, і звучить воно

так: геній — це людина, яка виявила, як збільшити ментальні вібрації свого розуму до такої міри, щоб вільно спілкуватися з джерелами знань, недоступними через звичайну швидкість вібрації думки.

Упевнений, у вас з'явилося кілька питань щодо цього визначення генія. Першим напевно буде: «Як можна спілкуватися з джерелами знань, які недоступні через ЗВИЧАЙНУ швидкість вібрації думки?»

А слідом за ним послідує щось на кшталт: «Чи існують джерела знань, доступні тільки для геніїв, і якщо так, то ЯКІ ЦІ ДЖЕРЕЛА і як їх знайти?»

Що ж, давайте разом спробуємо (шляхом аналізу та експериментів) відповісти на ці питання.

Геніальність розвивається через шосте чуття

Про реальне існування «шостого чуття» говорять уже давно. Шосте чуття — це наша «Творча уява». Здатність до творчої уяви — це та здатність, яку більшість людей ніколи не використовують протягом життя, і, якщо вона взагалі використовується, це зазвичай відбувається просто випадково та неусвідомлено. Вкрай мало людей користуються своєю здатністю до творчої уяви. Ті, хто використовує цю здатність свідомо, з розумінням її функцій, і є геніями.

Творча уява є прямим зв'язком між «обмеженим» (смертним) розумом людини і Безмежним (безсмертним) вселенським Розумом. Всі так звані одкровення, що згадуються у релігії, і всі відкриття основних або нових принципів та винаходів відбуваються за допомогою творчої уяви.

Коли ідеї або концепції проникають до розуму людини через те, що зазвичай називають «передчуттям», вони приходять з одного або декількох джерел, зокрема:

1. Безмежний вселенський Розум.

2. Власна підсвідомість, в якій зберігаються всі чуттєві враження і розумові імпульси, які коли-небудь досягали нашого мозку через будь-яке з п'яти відчуттів.

3. Розум іншої людини, який щойно вивільнив думку або концепцію ідеї через свідоме мислення.

4. Підсвідомість іншої людини.

Інших ВІДОМИХ джерел, з яких можна отримати «натхнення» або «передчуття», немає.

Творча уява функціонує найкраще, коли розум вібрує (за допомогою його стимуляції) з надзвичайно високою швидкістю, тобто зі швидкістю вібрації вище, ніж у звичайної, нормальної думки.

Коли дія мозку посилюється за допомогою одного або декількох з десяти стимуляторів розуму, це призводить до того, що людина піднімається над

горизонтом звичайного мислення і їй відкривається масштаб і якість МИСЛЕННЯ недоступні, так би мовити, в «нижній площині» (коли людина займається рутинною діяльністю, наприклад, поточними робочими справами).

Коли людина піднімається до такого високого рівня мислення за допомогою будь-якої форми стимуляції розуму, вона немов з висоти пташиного польоту спостерігає за лінією горизонту, яка обмежувала її бачення, поки вона знаходилася на землі. Більш того, перебуваючи на цьому більш високому рівні мислення, ніщо не обмежує і не затуманює її бачення. Але в той же час людина стикається з проблемою задоволення трьох основних потреб: їжі, одягу і даху над головою. Вона знаходиться в світі думок, в якому звичайні, повсякденні думки повністю відходять на задній план, вони не більше, ніж точки далеко-далеко внизу.

Перебуваючи на цій піднесеній площині МИСЛЕННЯ, творча здатність розуму отримує свободу дій. Шлях для функціонування шостого чуття розчищено, і розум стає сприйнятливим до ідей, які не можуть пробитися до нього ні за яких інших обставин. «Шосте почуття» — це дар, який відрізняє генія від звичайної людини.

Чим більше людина використовує творчу уяву, тим більш сприйнятливою воно стає до

вібрацій і ментальних імпульсів, які виникають за межами її підсвідомості. Цю здатність можна культивувати і розвивати тільки через її використання.

Те, що ми називаємо «совістю», діє виключно через шосте чуття.

Великі художники, письменники, музиканти і поети стають великими, тому що вони набувають звичку прислухатися до «тихого голосу» всередині себе, який говорить до них під впливом творчої уяви. Людям, які мають «бурхливу» уяву, добре відомо, що їх кращі ідеї приходять до них у вигляді так званого «осяяння» або «передчуття».

Один великий оратор міг налаштуватися на виступ, лише коли закривав очі та «налаштовувався» на Творчу Уяву. Коли його запитали, чому він закриває очі перед тим, як видати якусь велику фразу, він відповів: «Я роблю це, тому що тоді я видаю ідеї, які приходять до мене з моїх внутрішніх духовних глибин».

Один з найуспішніших і найвідоміших фінансистів Америки дотримувався звички закривати очі на дві-три хвилини, перш ніж прийняти рішення. Коли його запитали, чому він це робить, він відповів: «З закритими очима я можу звернутися за порадою до Вищому Розуму».

Покійний нині доктор Елмер Р. Гейтс подарував світові більше 200 корисних винаходів і

відкриттів, багатьма з яких ми користуємося зараз щодня. Все це він зробив, використовуючи свою творчу уяву. Його метод буде просто знахідкою для тих, хто мріє розкрити у собі геніальність. Доктор Гейтс був одним з найвидатніших учених світу, хоча і досить маловідомим.

Він називав свою лабораторію «кімнатою для встановлення зв'язку». Вона була практично повністю звуко- та світлонепроникною. Там стояв невеликий стіл, на якому лежав записник, куди Гейтс записував свої ідеї. Коли доктор Гейтс хотів використовувати сили, доступні йому через Творчу Уяву, він йшов до цієї кімнати, сідав за стіл та зосереджується на вже ВІДОМИХ йому знаннях про винахід, над яким він працював. Він перебував у цьому стані, поки ідеї не починали «миготіти» в його голові, показуючи НЕВІДОМІ моменти його винаходу.

Одного разу ідеї ринули на нього таким стрімким потоком, що він записував їх майже три години поспіль. Коли потік думок припинився, він вивчив свої записи і виявив, що в них міститься короткий опис принципів, які не мають аналогів у науковому світі. Більш того, відповідь на його початкове питання була теж прекрасно розписана в цих нотатках. Таким чином, доктор Гейтс вдосконалив та довів до розуму більше 200 винаходів і відкриттів, які були ним пізніше

запатентовані. Доказ істинності цього твердження ви знайдете в архівах Патентного відомства США.

Доктор Гейтс заробляв на життя тим, що «висиджував ідей» для підприємців і корпорацій. Деякі з найбільших корпорацій в Америці платили йому *погодинно* за таке «висиджування».

Логіка часто нас підводить, пропонуючи помилкові висновки та судження, тому що вона в значній мірі керується тільки нашим особистим досвідом. Однак не всі знання, засновані на особистому «досвіді», є точними. Ідеї, отримані за допомогою творчої уяви, більш достовірні, тому що вони приходять до нас із джерел більш надійних, ніж ті, які використовує наше логічне мислення.

Основна відмінність між генієм і звичайним «дивакуватим» вченим полягає в тому, що геній користується своєю творчою уявою, в той час як «дивак» нічого не знає про цю здатність. Геніальний вчений-винахідник (як, наприклад, Едісон і Гейтс) використовували як синтетичну, так і творчу уяву.

Наприклад, вчений-винахідник, іншими словами, «геній», починає працювати над винаходом, систематизуючи і об'єднуючи відомі ідеї або принципи, накопичені в результаті досвіду, використовуючи синтетичну уяву (міркування, аналіз). Якщо він вважає, що накопичених знань недостатньо для завершення його винаходу, він

звертається до джерел знань, доступним йому завдяки його творчій уяві. Метод, за допомогою якого він робить це, може бути досить індивідуальним, але в цілому суть цього методу така:

1. ВІН СТИМУЛЮЄ СВІЙ РОЗУМ (використовуючи один або декілька стимуляторів розуму або якийсь інший стимулятор за своїм вибором), щоб ПІДСИЛИТИ ВІБРАЦІЇ своїх думок і вийти на більш високий рівень мислення.

2. Він концентрується на відомих моментах (готова частина його винаходу) і створює в своєму розумі ідеальну та повноцінну картину невідомих моментів (незакінчена частина) свого винаходу. Він тримає цей образ у своїй свідомості до тих пір, поки той не перейде у підсвідомість і не закріпиться там. Потім він розслабляється, очищаючи свій розум від ВСІХ думок, і чекає, коли відповідь «спалахне» в його розумі.

Іноді відповіді приходять миттєво і в чіткій формі. А іноді відповідь може взагалі не прийти. Це залежить від того, наскільки розвинене у вас «шосте чуття» і творча уява.

Едісон перепробував понад 10 тисяч різних комбінацій ідей за допомогою своєї синтетичної уяви, перш ніж він «спіймав хвилю» творчої уяви і отримав відповідь, яка удосконалила його лампу розжарювання. Фонограф він винайшов подібним

способом.

Є безліч доказів того, що творча уява — це не просто порожні слова. І підтвердження цьому можна знайти, проаналізувавши життя людей, які стали лідерами і досягли колосальних успіхів у своїх сферах діяльності, не маючи при цьому особливої освіти. Лінкольн був видатним лідером, який досяг величі, виявивши в собі здатність до творчої уяви. Поштовхом до цього відкриття стала *любов* (один із стимуляторів розуму), яку він відчував до Анни Ратледж. Цей факт має велике значення у рамках вивчення природи геніальності.

Історія сповнена прикладами великих лідерів, чий досягнення безпосередньо пов'язані з впливом жінок, які пробудили творчі здібності їх розуму за допомогою стимулювання сексуального потягу. Наполеон Бонапарт — один з таких прикладів. Кохання його першої дружини, Жозефіни, зробило його непереможним. Коли його «розважливість» і логіка спонукали його забути про Жозефіну, його життя покотилося під три чорти — поразка та смерть на самоті на острові св. Олени не змусили себе довго чекати.

А скільки таких прикладів знає американська історія! Дуже багато чоловіків досягали великих успіхів завдяки підтримці та любові своїх дружин, але ПОТІМ вони забували про любов, тому що всі їхні думки були лише про гроші та владу. Любов

вже не стимулювала їх, і вони котилися вниз. Наполеон був не єдиною людиною, яка виявила, що емоційний (любовний і сексуальний) вплив з *правильного джерела* призводить до неймовірних досягнень в порівнянні зі звичайним сухим «логічним» підходом до справи.

Людському розуму потрібна стимуляція!

Одним з найпотужніших стимулів є сексуальний потяг. Ця рушійна сила, якщо її направити в потрібне русло, здатна підняти людей до тієї вищої сфери мислення, яка дозволяє їм подолати занепокоєння та дрібне роздратування, які весь час відволікають та заважають їм.

На жаль, тільки генії змогли досягнути всю важливість сексуальності. Інші просто сприймали сексуальний потяг як життєвий досвід, незважаючи на таку потужну його можливість.

Пропоную згадати імена деяких видатних чоловіків, чії досягнення так чи інакше пов'язані з «сексуальною енергією», яка служила джерелом їх сили:

ДЖОРДЖ ВАШИНГТОН
НАПОЛЕОН БОНАПАРТ
ВІЛЬЯМ ШЕКСПІР
АВРААМ ЛІНКОЛЬН
РАЛЬФ ВОЛДО ЕМЕРСОН
РОБЕРТ БЕРНС
ТОМАС ДЖЕФФЕРСОН

ЕЛБЕРТ ХАББАРД
ЕЛБЕРТ Г. ГЕРІ
ОСКАР ВАЙЛД
ВУДРО ВІЛЬСОН
ДЖОН Г. ПАТТЕРСОН
ЕНДРЮ ДЖЕКСОН
ЕНРІКО КАРУЗО

Думаю, ви теж знаєте хоча б пару імен, які можна додати до цього списку. А тепер спробуйте згадати ім'я хоча б однієї людини, яка досягла великих успіхів у будь-якій сфері без впливу любовного та сексуального характеру.

Якщо ви не хочете заглиблюватися в історію і покладатися на достовірність біографій людей, яких вже давно немає в живих, то поспостерігайте за успішними сучасниками.

Сексуальна енергія — це творча енергія всіх геніїв. *Ніколи не було і не буде великого лідера, винахідника або художника, який не черпав би силу з цього могутнього джерела.*

Але це, звичайно, не означає, що ВСІ дуже сексуально активні люди геніальні! Людина досягає стану геніальності ТІЛЬКИ тоді, коли і ЯКЩО вона стимулює свій розум, щоб використовувати сили, доступні через творчу уяву. Сексуальна енергія просто найсильніший зі стимуляторів розуму. Недостатньо просто володіти цією енергією, щоб стати генієм. Її потрібно перетворити, тобто

трансформувати сексуальну енергію (бажання фізичного контакту) у якусь іншу форму творчої енергії, яка може пробудити геніальність, приховану в вас.

Через нерозуміння і неправильне використання цієї великої сили багато людей опускають себе до тваринного рівня замість того, що піднятися до рівня генія.

Чому люди рідко досягають успіху до сорока років

Проаналізувавши випадки більше 25 тисяч людей, я виявив, що ті, хто досяг видатних результатів, найчастіше були старше сорока років, скоріше навіть ближче до п'ятдесяти. Цей факт настільки вразив мене, що я вирішив більш ретельно вивчити його причину. Я присвятив цьому більше дванадцяти років. Я виявив, що основна причина полягає в тому, що більшість людей до 40–50 років так би мовити розпорошують свою енергію надмірним потуранням фізичному прояву сексуальності. Багато з них ніколи не дізнаються, що сексуальний потяг несе в собі й інші можливості, які набагато важливіші за просте фізичне вираження. Більшість з тих, хто все ж роблять це відкриття, роблять його вже після того, як їх сексуальна енергія минула свій пік (45–50

років) і пішла на спад. Вони занадто пізно розуміють, що витратили свої «золоті роки» даремно.

Життя багатьох чоловіків до сорока років, а іноді і після сорока років, демонструє постійне розсіювання і марнування енергії, яку вони могли б направити в інше, вигідне та плідне русло. Таким чином, вони просто-напросто викидають на вітер цю найтоншу та найсильнішу з енергій.

Прагнення до сексуального самовираження, безумовно, є найсильнішим з усіх людських почуттів, саме тому, коли воно направляється у плідне та творче русло, воно може підняти вас до небачених висот.

Один з найуспішніших бізнесменів Америки відверто зізнався, що його приваблива секретарка надихала його на створення більшості його бізнес-планів, бо саме її присутність стимулювала його творчу уяву.

Чимало в історії і прикладів людей, чия геніальність розкрилася в результаті використання штучних стимуляторів розуму, зокрема алкоголю та наркотиків.

Едгар Аллан По написав свого «Ворона», перебуваючи під впливом спиртного і «бачачи сни, які простий смертний ніколи не зважиться додивитися до кінця».

Роберт Бернс теж написав свої кращі твори у

стані алкогольного сп'яніння.

Але не будемо забувати, що багато таких людей погано закінчили. На щастя, Природа подбала про нас і створила свої власні засоби, за допомогою яких люди можуть безпечно стимулювати свій розум і налаштовуватися на прийом чудових та унікальних ідей, які приходять до нас з... А хто його знає, звідки! Ніхто поки не відкрив жодного гідного замітника *природних* стимуляторів.

Психологам добре відомий той факт, що між сексуальним і духовним екстазом існує дуже тісний зв'язок. Цей факт пояснює своєрідна поведінка людей, які беруть участь у релігійних оргіях, відомих як «пробудження».

Доля світу та цивілізації часто визначається людськими емоціями. Люди часто діють під впливом саме «почуттів». Творча здатність розуму запускається у дію виключно емоціями, а *не холодним* розрахунком. Найсильніші з усіх людських емоцій проявляються в сексуальності. Існують й інші стимулятори свідомості. Деякі з яких ми вже розібрали, але жоден з них (навіть якщо взяти їх усіх разом) не зрівняється з рушійною силою сексуальної енергії.

Стимулятор розуму — це будь-який вплив, яке тимчасово або постійно збільшує вібрації думки. Описані тут десять основних стимуляторів

розуму, це ті, до яких найчастіше вдаються люди. З їх допомогою можна спілкуватися з Безмежним Розумом або за бажанням проникнути до підсвідомості, як своєї, так і іншої людини. Тільки з їх допомогою можна пробудити в собі генія.

Можливо, ви помічали, що деякі люди вміють зачаровувати, притягувати до себе інших. Зазвичай ми говоримо, що такі люди «харизматичні» або володіють «природним магнетизмом». Так ось це ні що інше, як сексуальна енергія. Завдяки вдосконаленню та розумінню ця життєва енергія може бути використана в стосунках з людьми. Ця енергія передається іншим через:

1. Рукостискання. Дотик миттєво вказує на наявність магнетизму або його відсутність.

2. Тембр голосу. Магнетизм, або сексуальна енергія, «забарвлює» голос, роблячи його мелодійним та приємним.

3. Поза та постава. Дуже сексуальні люди рухаються легко та граціозно.

4. Вібрації думки. Високосексуальні люди «приправляють» свої думки ноткою сексуальності. Вони можуть робити це за бажанням і таким чином впливати на оточуючих.

5. Приємна зовнішність. Люди, які володіють потужною сексуальною енергією, зазвичай стежать за своєю зовнішністю. Вони носять стильний одяг, який вигідно підкреслює їх індивідуальність,

фігуру, колір волосся, обличчя і т. д.

При наймі на роботу розумний менеджер з продажу шукає кандидатів, які мають цей «природний магнетизм». Люди, яким не вистачає сексуальної енергії, ніколи не стануть ентузіастами і не надихатимуть інших. А в сфері продажів саме ентузіазм відіграє значну роль.

Публічна особа, оратор, проповідник, адвокат або продавець, якому не вистачає сексуальної енергії — це «мильна бульбашка», невдаха, оскільки він не може надихати та впливати на інших. Додайте до цього той факт, що на більшість людей можна вплинути тільки звертаючись до їх почуттів та емоцій, і ви зрозумієте важливість сексуальної енергії у сфері торгівлі.

У продавця, який зрозумів, як направити свою сексуальну енергію на успішне просування товарів або послуг, приправивши її ентузіазмом і рішучістю, завжди будуть клієнти. Більшість продавців, які таким чином трансформують свою сексуальну енергію, роблять це інтуїтивно, навіть не усвідомлюючи, в чому полягає їх істинний успіх.

Перетворення сексуальної енергії вимагає досить великої сили волі, ніж середня людина готова приділити цій «процедурі». Ті, хто відчуває, що їм не вистачає сили волі, щоб плідно трансформувати свою сексуальну енергію, можуть розвинути цю здатність. Повірте, докладені зусилля

того варті!

Більшість людей просто жах які неосвічені в тому, що стосується сексуальності та її можливостей. Сексуальний потяг неправильно трактувався, зазнавав наклепу та осквернявся невіглаством і зловмисним перекручуванням його сенсу так довго, що саме слово «секс» нині рідко використовується у пристойному товаристві.

Чоловіки та жінки, які благословенні — так, саме благословенні — потужною сексуальною натурою, зазвичай вважаються натовпом такими, які жадають загальної уваги. Замість того, щоб називатися благословеними, їх зазвичай називають триклятими вискочками.

Мільйони людей, навіть у це століття просвіти, страждають від комплексу неповноцінності, який вони розвинули через свою помилкову віру в те, що сексуальна природа є чимось брудним і проклятим. Однак, не варто розцінювати твердження про переваги і можливості сексуальної енергії як виправдання розпустному способу життя. Сексуальність є надбанням ТІЛЬКИ при розумному та розбірливому використанні. Якщо зловживати нею та використовувати не за призначенням, то замість того, щоб збагачувати тіло та розум, вона принижує і псує вас.

Правильне використання сексуальної енергії — ось про що цей розділ!

Як я вже говорив, практично кожен великий чоловік, чиє життя я мав честь аналізувати, був натхненний жінкою. У багатьох випадках «ця жінка» була скромною, самовідданою дружиною, про яку громадськість практично нічого не знала. У кількох випадках джерелом натхнення була «інша жінка».

Нестриманість у сексуальних звичках так само шкідлива, як і в нестриманість у звичці пиття та їжі. Зараз якимось не прийнято втручатися в сексуальні звички людини. Можливо, таке потурання зловживанню сексуальністю може пояснити брак великих лідерів. Жодна людина не зможе використовувати сили своєї творчої уяви, витрачаючи їх даремно направо і наліво.

Кожна розумна людина знає, що зловживання алкогольними напоями і наркотиками руйнує життєво важливі органи тіла, включаючи мозок. Проте не кожна людина знає, що зловживання сексом і його проявами може стати звичкою, настільки ж руйнівною і шкідливою (зокрема, для творчих зусиль), як наркотики або алкоголь. Людина, схиблена на сексі, нічим не відрізняється від людини, схибленої на наркотиках! Обидві втратили контроль над своїм розумом і силою волі. Це не тільки руйнує розум і силу волі, але також може призвести до тимчасового або постійного божевілля. Багато випадків іпохондрії (нав'язливі

думки про наявність хвороби) є наслідком звичок, вироблених в результаті нерозуміння справжньої функції сексу.

Як ми бачимо, невігластво щодо функцій і можливостей сексуальності може не тільки позбавити нас високих досягнень, а й завдати шкоди нашому здоров'ю.

Таке невігластво щодо сексу пов'язано з тим, що ця тема довгий час перебувала під сімома замками, зважаючись ганебною. Але така таємничість і недоступність вабить розуми молодих людей, немов заборонений плід. Як результат зростає цікавість і бажання отримати більше знань з цієї забороненої теми, однак, на сором всіх законодавців і більшості лікарів інформація так і залишається важкодоступною.

Як я вже говорив, рідко коли людині до сорока років вдається розгледіти свій творчий потенціал. Зазвичай пік творчих можливостей настає у 40–60 років. Це твердження ґрунтується на ретельному аналізі тисяч випадків. І, думаю, воно повинно підбадьорити тих, кому під сорок, але хто так і не досяг успіху, а також тих, кому вже за сорок, і хто вважає, що вже старий і ні на що не здатний. Вік між 40 і 50 роками, як правило, найбільш плідний. Людина повинна наближатися до цього віку не з страхом, а з надією.

Якщо вам потрібно більше доказів того, що

після сорока життя тільки починається, вивчіть біографії найуспішніших людей Америки. Повірте, там ви знайдете все, що шукали. Генрі Форд досяг найбільших успіхів після сорока. Ендрю Карнегі було далеко за сорок, коли він почав пожинати плоди своїх зусиль. Джеймс Дж. Хілл все ще сидів за телеграфним ключем у віці сорока років. Колосальний успіх до нього прийшов вже після цього віку. Біографії американських промисловців і фінансистів сповнені свідчень того, що період від сорока до шістдесяти років — це найпродуктивніший вік людини.

У віці від тридцяти до сорока років людина починає (якщо все ж починає) вчитися досягати мистецтво сублімації. Це відкриття, як правило, відбувається випадково, і частіше за все людина цього навіть не усвідомлює. Вона може помітити, що у віці від тридцяти п'яти до сорока років у неї розвинулись здібності, які необхідні для досягнення успіху, але в більшості випадків вона не розуміє, що послужило тому причиною. Гармонія емоцій любові та сексу починається у віці від тридцяти до сорока років, щоб людина могла використовувати ці великі сили і застосовувати їх у якості стимулів до ефективних дій.

Секс сам по собі є сильним стимулом до дії, але його сила подібна циклону — вона стихійна та некерована. Коли сексуальний потяг змішується з

почуттям любові, результатом стає врівноваженість, справедливість суджень і баланс. Проте, на превеликий жаль, буває і так, що людина навіть у віці сорока років не здатна зрозуміти це.

Чоловік, яким рухає лише сексуальна пристрасть до жінки, може і, як правило, здатний досягти великих результатів, але його дії можуть бути неорганізованими, спотвореними і навіть руйнівними. Керуючись лише бажанням догодити жінці в сексуальному плані, чоловік може красти, обманювати і навіть вбивати. Але коли емоції ЛЮБОВІ змішуються з емоціями сексу, людина й сама буде керувати своїми діями з більшою душевністю, рівновагою та розумом.

Кримінологи виявили, що навіть найзатятіші злочинці можуть змінитися під впливом любові. Ми зараз говоримо саме про силу емоцій, які здатні докорінно змінити людину. Людина може, за допомогою розуму і логіки внести певні зміни у свою поведінку, щоб уникнути небажаних для себе наслідків, але ПО-СПРАВЖНЬОМУ ЗМІНИТИСЯ вона може лише щиро БАЖАЮЧИ цього.

Любов, Романтика і Секс — це емоції, які здатні підняти людину на висоту супердосягнень. Любов — це емоція, яка служить свого роду запобіжним клапаном, забезпечуючи баланс, врівноваженість і конструктивність дій. Разом ці три емоції можуть підняти будь-яку людину до

рівня генія. Однак є генії, які мало знають про емоції любові. Можна було б назвати з десяток геніїв у сфері промисловості та фінансів, які безжальні до оточуючих їх людей. Може навіть здатися, що у таких людей зовсім відсутня совість і співчуття.

Емоції — це стану розуму. Емоції — це «хімія», вигадана Природою, і діють у них ті ж принципи та закони, що в хімії матерії. Всі ми прекрасно знаємо, що за допомогою хімії можна створити смертельну отруту, змішавши певні елементи, де кожен окремих елемент сам по собі не шкідливий, якщо дотримуватися правильної пропорції. Так само й емоції можуть створювати небезпечну суміш. Якщо змішати емоцію сексу та ревнощів, людина може перетворитися на шаленого звіра.

Присутність однієї або декількох руйнівних емоцій у людському розумі за допомогою «хімію» створює отруту, яка може знищити почуття справедливості та честі.

Шлях до геніальності полягає в розвитку, постійному контролі й правильному використанні сексу, любові та романтики. Коротенько цей процес можна описати таким чином:

Заохочуйте ці емоції у своєму розумі, але не давайте їм перерости в щось руйнівне. Стан розуму — це результат наших звичок, тобто *домінуючих*

думок. Силою волі можна перешкоджати одним емоціям і заохочувати інші. Керувати розумом за допомогою сили волі не так вже й складно. Контроль відбувається через наполегливість і звички. Ключ до набуття контролю лежить у розумінні процесу трансформації енергії. Коли будь-яка негативна емоція проявляється в розумі, вона може бути перетворена на позитивну та конструктивну за допомогою простої процедури зміни своїх думок.

ШЛЯХ ДО ГЕНІАЛЬНОСТІ ЛЕЖИТЬ ТІЛЬКИ ЧЕРЕЗ СВІДОМУ РОБОТУ НАД СОБОЮ! Людина може досягти небачених висот у фінансових або ділових сферах виключно завдяки рушійній силі сексуальної енергії, але також історія сповнена прикладів, що така людина може мати (зазвичай так і є) певні риси характеру, які не дають їй утримати і насолоджуватися своїм щастям. Гарненько про це подумайте, оскільки в цьому твердженні закладена дуже важлива істина, незнання якої коштувало ЩАСТЯ дуже багатьом людям, хоча вони і були казково багаті.

Емоція любові розкриває художню й естетичну природу людини. Вона залишає слід у душі навіть після того, як вогонь любові згас з плином часу або внаслідок певних обставин.

Спогади про любов ніколи не проходять. Вони затримуються, впливають на нас і направляють ще

довго після зникнення джерела стимуляції. В цьому немає нічого нового. Кожна людина, яка пізнала ЛЮБОВ, знає, що вона залишає незабутні сліди в людському серці. Вплив любові зберігається, тому що любов має духовний характер. Людина, яку не стимулює до успіхів і досягнень любов, безнадійна — вона мертва, хай навіть і здається живою.

Навіть спогадів про любов буває досить, щоб підняти людину на більш високий творчий рівень. Трапляється так, що любов іде, але вона ніколи не йде безслідно. Повертайтеся в минулі дні та надихайте свої думки прекрасними спогадами про любов, яка у вас колись була. Це пом'якшить вплив нинішніх труднощів і турбот. Це хоча б тимчасово відволіче вас від неприємних життєвих реалій, і, може бути — хто знає? — ваш розум натрапить у цьому світі фантазій на якусь ідею або план, які можуть змінити все ваше життя.

Якщо ви вважаєте, що ви невдаха, тому що любили, але все одно програли, терміново відкиньте цю думку. Той, хто любив щиро, ніколи не програє. Любов примхлива та темпераментна. Її природа ефемерна та непостійна. Вона приходить, коли забажає, і йде без попередження. Прийміть її і насолоджуйтеся, поки вона є, але не витрачайте час, сумуючи, якщо вона піде. Смуток і страждання її точно не повернуть.

Також відкиньте думки про те, що любов

приходить тільки раз у житті. Любов може приходити і йти безліч разів, але кожен досвід любові унікальний за своїм впливом. Так, можливо (зазвичай так воно і є), якесь одне любовне переживання залишить глибший відбиток у вашому серці, ніж всі інші, але всі любовні переживання корисні, за винятком випадків, коли людина стає ображеною на цілий світ і цинічною, коли любов іде.

Любов ніколи не призводила б до розчарування, якби люди навчилися розуміти різницю між любов'ю та сексуальним потягом. Головна відмінність між ними полягає у тому, що любов — це потреба душі, а секс — це біологічна потреба тіла. Духовний досвід не може бути шкідливим, тільки якщо він не отруєний невіглаством або ревнощами.

Любов, без сумніву — це найвеличніший життєвий досвід. Вона веде нас до спілкування з Вічним Розумом. Емоції любові, сексу та романтики — це сторони вічного трикутника геніальності та величі.

Любов багатогранна, немов найдорожчий у світі діамант. Любов, яку відчуваєш до батьків або дітей, відрізняється від тієї, яку відчуваєш до коханої людини. Одна змішується з емоціями сексу, а інша ні. Любов, яку відчуваєш до справжнього друга, відрізняється від любові до коханої людини,

батьків або дітей, але це теж форма любові. Також існує почуття любові до неживих речей, зокрема творінь і явищ Природи.

Але воістину найсильніша любов — це та, де змішані емоцій любові та сексу. Любов сама по собі не принесе щастя в шлюбі, так само як і не принесе щастя лише секс. Коли ці дві прекрасні емоції поєднуються одна з одною, такий шлюб може досягти просто неймовірних духовних вершин, які не так часто вдається побачити в нашому земному житті. А якщо до них додається ще романтика, то в цей момент народжується по-справжньому геніальний союз.

Це інтерпретація, яка при правильному розумінні принесе гармонію в той хаос, який існує у дуже багатьох шлюбах. Дисгармонія, яка часто виражається у взаємних претензіях може бути пов'язана з відсутністю розуміння сексуальності. Там, де живе любов, романтика і правильне розуміння емоцій і функцій сексу, між одруженими людьми немає дисгармонії.

Щасливий той чоловік, чия дружина розуміє справжні зв'язок цими трьома основними емоціями, які є запорукою міцного шлюбу. Ніякі обов'язки не будуть здаватися вас обтяжливими, якщо мотивацією служить цей священний тріумвірат, бо любов ніколи не буває тягарем.

Ще здавна говорили, що «дружина може як

врятувати свого чоловіка, так і погубити його». Але чому так говорили? Багато хто навіть не замислюється над причиною появи такої приказки. «Врятувати» або «погубити» — це результат розуміння або нерозуміння дружиною суті любові, сексу і романтики. Незважаючи на те, що чоловіки створіння полігамні (вибачте, милі дами, але саме така природа самця... біологія, не більше), правда полягає в тому, що жодна жінка не має такого великого впливу на чоловіка, як його дружина, якщо тільки він не перебуває у шлюбі з жінкою, яка зовсім не відповідає його природі. Якщо жінка дозволяє чоловіку втратити до неї інтерес і більше цікавитися іншими жінками, це зазвичай відбувається саме через її невігластво або байдужість до тем сексу, любові та романтики. Це твердження передбачає, звичайно, що між таким чоловіком і дружиною все ж колись існувало справжнє кохання. Все це стосується і чоловіка, який допускає втрату інтересу до себе з боку своєї дружини.

Одружені люди часто сваряться через дрібниці. Але якщо розібратися у суті проблеми, то з'ясується, що справжньою причиною проблеми є байдужість або невігластво щодо цих трьох стовпів міцних подружніх відносин.

Найбільша мотивуюча сила чоловіка — це його бажання догодити своїй жінці! Первісний

мисливець завжди намагався виділитися на тлі інших чоловіків племені, і робив він це через бажання сподобатися жінці. Природа людини в цьому плані не змінилася. «Мисливець» сьогодні не приносить додому шкури диких тварин, але він показує свою турботу, купуючи своїй жінці гарний одяг (до речі, шуби, які так любляють жінки, можливо, можна віднести до шкур диких тварин, так би мовити, у сучасній «обгортці»), прекрасні автомобілі і забезпечуючи її матеріально. Бажання чоловіків сподобатися і догодити жінці залишилося абсолютно таким самим, як і на зорі цивілізації. Єдине, що змінилося, це його методи. Чоловіки, які накопичують великі статки і досягають слави та висот у владі, роблять це, головним чином, щоб задовольнити своє бажання догодити жінці. Приберіть жінок з їх життя, і велике багатство буде не потрібним більшості чоловіків. *Саме це невід'ємне бажання чоловіка догодити жінці і дає жінці владу створити або зламати чоловіка, врятувати його чи згубити.*

Жінка, яка розуміє чоловічу природу і тактично її використовує, може не боятися конкуренції з боку інших жінок. Чоловіки можуть бути неприборканими тиграми, коли мають справу з іншими чоловіками, але зі своїми жінками вони ласкаві та слухняні, немов кошенята.

Більшість чоловіків не визнають, що їх жінки

мають над ними владу, тому що чоловіки за своєю природою хочуть бути визнаними найсильнішими у своєму роді, бути «альфа-самцями». Але розумна жінка, знаючи цю «чоловічу рису», мудро йому в цьому «підіграє».

Деякі чоловіки знають, що знаходяться під впливом своїх жінок — дружин, коханих, матерів чи сестер — але вони тактично не опираються цьому впливу, тому що вони досить розумні, щоб знати, що **ЖОДЕН ЧОЛОВІК НЕ БУДЕ ЩАСЛИВИЙ, ЯКЩО ПОРЯД З НИМ НЕ БУДЕ ЖІНКИ, ЯКА ЙОГО НАДИХАЄ ТА МОТИВУЄ.** Людина, яка не визнає цю важливу істину, позбавляє себе сили, яка допомагає чоловікам досягти великого успіху.

Розділ 12. Підсвідомість

Сполучна ланка

Одинадцятий крок до багатства

ПІДСВІДОМІСТЬ — це та територія свідомості, де кожен імпульс думки, який досягає розуму через будь-яке з п'яти відчуттів, класифікується і реєструється, і з якого думки можна «дістати», наче потрібні вам речі з полиці.

Вона отримує та зберігає чуттєві враження і

думки незалежно від їх природи. Ви можете ЗА ДОПОМОГОЮ СВОЄЇ ВОЛІ «посіяти» у своїй підсвідомості будь-який план, думку або мету, які ви хочете перетворити на їх фізичний або грошовий еквівалент. Підсвідомість реагує насамперед на домінуючі бажання, які були змішані з емоціями та почуттями, такими як віра.

Проаналізуйте це твердження з урахуванням інструкцій, наведених у розділі про БАЖАННЯ. Я говорю про шість кроків з Другого розділу, а також рекомендацій з щодо створення та здійснення планів. Зробивши це, ви зрозумієте важливість думки, викладеної у попередньому абзаці.

ПІДСВІДОМІСТЬ ПРАЦЮЄ ЦІЛОДОВОВО. Методами, незбагненними для людини, вона черпає силу Безмежного вселенського Розуму, за допомогою якої вона перетворює бажання на реальність, причому завжди використовуючи максимально практичні та надійні засоби, які безсумнівно призводять до бажаного результату.

Ви не можете *повністю* контролювати свою підсвідомість, але ви можете за допомогою своєї волі передати їй будь-який план, бажання або мету, які ви бажаєте перетворити на конкретну реальну форму. Прочитайте ще інструкції по використанню підсвідомості у розділі, присвяченому самонавіюванню.

Існує безліч доказів того, що підсвідомість є

сполучною ланкою між розумом людини і Безмежним вселенським розумом. Це посередник, через якого можна використовувати сили Безмежного Розуму. Тільки за допомогою цього секретного процесу наші ментальні імпульси перетворюються на їх духовний еквівалент. Тільки наша підсвідомість є тим посередником, за допомогою якого наші молитви можуть бути передані Джерелу, яке здатне відповісти на них.

Можливості творчих зусиль, пов'язаних з підсвідомістю, величезні, я б навіть сказав безмежні.

Завжди, коли в розмові зачіпається тема підсвідомості, я відчуваю себе нікчемною комашкою, можливо, через те, що знання людини з цього предмету так мізерно малі. Сама думка про те, що підсвідомість є засобом спілкування між мислячим (але все одно обмеженим) розумом людини і Безмежним вселенським Розумом, важко вкладається в голову та й взагалі збиває з пантелику.

Після того, як ви приймете реальність існування підсвідомості і зрозумієте її можливості для перетворення ваших БАЖАНЬ на їх фізичний або грошовий еквівалент, ви зрозумієте всю значимість кроків, описаних у розділі про БАЖАННЯ. Ви також зрозумієте, чому я неодноразово повторював і наполягав, ЩОБ ВИ насамперед чітко визначили свої БАЖАННЯ та

виклали їх у ПИСЬМОВІЙ ФОРМІ. Ви також зрозумієте необхідність бути наполегливими при виконанні цих інструкцій.

Тринадцять принципів успіху — це стимулятори, за допомогою яких ви отримуєте здатність впливати на вашу підсвідомість. Не турбуйтеся, якщо у вас не вийде зробити це з першої спроби. Пам'ятайте, що ви зможете контролювати та направляти свою підсвідомість, тільки якщо *виховаєте необхідні* звички згідно з вказівками, даними у розділі про ВІРУ. Ви ще не навчилися керувати своєю вірою? Будьте терплячими, будьте наполегливими.

Я ще не раз повторю в цьому розділі твердження та думки, які ви вже зустрічали у розділах про віру та самонавіювання. Все це я роблю не просто так, це необхідно для ВАШОЇ підсвідомості, адже вона працює постійно, незалежно від того, докладаєте ви які-небудь зусилля, щоб вплинути на неї, чи ні. А це говорить нам ось про що: думки про страх і бідність, а також всі інші негативні думки будуть впливати (та отруювати) вашу підсвідомість, якщо тільки ви не візьмете під контроль свої думки і не будете давати вашому розуму більш якісну «їжу».

Підсвідомість не сидить без діла! Якщо ви цілеспрямовано не живите її **БАЖАННЯМИ** та **КОНСТРУКТИВНИМИ ДУМКАМИ**, вона буде

харчуватися ментальними відходами, які просочуються в неї, якщо ви нехтуєте порядком та чистотою у своєму розумі. Ми з вами вже з'ясували, що розумові імпульси, як негативні, так і позитивні, безперервно досягають підсвідомості з чотирьох джерел, які були згадані в розділі про сексуальність та сублимацію.

На даний момент вам достатньо буде просто запам'ятати, що щодня мільйони, а то й навіть мільярди ментальних імпульсів досягають вашої підсвідомості *без вашого* відома. Деякі з цих імпульсів негативні, деякі позитивні. Ви повинні навчитися зупиняти потік негативних імпульсів і силою вашої волі направляти до вашої підсвідомості тільки позитивні імпульси, тобто **БАЖАННЯ**.

Коли ви цього навчитеся, у вас в руках опиниться ключ від дверей вашої підсвідомості. Більше того, ви зможете надійно оберігати ці двері, щоб ніякі небажані думки не могли прокрастися у вашу підсвідомість.

Все, що створює людина, **ПОЧИНАЄТЬСЯ** в формі **ДУМКИ**. За допомогою уяви імпульси думок можуть бути зібрані в плани. Уява, коли ви її контролюєте, створює плани та цілі, які обов'язково будуть успішними.

Всі розумові імпульси, призначені для перетворення бажань на їх фізичний еквівалент, які

ви завчасно усвідомлено заклали у підсвідомість, проходять етап «вдосконалення» у вашій уяві і «поліруються» вірою. Це дуже злагоджений і систематизований процес, саме тому так важливо неухильно та чітко виконувати всі принципи, які викладені в цій книзі.

Це загальновідомий факт, що більшість людей керуються своїми емоціями та почуттями. Якщо відштовхуватися від цього твердження, то виходить, що підсвідомість реагує швидше та ефективніше на ментальні імпульси, змішані з емоціями. Щоб краще зрозуміти цей механізм, думаю, треба ознайомитися з основними емоціями.

Існує 14 (по сім кожного виду) основних позитивних і негативних емоцій. Негативні емоції самостійно (автоматично) проникають у розумові імпульси, а з ними і у підсвідомість. Позитивні емоції часто доводиться «вручну» вводити в ментальні імпульси та підсвідомість за допомогою принципу самонавіювання. (Інструкції дивіться у розділі про самонавіювання).

Ці емоції або імпульси почуттів можна порівняти з дріжджами: з'єднуючись з думками, вони запускають реакцію, в ході якої імпульси думки оживають, переходять з пасивного стану в активний. Адже погодьтеся, набагато «смачніше» виглядає ідея, замішана на теплих почуттях, ніж на «сухій і жорсткій» логіці.

Дуже важливо знайти підхід до вашої «внутрішньої аудиторії». Ви повинні говорити її мовою, інакше вона не стане прислухатися до вашого заклику. Найкраще вона розуміє мову емоцій та почуттів.

Давайте з вами систематизуємо та перерахуємо сім основних позитивних і негативних емоцій, щоб ви могли заохочувати перші та уникали других, даючи вказівки своїй підсвідомості.

Сім головних позитивних емоцій

БАЖАННЯ

ВІРА

ЛЮБОВ

СЕКС

ЕНТУЗІАЗМ

РОМАНТИКА

НАДІЯ

Є й інші позитивні емоції, але ці сім є найсильнішими, і найчастіше саме їх використовують при творчих зусиллях. Навчіться керувати цими сімома емоціями (це можна зробити лише **ВИКОРИСТОВУЮЧИ** їх), і тоді інші позитивні емоції будуть у вашому розпорядженні, коли вони вам знадобляться. Не забувайте, що ця книга призначена для того, щоб допомогти вам налаштувати розум на «грошову хвилю»,

наповнюючи його позитивними емоціями та думками. Спіймати цю хвилю не вийде, якщо розум буде забитий негативом.

Сім головних негативних емоцій (яких слід уникати)

СТРАХ
РЕВНОЩІ (ЗАЗДРИСТЬ)
НЕНАВИСТЬ
ПОМСТА
ЖАДІБНІСТЬ
ЗАБОБОНИ
ГНІВ

Розум не може бути заповнений рівномірно позитивними і негативними емоціями. Переважають або одні, або інші. Тільки від вас залежить, які емоції стануть домінуючими і будуть впливати на ваш розум. Тут вам на допомогу прийде Звичка. *Сформуйте звичку відчувати та використовувати позитивні емоції!* Поступово, вони настільки наповнять ваш розум, що для негативних емоцій просто не залишиться місця.

Тільки дотримуючись цих інструкцій чітко та беззастережно, ви зможете отримати контроль над своєю підсвідомістю. Навіть однієї негативної думки іноді буває досить, щоб знищити весь той конструктив, над яким ви так старанно працювали.

Якщо ви спостережлива людина, ви, мабуть, помічали, що більшість людей вдаються до молитви **ТІЛЬКИ** після того, коли всі інші засоби **НЕ ДОПОМОГЛИ!** Або ж вони моляться просто автоматично, бо «так прийнято», не вкладаючи ніякого сенсу в свої молитви. І оскільки більшість людей вдаються до молитви **ТІЛЬКИ ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ПЕРЕПРОБУВАЛИ ВСІ ІНШІ ЗАСОБИ, І ВОНИ НЕ ДОПОМОГЛИ,** до цього моменту їх розум вже настільки наповнений **СТРАХОМ** і **СУМНІВОМ,** що саме ці емоції насичують їх ментальні вібрації, які направляються до Безмежного вселенського Розуму. І отримуючи сигнал саме у такій «упаковці», Безмежний Розум починає **ДІЯТИ** відповідно.

Якщо ви молитесь про щось, але під час молитви вас переповнює страх, що «все це марно і моя молитва все одно не буде почута», то вона дійсно *буде* марною.

Якщо ви молитесь про щось, що вже колись у вас було, згадайте і спроєктуйте у молитву свої відчуття і стан розуму в той момент, коли мали бажане, і ви переконаєтеся, що описана тут теорія — це *щось більше, ніж просто теорія.*

Можливо, прийде час, коли навчальні заклади будуть викладати «науку молитви». Більше того, тоді молитва може стати цілою наукою і до неї будуть ставитися дійсно серйозно. Як тільки прийде

час (він прийде, коли людство буде до цього готове і дійсно зажадає цього), ніхто більше не буде «виходити на зв'язок» з Вселенським Розумом у стані страху з дуже вагомої причини — такої емоції як страх просто не існуватиме. Невігластво, забобони та помилкові вчення зникнуть, і людина віднайде свій істинний статус — дитя Безмежного вселенського Розуму. Деякі вже досягли цього благословення.

Якщо ви вважаєте, що це маячня, погляньте на людство в ретроспективі. Лише кілька століть тому люди вірили, що блискавка є свідченням гніву Божого, і боялися її. Сьогодні люди підкорили блискавку і змусили її крутити колеса промисловості. Відносно нещодавно люди вважали, що простір між планетами — це ні що інше, як величезна порожнеча, смуга мертвого небуття. Тепер люди знають, що простір між планетами далеко не мертвий і пустий, а навпаки, він дуже живий, це найвища з відомих форм вібрації, за винятком, можливо, вібрації ДУМКИ. Більш того, люди знають, що ця жива, пульсуюча і вібруюча енергія, яка пронизує кожен атом речовини і наповнює кожную частинку простору, з'єднує кожен людський мозок з будь-яким іншим людським мозком.

То чому б не припустити, що ця ж енергія може пов'язувати людський мозок з Безмежним

Розумом?

Але зв'язок цей може встановити лише сама ця людина. У цій справі вам не знайти посередників. Ви або спілкуєтеся напряму, або не спілкуєтеся зовсім.

Ви можете купити молитовники і повторювати написані там слова до хрипоти, але все це буде марно. Думки, які ви хочете донести до Безмежного Розуму, повинні набути індивідуальності, піддатися трансформації, а це можна зробити тільки за допомогою вашої власної підсвідомості.

Метод, за допомогою якого ви можете спілкуватися з Безмежним Розумом, дуже схожий на той, за допомогою якого вібрація звуку передається по радіо. Якщо ви розумієте принцип роботи радіо, ви, звичайно, знаєте, що звук не може передаватися через простір до тих пір, поки не буде «посилений» або змінений до форми вібрації, яка знаходиться за межами сприйняття людського слуху. Радіостанція вловлює звук людського голосу і модифікує його, посилюючи вібрацію в мільйони разів. Тільки так вібрація звуку може передаватися через ефір. Після того, як сталася ця трансформація, ефір «вловлює» енергію (яка спочатку існувала у формі звукових коливань), переносить цю енергію на радіоприймальні станції, які «знижують» цю енергію до початкової швидкості вібрацій, щоб

наші вуха знову могли розпізнавати їх як звук.

Підсвідомість — це станція, яка переводить молитви у форми сигналу, зрозумілого Безмежному розуму, передає повідомлення і повертає відповідь у формі певного плану або ідеї, зрозумілого вже нам. Коли ви зрозумієте цей механізм, ви зрозумієте, чому прості слова, прочитані з молитовника, ніколи не будуть засобом спілкування між розумом людини та Безмежним розумом.

Перш ніж ваша молитва досягне Безмежного Розуму (принаймні, така моя теорія), вона, ймовірно, трансформується зі своєї первісної форми ментальної вібрації у сигнали духовної вібрації. Віра — це єдиний відомий засіб, який надасть вашим думкам духовну природу. ВІРА та СТРАХ не сумісні. Там, де з'являється один, зникає інший.

Розділ 13. Мозок

Приймально-передавальна станція для роздумів Дванадцятий крок до багатства

Давним-давно, працюючи разом з покійним нині доктором Александером Гремом Беллом і доктором Елмером Р. Гейтсом, я помітив, що людський мозок є станцією, яка може як транслювати, так і приймати вібрації думки.

Подібно до радіо, людський мозок здатний вловлювати коливання думки, які вивільняються іншим мозком.

Порівняйте це твердження з описом творчої уяви, який викладено у розділі «Уява». Творча Уява — це «приймальна станція» мозку, яка вловлює думки, які вивільняються розумами інших людей. Це засіб зв'язку між свідомістю (логічним розумом) і чотирма джерелами, з яких можна отримувати розумові стимули.

Коли наш розум стимулюється або «активізується» до високої швидкості вібрації, він стає більш сприйнятливим до вібрацій думок, які приходять до нього через «ефір» із зовнішніх джерел. Цей процес активізації відбувається за допомогою позитивних або негативних емоцій. За допомогою емоцій ментальні вібрації можна посилити.

Вібрації надзвичайно високої частоти — це єдині вібрації, які можуть передаватися і прийматися ефіром від одного мозку до іншого. Думка — це енергія, яка рухається з надзвичайно високою швидкістю вібрації. Думка, яка була змінена і «посилена» основними емоціями, вібрує з набагато більшою швидкістю, ніж проста ідея, і саме цей тип думки передається від одного мозку до іншого через механізм трансляції людського мозку.

За інтенсивністю і силою стимуляції емоція сексу очолює список людських почуттів. Мозок, стимульований сексуальними почуттями, вібрає з набагато більшою швидкістю, ніж коли ця емоція знаходиться у «сплячому режимі» або відсутня геть.

В результаті трансформації сексуальної енергії відбувається збільшення швидкості вібрацій думок до такої частоти, що Творча Уява стає дуже чутливою до ідей, які вона вловлює з «ефіру». З іншого боку, коли мозок вібрає з високою частотою, він не тільки притягує думки та ідеї, які вивільняються іншими розумами через ефір, а й «налаштовує» свої думки на роботу в підсвідомості.

Підсвідомість — це «передавальна станція», через яку передаються вібрації думки. Творча уява — це «приймальна станція», за допомогою якої вібрації думок вловлюються з ефіру.

Поряд з важливими елементами підсвідомості та здатністю до Творчої уяви, які складають приймально-передавальну станцію вашого механізму ментального мовлення, розглянемо тепер принцип самонавіювання, який є засобом, за допомогою якого ви можете запустити в роботу вашу «трасляційну» станцію.

Інструкції, описані у розділі «Самонавіювання», є інструментами, за допомогою яких ваше БАЖАННЯ може бути перетворено на

його грошовий еквівалент.

Механізм роботи вашої ментальної «трансляційної» станції досить простий. Він побудований лише на трьох принципах: підсвідомість, творча уява та самонавіювання. Стимулятори, за допомогою яких ви запускаєте ці три принципи у дію, вже були описані у попередніх розділах. Нагадаю лише, що вся процедура починається з БАЖАННЯ.

Наймогутніші сили, можливо, ми їх і не бачимо, але вони бачать нас

Протягом минулих епох людина занадто сильно залежала від своїх фізичних відчуттів і обмежувала свої знання фізичними речами, які могла бачити, торкатися, зважувати і вимірювати.

Зараз ми вступаємо у найчудовішу з усіх епох — епоху, яка дасть нам можливість пізнати нематеріальні сили світу навколо нас. Можливо, ми дізнаємося, що «інше я» (внутрішнє, духовне) більш могутнє, ніж фізичне я, яке ми бачимо, коли дивимося у дзеркало.

Іноді люди легковажно кажуть про нематеріальні речі — про речі, які вони не можуть сприйняти ні через одне зі своїх п'яти відчуттів. В такі моменти ми маємо згадувати про те, що всіма нами керують невидимі та нематеріальні сили.

Людство не може ні приборкати, ні контролювати силу, яка обрушується на нього у вигляді цунамі, ураганів і землетрусів, або яка впливає на нього з космосу. Але цим не обмежується невігластво людини у зв'язку з невидимими силами. Середньостатистична людина не розуміє нематеріальну силу, яка міститься у землі, воді та повітрі — *силу, яка дає їй кожен шматочок їжі, яку вона їсть, кожен предмет одягу, який вона носить, кожен долар, який вона кладе до кишені.*

Драматична історія мозку

Людина, з усією своєю хваленою культурою та освітою, вкрай мало знає, а то і зовсім не розуміє найбільшу з нематеріальних сил — силу думки. Вона практично нічого не знає про величезну мережу заплутаних механізмів, за допомогою яких думки перетворюються на їх матеріальний еквівалент. Але зараз людина вступає в епоху, яка відкриє завісу і проллє хоча б трохи світла на це питання. Вчені вже почали активно вивчати мозком, і, хоча їх знання ще знаходяться у зародковій стадії, вони виявили, що кількість звивин, що з'єднують клітини мозку одна з одною (до речі, це ключовий момент у розумінні механізму роботи мозку) становить число з

п'ятнадцятьма мільйонами нулів.

Доктор С. Джадсон Геррік з Чиказького університету сказав: «Це число настільки величезне, що у порівнянні з ним такі астрономічні кількості та поняття, як сотні мільйонів світлових років, здаються просто мізерними. Було встановлено, що в корі головного мозку людини знаходиться від 10 до 14 мільярдів нервових клітин, і що розташовані вони певним чином, не хаотично, а саме чітко та впорядковано. Нещодавно розроблені методи електрофізіології дають можливість відстежити рух струму між цими організовано розташованими клітинами за допомогою мікроелектродів, посилити їх дію за допомогою радіолампи та зафіксувати різницю потенціалів до однієї мільйонної вольта».

Неможливо уявити, щоб така мережа складних механізмів існувала з єдиною метою — забезпечувати фізичні функції, пов'язані з ростом і підтримкою тіла. Чи не здається тепер правдоподібною теорія, що та ж сама система, яка дає мільярдам клітин головного мозку можливість підтримувати зв'язок одна з одною, може підтримувати такий самий зв'язок з іншими нематеріальними силами?

Після того, як ця книга була написана, і незадовго до того, як рукопис був надісланий до редакції, в «Нью-Йорк Таймс» з'явилася редакційна

стаття, де говорилося, що вчені у сфері психічних явищ ведуть активну дослідницьку роботу, і отримані результати багато в чому збігаються з тим, що я описав у цьому та наступному розділі. У цій статті був зроблений короткий аналіз на тему «Що таке телепатія?». Пропоную до вашої уваги уривок з цієї статті:

«Місяць тому ми вже публікували деякі чудові результати, отримані професором Райном і його колегами в Університеті Дьюка у ході проведення більш ніж ста тисяч тестів, метою яких було визначити, чи існує все ж «телепатія» і «ясновидіння». Ці результати були узагальнені в перших двох статтях у журналі «Гарпер Мегезін». У цій же статті наш журналіст Є.Г. Райт намагається узагальнити те, що вже було вивчено і по можливості зробити висновки щодо природи цих «екстрасенсорних» умінь.

Фактичне існування телепатії та ясновидіння тепер здається деяким вченим цілком імовірним в результаті експериментів Райна. Учасників експерименту попросили назвати якомога більше карток у спеціальній закритій упаковці, не дивлячись на них і не маючи іншого сенсорного доступу до них. Було виявлено близько десятка чоловіків і жінок, які регулярно вгадували так багато карток, що «це складно було назвати простим збігом».

Але як вони це робили? Сили, за допомогою яких вони правильно вгадували (припустимо, що вони дійсно існують) не пов'язані з органами чуття. Експерименти вдавалися так само добре як на відстані в декілька сотень миль, так і в межах однієї кімнати. Ці експерименти були спробою підтвердити та пояснити або ж спростувати фізичну теорію телепатії та ясновидіння, яка передбачала принцип випромінювання. Всі відомі форми променевої енергії зменшуються обернено пропорційно квадрату пройденої відстані. Але щодо телепатії та ясновидіння цього не відбувалося, відстань не впливала на якість вгадування. Але тим не менше ментальні здібності залежать в якійсь мірі від фізичного стану. Всупереч поширеній думці, вони поліпшуються не тоді, коли людина спить або знаходиться у стані напів сну, а, навпаки, коли вона бадьора та уважна. Райн виявив, що снодійне погіршувало результати вгадування, в той час як стимулятори завжди поліпшували. Тобто щоб показати хороші результати, піддослідний повинен був докласти до цього максимум сил.

Практично з повною упевненістю можна зробити висновок, що телепатія та ясновидіння мають спільну природу. Тобто здатність «бачити» те, що зображено на картці, яка лежить зображенням донизу, здається тим самим, що й «читати» думки, які знаходяться в іншому розумі. Є

кілька підстав вірити у правдивість такого висновку. Наприклад, обидві здібності були виявлені у кожної людини, яка проявила одну з них, а ще вони працювали з однаковою інтенсивністю. Екрани, стіни та відстані ні на що не впливали. З цього можна зробити попередній висновок, що й інші екстрасенсорні здібності, такі як пророчі сні, передчуття катастроф тощо, також можуть мати спільну з телепатією природу. Ми не намагаємося нав'язати свої висновки вам, шановні читачі, але результати, отримані Райном здаються дійсно вражаючими».

Зважаючи на заяви доктора Райна щодо умов, у яких розум реагує на те, що він називає «екстрасенсорними» методами сприйняття, я з гордістю хочу заявити, що мої колеги та я виявили те, що ми вважаємо ідеальними умовами, при яких можна стимулювати розум, щоб шосте чуття, описане в наступному розділі, можна було змусити працювати на ділі.

Умови, про які я говорю, були виявлені в тісній взаємодії між мною та двома моїми колегами. Шляхом експериментів і практики ми виявили, як стимулювати наші розуми (застосовуючи принцип «невидимих радників», описаний у наступному розділі), щоб ми могли «об'єднати» їх воєдино і знайти рішення великої кількості проблем, з якими приходять до мене клієнти.

Процедура дуже проста. Ми сідаємо за стіл переговорів, чітко визначаємо природу нашої проблеми і починаємо її обговорювати. Кожен озвучує будь-які думки та ідеї, які виникають у нього в голові. Дивний момент цього методу стимуляції розуму полягає в тому, що він налагоджує спілкування кожного учасника з невідомими їм джерелами знань, тобто такими, які знаходяться поза межами їх власного досвіду.

Якщо ви зрозуміли принцип, описаний у розділі «Мозковий центр», ви, звичайно ж, визнаєте процедуру круглого столу, описану тут, як практичне застосування цього принципу. Цей метод стимуляції розуму, за допомогою гармонійного обговорення певних питань між трьома людьми, ілюструє найпростіше і найбільш практичне використання принципу «Мозкового центру».

Дотримуючись подібного плану дій, кожен, хто вивчає цю філософію, зможе зрозуміти та опанувати знамениту формулу Карнегі, коротко описану у Вступі до цієї книги.

Якщо зараз це поки нічого не означає для вас, зробіть закладку на цій сторінці та прочитайте її знову після того, як дочитаєте книгу до кінця.

**ВЕЛИКА ЕКОНОМІЧНА ДЕПРЕСІЯ БУЛА
ВОІСТИНУ ПРИХОВАНИМ
БЛАГОСЛОВЕННЯМ ДЛЯ ЦЬОГО СВІТУ.**

ВОНА ПОВЕРНУЛА ВСІХ ДО НОВОЇ ВИХІДНОЇ ТОЧЦІ, ПОДАРУВАВШИ РІВНІ ШАНСИ ВСІМ І ВІДКРИВШИ НОВІ МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ ТИХ, ХТО ЇХ ПРАГНУВ ТА ПОТРЕБУВАВ

Розділ 14. Шосте чуття

Двері до храму мудрості Тринадцятий крок до багатства

«Тринадцятий» принцип відомий як ШОСТЕ ЧУТТЯ, і завдяки ньому Безмежний Розум може спілкуватися з розумом людини.

Цей принцип є вершиною викладеної у цій книзі філософії. Але засвоїти, зрозуміти та навчитися застосовувати його можна ТІЛЬКИ після засвоєння попередніх дванадцяти принципів.

ШОСТЕ ЧУТТЯ — це та частина підсвідомості, яку називають Творчою Уявою. Ми також використовували у зв'язку з цим поняттям термін «приймальна станція», через яку ідеї, плани та думки проникають до розуму. Ці «осяяння» іноді називають «передчуттям» або «натхненням».

Шосте чуття не піддається опису! Його не можна описати людині, яка не засвоїла інші принципи цієї філософії, тому що у такої людини

немає знань і досвіду, з якими можна порівняти шосте чуття. Розуміння шостого чуття приходить лише завдяки роздумам і медитації через *розвиток свідомості* зсередини. Шосте чуття, ймовірно, є таким собі посередником або провідником між розумом людини та Безмежним вселенським Розумом, і з цієї причини це суміш Ментального та Духовного.

Після того, як ви засвоїте принципи, описані в цій книзі, ви будете готові прийняти істинність твердження, яке за інших обставин може здатися вам позбавленим сенсу:

«За допомогою шостого чуття ви будете попереджені про насування небезпеки, якої можна уникнути, і про можливості, якими обов'язково варто скористатися».

Розвинувши шосте чуття, ви отримаєте свого «ангела-хранителя», який завжди буде приходити вам на допомогу та відкривати двері до Храму Мудрості.

Я не вірю в «дива» з тієї простої причини, що володію достатніми знаннями про Природу, щоб розуміти, що Природа *ніколи не відхиляється від встановлених нею ж самою законів*. Деякі з цих законів настільки незбагненні, що їх називають «дивами». З усього, що я бачив і пережив у своєму житті, Шосте чуття максимально підходить під визначення «дива», але тільки тому, що я поки не

розумію механізм його «роботи».

Але я знаю напевно, що є сила, або першопричина, або розум, який пронизує кожен атом матерії та охоплює кожен одиницю енергії, яка сприймається людиною, і що цей Безмежний Розум перетворює жолуді на дуби, змушує воду текти вниз по схилу відповідно до закону гравітації, чергує ніч і день, літо і зиму, зберігаючи при цьому їх закономірність і місце у цьому світі. Цей Розум, за допомогою принципів цієї філософії, можна закликати на допомогу для перетворення БАЖАННЯ на конкретну матеріальну форму. Я це знаю, бо перевірів ВСЕ ЦЕ НА ВЛАСНОМУ досвіді.

Ось так, крок за кроком, розділ за розділом, ми підібралися і до останнього принципу. Якщо ви засвоїли кожен з попередніх принципів, тепер ви готові прийняти, *без всякого скепсису*, ті дивовижні думки та твердження, які я підготував для вас у цьому розділі. Якщо ж ви їх не засвоїли, ви повинні зробити це, перш ніж зможете дійсно судити, чи є твердження у цьому розділі фактом чи вигадкою.

Коли я був у віці «поклоніння кумирам», я намагався наслідувати тим, ким я найбільше захоплювався. Більш того, я виявив, що елемент ВІРИ, за допомогою якого я намагався наслідувати своїх ідолів, дав мені здатність робити це досить

успішно.

Я ніколи повністю не позбавлявся цієї звички «наслідування», хоча я вже давно переріс цей вік. Мій досвід навчив мене, що наслідування великим людям це теж майже велич.

Ще задовго до того, як я почав публікувати свої статті та виступати перед аудиторією, я розвинув у собі звичку працювати над собою. Я наслідував дев'яти людям, чіє життя та справи найбільше мене вразили. Цими людьми були:

Ральф Волдо Емерсон

Томас Пейн

Томас Едісон

Чарльз Дарвін

Авраам Лінкольн

Лютер Бербанк

Наполеон Бонапарт

Генрі Форд

Ендрю Карнегі.

Щоночі протягом довгих років я проводив уявну нараду з цією групою видатних особистостей, яких я називав «невидимими радниками».

Процедура була така. Безпосередньо перед тим, як йти спати, я закривав очі та уявляв групу людей, які сидять зі мною за столом для нарад. Тут у мене була не лише можливість сидіти серед тих,

кого я вважав великими, але я фактично очолював цю групу, виступаючи у ролі Голови засідання.

Я не просто грав у Круглий стіл, балуючи свою уяву. Моєю **КОНКРЕТНОЮ МЕТОЮ** було вибудувати свій власний характер, щоб він представляв собою сукупність характерів моїх уявних радників. Ще у ранньому віці я усвідомив, що моїми ворогами на шляху до розвитку були невігластво і забобони, і я свідомо поставив перед собою задачу позбутися їх за допомогою описаного тут методу.

Від самонавіювання до реально сильного характеру

Я був стараним учнем психології, яку вивчав, і я, звичайно, знав, що всі люди стали тими, ким стали завдяки своїм домінуючим думкам і бажанням. Я знав, що кожне істинне та глибоко вкорінене бажання змушує людину шукати для нього зовнішнє вираження, за допомогою якого це бажання може бути перетворено на реальність. Я знав, що самонавіювання є потужним інструментом для побудови характеру. Та що там потужним, насправді це єдиний інструмент, за допомогою якого будується характер.

Знаючи все це, я мав все необхідне для вибудовування свого власного характеру. Я скликав

цю уявну нараду, щоб отримати необхідні мені знання. Я звертався до кожного учасника з наступними словами:

«Пане Емерсон, поділіться зі мною своїм чудовим розумінням Природи. Надихніть мою підсвідомість, щоб я теж міг зрозуміти і пристосуватися до законів Природи. Я прошу вас допомогти мені навчитися використовувати будь-які доступні для цього джерела знань.

Пане Бербанк, я прошу вас передати мені знання, що дозволили вам настільки пізнати закони Природи, що ви змусили кактус скинути свою колючі шипи та стати їстівним. Дайте мені доступ до знань, які дозволили вам виростити дві травинки там, де раніше росла лише одна, і допомогли вам створити найпрекрасніші з лілій.

Наполеон, від вас я хочу отримати дивовижні здібності надихати людей і спонукати їх до рішучих дії. Також я хочу перейняти від вас тверду ВІРУ, яка дозволила вам перетворити поразку на перемогу і подолати приголомшливі перешкоди. Імператор Долі, Король Шансу, Людина Вдачі, я аплодую вам стоячи!

Пане Пейн, я хочу перейняти від вас свободу думки, сміливість та здатність чітко висловлювати свої думки, які так виділяли вас на тлі інших людей!

Пане Дарвін, я хочу навчитися у вас

дивовижному терпінню і здатності вивчати причини та наслідки без упередженості, як ви це показали у сфері природознавства.

Пане Лінкольн, я хочу вбудувати у свій характер гостре почуття справедливості, неймовірний дух терпіння, почуття гумору, людське розуміння і терпимість, які були вашими відмінними рисами.

Пане Карнегі, я вже у боргу перед вами за вибір покликання всього мого життя, яке принесло мені велике щастя та душевний спокій. Я хочу навчитися у вас глибокого розуміння принципів організованих зусиль, які ви так ефективно використовували при будівництві свого великого промислового підприємства.

Пане Форд, ваше життя і ваші досягнення склали більшу частину матеріалу для моєї роботи. Я хотів би навчитися вашій наполегливості, рішучості, врівноваженості і впевненості в собі, які дозволили вам впоратися з бідністю, організувати і об'єднати людські зусилля, щоб і я міг допомагати іншим йти вашими слідами.

Пане Едісон, я не просто так посадив вас поруч з собою. Я так вдячний вам за співпрацю, якою ви удостоїли мене під час мого дослідження причин успіху і невдачі. Навчіть мене, як виховати у собі такий же чудовий дух ВІРИ, за допомогою якого ви розкрили так багато таємниць Природи,

дух невпинної праці, з яким ви так часто виривали перемогу з чіпких лап поразки».

Мій метод звернення до членів уявного Круглого столу варіювався залежно від рис характеру, яких я потребував на той момент. Я уважно вивчив біографії цих людей. Після декількох місяців таких ось нічних засідань я з неабияк здивувався, коли виявив, що ці уявні фігури стали для мене цілком реальними.

У кожного з цих дев'яти чоловіків з'явилася своя «фішка», що мене теж дуже здивувало. Наприклад, у Лінкольна була звичка завжди спізнюватися, а потім задумливо та повільно ходити по кабінету, склавши руки за спиною. Час від часу він зупинявся, проходячи повз мене, і на мить клав руку мені на плече. Його обличчя завжди був серйозним, рідко коли можна було помітити посмішку на його обличчі — турбота про розколоту націю зробила його таким.

Але інші мої «колеги» були більш веселими. Бербанк і Пейн часто влаштовували дотепні перепалки, які, здавалося, іноді шокували інших членів Столу. Одного разу вночі Пейн запропонував мені підготувати лекцію на тему «Епоха розуму» і прочитати її з кафедри церкви, до якої я раніше ходив. Майже всі за столом від душі посміялися над цією пропозицією. Але не Наполеон! Його обличчя перетворилося на гримасу

невдоволення, і всі дивилися на нього з подивом. Справа в тому, що для нього церква завжди була лише пішаком в руках держави, яка використовувала її в якості зручного стимулу для масової активності людей.

Одного разу Бербанк запізнився. Коли він прийшов, його охопив ентузіазм, і він пояснив, що запізнився через експеримент, який він якраз проводив і в ході якого він сподівався, що зможе вирощувати яблука на будь-якому дереві. Пейн дорікнув його, нагадавши, що всі проблеми людства почалися саме з яблука. Дарвін хмикнув, порадивши Пейну бути обережним з маленькими зміями, коли той піде в ліс збирати яблука, оскільки ті мають звичку перетворюватися на великих гадів. Емерсон зауважив: «Без змій не буде і яблук», а Наполеон зауважив: «Без яблук не буде і держави!».

Лінкольн виробив звичку завжди останнім вставати з-за столу після наших зустрічей. Одного разу всі вже розійшлися, але він так і залишився задумливо сидіти. Я не намагався турбувати його. Нарешті він повільно підняв голову, встав і підійшов до дверей, потім розвернувся, підійшов до мене, поклав руку мені на плече і сказав: «Хлопчику мій, тобі знадобиться багато мужності та наполегливості для досягнення своїх життєвих цілей. Але пам'ятай, коли труднощі наздоганяють нас, *звичайні люди* мислять *звичайним чином*. Не

дай цьому трапиться з тобою».

Одного вечора Едісон прийшов раніше за всіх. Він підійшов і сів зліва від мене, де зазвичай сидів Емерсон, і сказав: «Тобі судилося стати свідком відкриття таємниці життя. Коли прийде час, ти помітиш, що життя складається з величезних скупчень енергії та сутностей, кожна з яких настільки розумна, наскільки люди думають про себе. Ці одиниці життя групуються разом, як бджолині вулики, і залишаються разом до тих пір, поки вони не розпадуться через відсутність гармонії. Ці сутності мають різні думки, як і люди, і часто б'ються між собою. Наші зустрічі будуть дуже корисними для тебе. Вони покличуть тобі на допомогу ті самі сутності, які допомагали всім нам протягом усього життя. Ці сутності вічні. **ВОНИ НІКОЛИ НЕ ВМИРАЮТЬ!** Твої власні думки і бажання служать магнітом, який притягує ці сутності з величезного океану життя. Але призывай тільки дружні сутності — ті, які гармонують з природою твоїх **БАЖАНЬ**».

Інші члени Круглого Столу почали заходити до кімнати. Едісон встав і повільно пішов на своє місце. Це справило на мене таке сильне враження, що я пішов до реального Едісона і розповів йому про цей випадок. Він широко посміхнувся і сказав: «Твій сон був більшою реальністю, ніж ти можеш собі уявити». Більше він нічого не додав до своїх

слів.

Мої засідання стали настільки реалістичними, що я навіть трохи злякався їх наслідків і припинив свої «зустрічі» на кілька місяців. Цей досвід був настільки дивним, що я боявся, що якщо продовжу свої наради, то просто забуду, що все це просто плід моєї уяви.

Приблизно через шість місяців після того, як я припинив практикувати свої «наради», я прокинувся вночі і побачив Лінкольна, який стояв біля мого ліжка. Він сказав: «Світ скоро потребуватиме твоїх послуг. Наближається період хаосу, який змусить чоловіків і жінок втратити віру та піддатися паніці. Продовжуй свою роботу і доведи свою філософію до розуму. Це твоя місія в житті. Якщо ти будеш нехтувати нею, то опинишся там, звідки почав, і все, над чим ти так старанно працював, все, що тобі вдалося дізнатися, буде втрачено».

Наступного ранку я не міг з упевненістю сказати, було все це уві сні чи наяву. Чесно кажучи, я і досі цього не знаю. Але як би там не було, це справило на мене таке сильне враження, що я відновив свої засідання наступної ж ночі.

На цю зустріч учасники мого Круглого столу прийшли всі разом, вони зайшли до кімнати і зайняли свої звичні місця. Лінкольн підняв свій келих і сказав: «Панове, давайте вип'ємо за

повернення нашого друга!»

Після цього я почав додавати нових учасників до свого Круглого Столу, тепер у ньому беруть участь понад п'ятдесят осіб, серед яких Христос, апостол Павло, Галілей, Коперник, Аристотель, Платон, Сократ, Гомер, Вольтер, Бруно, Спіноза, Драммонд, Кант, Шопенгауер, Ньютон, Конфуцій, Елберт Хаббард, Бранн, Інгерсолл, Вілсон, Вільям Джеймс.

Це перший раз, коли я набрався сміливості розповісти про це. До цього моменту я мовчав, тому що знав по своєму власному ставленню до таких питань, що мене неправильно зрозуміють, якщо я почну направо і наліво розповідати про такий незвичайний досвід. Зараз я дозрів до того, щоб привселюдно розповісти про це, тому що тепер мене більше не турбує, «що скажуть люди». Одним з благословень зрілості є те, що іноді вона приносить велику сміливість бути щирим, незалежно від того, що можуть подумати або сказати ті, хто не розуміє вас.

Не зрозумійте мене неправильно, я усвідомлюю, що мої наради є суто уявними. Але я також вважаю, що я маю право заявити, що не дивлячись на те, що ці засідання існують тільки в моїй власній уяві, вони призвели до прекрасних реальних зустрічей і пригод, навчили мене цінувати справжню велич, а також сприяли розвитку творчої

уяви і вмінню чесно та щиро висловлювати свої думки.

Десь у клітинній структурі мозку розташований орган, який сприймає ментальні вібрації, які зазвичай називають «передчуттям» або «натхненням». Наука все ще не виявила, де знаходиться цей орган шостого чуття, але це не важливо. Факт залишається фактом, люди можуть отримувати точні знання з джерел, не пов'язаних з фізичними відчуттями (наші п'ять органів відчуттів). Такі знання, як правило, приходять до нас, коли наш розум перебуває під впливом стимуляції. Будь-яка надзвичайна ситуація, яка викликає емоції та змушує серце битися швидше, ніж зазвичай, може і, як правило, запускає шосте чуття в дію. Той, з ким траплявся нещасний випадок під час водіння, знає, що в таких випадках шосте чуття часто приходиться на поміч і допомагає за лічені секунди уникнути аварії.

До чого я все це веду? Під час моїх зустрічей з «невидимими радниками» мій розум був найбільш сприйнятливим до ідей, думок і знань, які приходили до мене за допомогою шостого чуття. Я можу чесно сказати, що повністю зобов'язаний своїм «Невидимим Радникам» за всі ідеї, факти або знання, які я отримав завдяки «натхненню».

Неодноразово, коли я стикався з надзвичайними ситуаціями, деякі з них були

настільки серйозними, що навіть погрожували моєму життю, я дивним чином долав ці труднощі під впливом своїх «невидимих радників».

Моя первинна мета проведення уявних засідань Круглого Столу полягала лише в тому, щоб «надихнути» мою власну підсвідомість за допомогою принципу самонавіювання певними рисами та якостями, які я хотів виховати у собі. За останні роки мої експерименти набули зовсім іншої тенденції. Тепер я звертаюся до своїх уявних радників з усіма складними питаннями та проблемами, з якими стикаюся я сам і з якими приходять до мене клієнти. Результати часто бувають дивовижними, хоча я не можу сказати, що повністю перекладаю все на плечі мого «Круглого Столу».

Як ви вже, мабуть, зрозуміли, цей розділ я присвятив темі, з якою більшість людей не знайома. Шосте чуття — це тема, яка буде дуже цікава і корисна для людей, чиєю метою є *накопичення величезного багатства*.

Генрі Форд, безсумнівно, розумів і використовував на практиці шосте чуття. Його великі ділові та фінансові операції змушували його розуміти та використовувати цей принцип.

Томас Едісон теж активно використовував шосте чуття у зв'язку з розробкою винаходів, особливо тих, стосовно яких у нього просто не

могло бути ніякого життєвого досвіду та накопичених знань, якими він міг би керуватися. Так було, коли він працював над фонографом і кінетоскопом.

Майже всі великі лідери, такі як Наполеон, Бісмарк, Жанна д'Арк, Христос, Будда, Конфуцій і Мухаммед, розуміли і, ймовірно, активно використовували шосте чуття. Велика частина їх величі полягала в користуванні цим принципом.

Шосте чуття — це те, що не можна просто увімкнути та вимкнути за бажанням. Здатність використовувати цю велику силу може прийти повільно, завдяки засвоєнню та застосуванню інших принципів, викладених у цьому розділі. Рідко коли хто-небудь з людей осягає шосте чуття у віці до сорока років. Найчастіше знання недоступні до тих пір, поки людина не досягне десь п'ятдесяти п'яти років. Це відбувається з тієї причини, що духовні сили, з якими так тісно пов'язане шосте чуття, якраз до цього віку встигають дозріти і стати придатними для використання. Вони приходять через роки медитації, самоаналізу та роздумів.

Неважливо, ким ви є зараз або яка була ваша мета при читанні цієї книги, в цілому ви можете дечого досягти (в тому числі якогось багатства), навіть якщо не до кінця зрозумієте принцип, описаний у цьому розділі.

Я додав розділ про шосте чуття, тому що ця

книга призначена для того, щоб представити до вашої уваги повну та цілісну філософію, за допомогою якої люди можуть безпомилково та стовідсотково отримувати все, що вони просять від життя. Відправною точкою всіх досягнень є БАЖАННЯ. Кінцевим пунктом є ЗНАННЯ, яке веде до розуміння — розуміння себе, розуміння інших, розуміння законів Природи, розуміння ЩАСТЯ.

Таке РОЗУМІННЯ повністю приходить тільки через пізнання принципу шостого чуття і його використання, тому цей принцип повинен бути включений як частина даної філософії в інтересах тих, хто вимагає від життя чогось більшого, ніж гроші.

Читаючи цей розділ, ви, мабуть, помітили, що, перебували у стані високої розумової стимуляції. Чудово! Поверніться до цієї глави знову через місяць, прочитайте її ще раз і зверніть увагу на те що ваш розум підніметься до ще більш високого рівня стимуляції. Час від часу повторюйте цей досвід. Не турбуйтеся про те, наскільки великі або малі ваші знання на цей момент. В кінці-кінців ви виявите, що володієте силою, яка дозволить вам позбавитися розчарування, подолати страх, позбутися звички зволікати та тягнути з прийняттям рішень та виконанням справ. А ще ви навчитеся спиратися на свою увагу. Тоді ви відчуєте

дотик цього невідомого «чогось», яке було рушійною силою кожного дійсно великого мислителя, художника, музиканта, письменника і державного діяча. Ось тоді ви зможете перетворювати свої БАЖАННЯ на їх фізичні або фінансові еквіваленти так само легко, як могли б все покинути при перших труднощах.

Віра перемагає Страх

У попередніх розділах я описував, як розвивати ВІРУ за допомогою самонавіювання, бажання та підсвідомості. Наступний розділ я присвячу тому, як подолати СТРАХ.

Ви ознайомитеся з детальним описом шести страхів, які є причиною всіх розчарувань, страху, зволікання, байдужості, нерішучості, а також відсутності амбіцій, впевненості в собі, ініціативності, самоконтролю та ентузіазму.

Вивчаючи ці шість ворогів, не забувайте вкрай уважно аналізувати і себе, оскільки вони живуть у вашій підсвідомості, де їх присутність дуже важко виявити.

Коли ви будете читати про «Шість привидів страху», пам'ятайте, що вони не що інше, як *примари*, тому що вони існують лише у вашому розумі. Ці самі примари — творіння неконтрольованої уяви — заподіяли більшість

збитків, які люди наносили своєму власному розуму. Ось чому вони такі небезпечні, і те, що вони не мають реальної фізичної форми, тобто не ходять по землі у фізичних тілах, не робить їх менш небезпечними за реальні фізичні загрози.

«Привид страху бідності», який паралізував розуми мільйонів людей у 1929 році, був настільки реальним, що викликав найстрашнішу депресію в бізнесі, яку коли-небудь знала ця країна. Більш того, цей привид і досі до смерті лякає деяких з нас.

Розділ 15. Шість привидів страху, та як не стати їх жертвою

**Як перехитрити шість привидів страху.
А скільки таких «привидів» стоять на вашому шляху?**

ДО того, як ви почнете успішно використовувати дану філософію у своєму житті, ваш розум повинен бути *готовий* прийняти її. Підготуватися до цього не так вже й складно. Все починається з вивчення, аналізу та розуміння трьох ворогів, з якими вам доведеться *боротися та перемогти*. А вороги ці **НЕРІШУЧИСТЬ, СУМНІВ І СТРАХ!** Шосте чуття ніколи не запрацює, поки хоча б один з них залишається у вашому розумі.

Члени цього нечестивого тріо тісно пов'язані, і там, де живе один, обов'язково десь поруч причаїлися й інші два. Нерішучість породжує СТРАХ! Пам'ятайте про це! Нерішучість викликає СУМНІВ, вони змішуються і перетворюються на СТРАХ. Процес «змішування» найчастіше відбувається повільно. Це одна з причин, чому ці три вороги такі небезпечні. Вони проростають тихо, поза радаром нашої уваги, *ми можемо навіть не підозрювати про їхнє існування*.

Цей розділ я хочу присвятити тому, без чого дана філософія не може бути усвідомлена в повному обсязі. У ньому також аналізується стан, який останнім часом призвів до скорочення бідності серед величезної кількості людей. А ще я хотів би донести вам істину, яку мають зрозуміти всі, хто хоче бути багатим, незалежно від того, вимірюється це багатство грошима або станом душі.

Мета цього розділу — звернути вашу увагу на причину появи страхів і способи їх подолання. Щоб перемогти ворога, треба його знати. Знати його обличчя, його ім'я, його звички і місце його проживання.

Читаючи, уважно аналізуйте себе і намагайтеся визначити, які з шести основних страхів є у вас. Будьте пильні, вони вміють дуже добре ховатися у підсвідомості, де їх важко виявити і ще важче усунути.

Шість основних страхів

Є шість основних страхів, з якими в різних комбінаціях стикається практично кожна людина в той чи інший момент життя. Деяким людям не пощастило страждати від всіх шести відразу.

Перерахую їх, починаючи з найбільш поширених:

Страх бідності

Страх критики

Страх хвороби

Страх любовного розчарування (страх бути покинутим)

Страх старості

Страх смерті

Перші три страхи завжди викликають найбільше занепокоєння. Решта три більш другорядні.

Всі ці страхи носять циклічний характер. Протягом майже шести років, поки йшла депресія, люди перебували у циклі СТРАХУ БІДНОСТІ. Під час Першої світової війни люди були охоплені СТРАХОМ СМЕРТІ. Відразу після війни люди опинилися у циклі СТРАХУ ХВОРОБИ, про що свідчить епідемія хвороб, яка поширилася по всьому світу.

Страх — це не що інше, як стану розуму. А

він залежить від нашого вміння його контролювати. Лікарі схильні до хвороб менше, ніж звичайні люди, тому що лікарі не бояться хвороб. Відомо, що лікарі, не боячись і не замислюючись, щодня контактують з сотнями хворих людей, чиї хвороби заразні, але лікарі при цьому не заражаються. Їх імунітет проти хвороб полягає, головним чином (а може, і виключно) в абсолютній відсутності у них СТРАХУ перед хворобою.

Людина не може створити нічого матеріального, не створивши спочатку це у формі імпульсу думки. Слідом за цим твердженням на думку спадає ще одне важливе твердження, а саме: ДУМКИ ЛЮДИНИ ПОЧИНАЮТЬ НЕГАЙНО ПЕРЕТВОРЮВАТИСЯ НА СВОЇ ФІЗИЧНІ ЕКВІВАЛЕНТИ, незалежно від того, створені вони свідомо чи випадково. Ментальні імпульси, які сприймаються нашим розумом через «ефір» суто випадково (думки, випущені іншими розумами і вловлені нашим розумом), можуть визначити нашу фінансову, ділову, професійну або соціальну долю точно так само, як і ментальні імпульси, які ми створюємо навмисно та свідомо.

Тут ми закладаємо фундамент до розуміння однієї дуже важливої речі — чому деякі люди здаються «щасливими», в той час як інші з рівними або більшими здібностями, підготовкою, досвідом і розумовими здібностями, схоже, приречені на

невдачі. А ось вам і пояснення: кожна людина може повністю контролювати свій розум, а це означає, очевидно, що вона може відкрити його для сприйняття будь-яких імпульсів думок, які вивільняються іншими розумами в «ефір», або ж, навпаки, щільно закрити двері і пропускати у свою свідомість тільки ті ментальні імпульси, які вона обере сама.

Природа наділила людину абсолютним контролем тільки над однією річчю, і це її ДУМКА. Цей факт у поєднанні з твердженням, що все, що людина створює, починається у формі думки, дуже близько наближає нас до принципу, за допомогою якого можна здолати СТРАХ.

Якщо це правда, що ВСІ ДУМКИ можуть матеріалізуватися (а це правда, можете навіть не сумніватися), то тоді також правда і те, що ментальні імпульси страху та бідності ніяк не можуть матеріалізуватися у вигляді відваги та багатства.

Народ Америки почав думати про бідність після краху Волл-стріт у 1929 році. Повільно, але вірно ця масова думка кристалізувалася і знайшла реальне втілення у явищі, відомому як «Велика економічна депресія». Це повинно було статися, бо це відповідає законам Природи.

Страх бідності

Між бідністю та багатством не буває компромісів! Дороги, які ведуть до бідності та багатства, прокладені в абсолютно протилежних напрямках. Якщо ви хочете багатства, ви не повинні миритися з обставинами, які тягнуть вас до бідності. (Слово «багатство» тут використовується у самому широкому сенсі, означаючи фінансове, духовне, розумове і матеріальне становище). Відправною точкою, яка веде до багатства, є **БАЖАННЯ**. У першому розділі ви отримали докладні інструкції щодо правильного використання **БАЖАННЯ**. В цьому розділі, присвяченому страху, ви отримаєте вичерпні інструкції, що ж робити з вашим **БАЖАННЯМ** на практиці.

Ось нарешті прийшов час визначити, що ви встигли засвоїти з нашої філософії. Зараз у вас є можливість самому стати для себе пророком і передбачити, що чекає на вас у майбутньому. Якщо після прочитання цього розділу ви все ще будете згодні миритися з бідністю, то тільки вона вам і світить. Іншого тут не дано.

Але якщо ви вимагаєте від життя багатства, визначте, яка саме форма і кількість потрібна, щоб задовольнити вас. Вам вже була дана свого роду «карта», щоб ви могли прокласти собі шлях до багатства, і тепер все, що вам залишилося, це

просто не сходити з цього маршруту. Якщо ви не зважилися почати або зупинилися на півдорозі до досягнення мети, винуваті в цьому **ЛИШЕ ВИ САМІ**. Вся відповідальність лежить тільки на вас. Ніякі відмовки та виправдання не врятують вас від відповідальності, тому що вона безпосередньо пов'язана з тим і залежить від того, що знаходиться виключно під вашим контролем — і це ваш **РОЗУМ**. Стан розуму — це те, що кожен створює собі сам. Його не можна купити, його потрібно створити!

Страх бідності — це стан розуму, не більше! Але цього страху може бути достатньо, щоб знищити шанси на успіх у будь-якому починанні. Ця істина стала до болю очевидною під час економічної депресії.

Страх бідності паралізує логіку, руйнує уяву, вбиває впевненість у своїх силах, пригнічує ентузіазм та ініціативність, викликає нестабільність мети, заохочує зволікання та нерішучість, робить самовладання неможливим. Він зводить нанівець чарівність особистості, позбавляє можливості чітко мислити, перешкоджає концентрації зусиль, позбавляє наполегливості, перетворює силу волі на пусте місце, руйнує амбіції, затьмарює пам'ять і провокує невдачі у всіх можливих формах. Він вбиває любов і найтонші емоції серця, перешкоджає дружбі і провокує лихо в сотнях

форм. Він призводить до безсоння, зневіри та нещастя. І все це відбувається незважаючи на те, що ми живемо в світі, де є все, чого може тільки побажати наша душа, де між нами та нашими бажаннями не існує перешкод, крім однієї — відсутність чіткої та визначеної мети.

Страх бідності, без сумніву, є найбільш руйнівним з шести основних страхів. Я почав з нього, тому що саме його найважче подолати. Страх бідності зростав із успадкованої нами схильності вважати, що, як то кажуть, *людина людині вовк*, в економічному сенсі. Майже всіма тваринами керує інстинкт, їх здатність «думати» обмежена, тому вони полюють один на одного *фізично*. Людина, наділена інтуїцією та здатністю мислити, не їсть собі подібних у фізичному плані, але вона отримує велике задоволення від «поїдання» своїх побратимів у плані ФІНАНСОВОМУ. Людина настільки жадібна, що були прийняті всі можливі закони, щоб хоч якось захистити людей один від одного.

Ми живемо в епоху людського грошового божевілля. Людину ніхто не поважає, якщо тільки вона не може продемонструвати товстий гаманець або банківський рахунок. Але якщо у неї є гроші — **НІКОГО НАВІТЬ НЕ ЦІКАВИТЬ, ЯК ВОНА ЇХ ОТРИМАЛА** — для всіх вона «пуп землі», вона вище закону, вона керує у політиці, вона домінує в

бізнесі, весь світ поважає її.

Нічого не приносить людині стільки страждань, як БІДНІСТЬ! Ті, хто мав нещастя з нею зіткнутися, прекрасно зрозуміють сенс сказаного.

Немає нічого дивного в тому, що людина *боїться* бідності. За багато років свідомість людини звикла не довіряти іншим людям, коли справа стосується грошей, землі та нерухомості. Досить серйозне звинувачення у бік ближнього свого, чи не так? Шкода тільки, що воно дійсно СПРАВЕДЛИВЕ.

Більшість шлюбів будується на жадобі до багатства, яким володіє одна або обидві сторони. Тому не дивно, що суди, які спеціалізуються на розлучних процесах, завжди переповнені взаємними позовами. Людина настільки жадає володіти багатством, що готова використовувати всі доступні методи, по можливості, звичайно, законні, але теж не завжди.

Самоаналіз допоможе виявити у вас слабкі сторони, які ви не дуже хочете в собі визнавати. Але це потрібно зробити всім, хто хоче вимагати від Життя більшого, ніж посередність і бідність. Пам'ятайте, що ви і суд, і присяжні, і прокурор, і адвокат. Ви одночасно і позивач, і відповідач. Подивіться правді в очі. Поставте собі конкретні запитання і вимагайте від себе прямих відповідей на них. Якщо ви відчуваєте, що не можете бути

неупередженим суддею в цьому самоаналізі, попросіть когось, хто добре вас знає, побути суддею, поки ви будете «допитувати» себе. Вам конче потрібна правда, тож отримаєте її, навіть якщо вам буде соромно.

Більшість людей, якщо їх запитати, чого вони бояться найбільше, дадуть примарну відповідь: «Я нічого не боюся». Відповідь якась не дуже конкретна, чи не так? Далеко не всі люди дійсно знають свої страхи. Емоція страху настільки тонка і підступна, що може глибоко вкоренитися у вашій свідомості, супроводжувати вас впродовж усього життя і ви так ніколи і не помітите її присутності. Тільки сміливий самоаналіз розкриє присутність цього найлютішого ворога. Коли ви почнете «копатися у собі», копайте глибоко. Ось список симптомів, на які вам слід звернути увагу:

Симптоми страху бідності

БАЙДУЖІСТЬ. Зазвичай виражається у відсутності амбіцій, готовності терпіти бідність, прийнятті будь-яких крихт, які підкидає доля (без необхідності докладати зусилля), тут також притаманна розумова та фізична лінь, відсутність ініціативи, уяви, ентузіазму і самоконтролю.

НЕРШУЧІСТЬ. Звичка дозволяти іншим думати за себе, самому при цьому займати позицію

«моя хата скраю — я нічого не знаю».

СУМНІВИ. Зазвичай виражаються у відмовках і виправданнях, покликаних виправдати або приховати свої невдачі. Іноді цей симптом виражається у вигляді заздрощів тим, хто досяг успіху, або їх критиці.

ЗАНЕПОКОЄННЯ. Зазвичай виражається в пошуку недоліків і помилок у діях інших людей, схильності переплачувати і жити невідповідно до своїх доходів, байдужості до своєї зовнішності, похмурому вигляді, нестриманості у вживанні алкогольних напоїв, іноді наркотиків. Також характерними рисами є нервозність, відсутність рівноваженості, самосвідомості та впевненості в собі.

НАДМІРНА ОБЕРЕЖНІСТЬ. Звичка шукати негативну сторону у всьому, думати і говорити про можливу невдачу замість того, щоб концентруватися на засобах досягнення успіху. Причому людина знає, що може спричинити невдачу, але нічого не робить, щоб цього уникнути. Вона просто чекає «слухного часу», щоб почати втілювати свої ідеї та плани в життя, але в підсумку це очікування стає її постійною звичкою. Людина прекрасно пам'ятає тих, хто зазнав невдачі, але геть забуває тих, хто досяг успіху. Вона бачить дірку у пончику, але не сам пончик. І весь цей песимізм веде її до нетравлення шлунку, поганого виведення

шлаків з організму, інтоксикації, поганого дихання і нестерпного характеру.

ЗВОЛІКАННЯ. Звичка відкладати на завтра те, що слід було зробити ще в минулому році. Така людина витрачає всі сили на вигадування відмовок і виправдань, аби тільки нічого не робити. Цей симптом тісно пов'язаний з надмірною обережністю, сумнівами і занепокоєнням. Така людина буде шукати будь-яку можливість уникнути відповідальності. Вона буде згодна на найневигодніші для неї компроміси та умови, аби не вступати в боротьбу. Вона йде на компроміс з труднощами замість того, щоб використовувати їх як трамплін для руху вперед і вгору. Вона торгується з Життям за копійки замість того, щоб вимагати процвітання, багатства, задоволення та щастя. Вона ретельно планує шляхи для відступу і капітуляції у випадку невдачі замість того, щоб **СПАЛИТИ ВСІ МОСТИ І НЕ БОЯТИСЯ ПОЧАТИ ВСЕ З ЧИСТОГО АРКУШУ.** Характерними рисами такої людини є слабкість, відсутність впевненості в собі, визначеності мети, самоконтролю, ініціативи, ентузіазму, амбіцій, здатності швидко мислити і тверезо міркувати. Вона **ОЧІКУЄ БІДНОСТІ ЗАМІСТЬ ТОГО, ЩОБ ВИМАГАТИ БАГАТСТВА.** Вона тягнеться до тих, хто мириться бідністю замість того, щоб шукати компанії тих, хто вимагає і отримує багатство.

Гроші говорять!

Хтось запитає: «Чому ви написали книгу про гроші? Навіщо вимірювати багатство тільки доларами?». Деякі вважають, і це абсолютно правильно, що є інші форми багатства, більш бажані, ніж гроші. Так, багатство не тільки в грошах. Але є мільйони людей, які скажуть: «Щастя не в грошах, а в їх кількості. Дайте мені всі гроші, які мені потрібні, і я забезпечу себе всім, що мені потрібно для щастя».

Головна причина, з якої я написав цю книгу, полягає в тому, що світ не так давно пережив досвід, в результаті якого мільйони людей були паралізовані страхом бідності. Те, що цей вид страху робить з людиною, було добре описано Вестбруком Пеглером в його статті для газети «Нью-Йорк Ворлд телеграм», а саме: «Гроші — це всього лише раковини для молюсків або металеві диски, або клаптики паперу. Але є скарби серця і душі, які не можна купити за гроші. Однак більшість людей, будучи зломленими, не можуть собі дозволити думати тільки про духовне багатство. Коли людина опиняється викинутою на вулицю, покинутою напризволяще, коли вона не може влаштуватися на роботу, з її духом щось відбувається. Це можна помітити за її опущеними

плечима і головою, за її ходою і понурим поглядом. Вона відчуває себе неповноцінною серед людей з постійною роботою, навіть якщо вона і знає, що перевершує їх за характером, інтелектом і здібностями.

З іншого боку, люди, які оточують цю людину, навіть якщо це її друзі, відчувають певну зверхність і вважають її, може навіть несвідомо, жертвою. Вона може брати гроші в борг протягом деякого часу, але цього недостатньо, щоб жити так, як вона хоче, та й не буде ж вона постійно «жити у борг». Брати гроші в борг просто для того, щоб вижити — це гнітючий досвід, і у цієї людини навіть немає можливості примножити ці гроші, щоб якось підняти свій дух. Звичайно, все це не стосується нероб і невдах, які змирилися зі своїм положенням. Я говорю тільки про людей з нормальними амбіціями та почуттям власної гідності.

Жінки приховують відчай

Жінки, опинившись в подібному становищі, поведуться по-іншому. Говорячи про невдах, ми чомусь ніколи не думаємо про жінок. Їх рідко коли побачиш у чергах за безкоштовною їжею, та й милостиню на вулиці вони рідко просять. Вони якось не виділяються з натовпу так явно, як

виділяються побиті долею чоловіки. Але знову ж таки, я зараз не кажу про волоцюг, які швендяють по вулицях і чіпляються до людей, бо таких якраз предосить як чоловічої, так і жіночої статі. Я маю на увазі досить молодих, порядних і розумних жінок. Думаю, їх насправді багато, але їх відчай не такий очевидний. Не знаю, може, вони просто відразу закінчують життя самогубством?

Коли людина втрачає все, у неї з'являється час на роздуми. Вона може поїхати за тридев'ять земель влаштуватися на роботу і виявити, що вакансія вже зайнята або що ця робота не передбачає якусь конкретну зарплату, а лише комісію за продаж якоїсь дрібнички, від якої немає ніякої користі та яку якщо і купить хтось, то лише, можливо, з жалості. Відкинувши цю пропозицію, ця людина знову опиняється на вулиці, і їй знову нікуди йти. І ось вона знову бродить по вулицях, дивиться на вітрини магазинів, на розкіш, яка їй недоступна, і відчуває себе від цього ще гірше. Вона задкує, поступаючись місцем біля вітрин людям, які можуть собі дозволити дивитися на них з активним інтересом щось придбати.

Ця людина йде до будівлі вокзалу залізничної станції або сідає у бібліотеці, щоб дати ногам трохи відпочити і зігрітися, але вона розуміє, що ось так розсівшись вона не знайде роботу, тому вона встає і знову кудись іде. Вона, можливо, не знає цього, але

її безцільність видно здалеку, навіть якщо людина всім своїм виглядом намагається це приховати. Вона може бути одягнена в гарний одяг, який залишився в неї ще з тих днів, коли у неї була постійна робота, але одягом не приховати занепад духу.

Вся справа в грошах

Ця людина бачить, як всі люди навколо — касири, бухгалтери, клерки, аптекарі, кондуктори — зайняті роботою, і вона заздрить їм до глибини душі, адже вони незалежні, у них є почуття власної гідності. Але як вона не намагається, вона не може переконати себе в тому, що вона теж варта кращої долі.

«Це все гроші, в них вся справа, — думає вона, — якби у мене було хоч трохи грошей, це допомогло б мені стати на ноги, стати самим собою».

Деякі роботодавці користуються відчайдушністю людей і часом пропонують їм просто принизливі зарплати, знаючи, що ті перебувають не в тому положенні, щоб чогось вимагати і качати права.

Страх критики

Не можна стверджувати однозначно, звідки у людей з'явився цей страх, але одне можна сказати напевно — він розвинений у людей дуже сильно. Деякі вважають, що цей страх з'явився приблизно в той час, коли політика стала «професією». Інші вважають, що він зародився, коли жінки почали стежити за модою і захотіли виглядати «стильно».

Я все ж якось більше схиляюся до того, що страх критики відноситься до тієї частини природи людини, яка спонукає її не лише хотіти оволодіти тим, що є у ближнього, але й при цьому виправдовувати свої дії КРИТИКОЮ цього самого ближнього. Загальновідомо, що злодій буде критикувати людину, у якої він краде, що політики приходять до влади не через те, що вони показали виборцям свою гідність, розум, сильні сторони та кваліфікацію, а через те, що вони вдало змішали з брудом своїх конкурентів.

Страх критики набуває різних форм, більшість з яких дріб'язкові та банальні. Наприклад, лисі чоловіки лисі лише з тієї причини, що вони бояться критики. Вони лисіють через те, що носять капелюхи, які щільно прилягають до голови і погіршують кровообіг біля коріння волосся. Чоловіки носять капелюхи не тому, що вони їм дійсно потрібні, а в основному тому, що «всі це роблять». Людина потрапляє «на конвеєр» і робить те саме, що й інші, щоб не зазнати критики

оточуючих. У жінок рідко бувають зализини, тому що вони або зовсім не носять капелюхів, демонструючи різноманітні зачіски, або носять капелюхи, які вільно сидять на голові (щоб не прим'яти зачіску). Але жінки аж ніяк не позбавлені страху критики.

Розумні виробники одягу не сиділи склавши руки, вони швидко скористалися загальним страхом критики і змусили його працювати на себе. Кожен сезон змінюється мода. Але хто встановлює цю моду? Звичайно, не покупець одягу, а виробник. Чому він так часто змінює моду? Відповідь очевидна. Він змінює моду, щоб продавати більше одягу. З тієї самої причини виробники автомобілів (за рідкісним винятком) змінюють стилі моделей своїх автомобілів кожного сезону. Жодна людина не хоче їздити на автомобілі, який не відповідає останній моді, хоча старша модель насправді може бути набагато кращою і навіть гарнішою.

Звичайно, все це були повсякденні дрібниці життя. Давайте ж тепер розглянемо поведінку людини, коли цей страх впливає на неї у зв'язку з більш важливими подіями в житті. Візьмемо, наприклад, практично будь-яку людину, яка досягла віку «розумової зрілості» (в середньому від 35 до 40 років). Якби ви могли прочитати її потаємні думки, ви б виявили у них повну невіру в більшість історій і догм, почутих у дитинстві від

священиків і вихователів.

Однак нечасто ви знайдете людину, у якої вистачить сміливості відкрито заявити про свою позицію з цього приводу. Чому? Та тому що навіть у це століття освіченості, людина боїться відкрито заявляти про те, що не вірить у байки, які були основою більшості релігій кілька десятиліть тому? Чого ж вона боїться? Критики, звичайно. Свого часу чоловіків і жінок спалювали за те, що вони наважувалися висловити недовіру до догм того часу. Не дивно, що ми успадкували свідомість, яка змушує нас боятися критики. Були часи, і не так давно, коли критика несла з собою суворі покарання. У деяких країнах це все ще відбувається.

Страх критики позбавляє людину ініціативності, руйнує уяву, обмежує її індивідуальність, вбиває впевненість у собі і завдає шкоди ще сотнею інших способів.

Батьки часто завдають своїм дітям непоправної шкоди, критикуючи їх. Мати одного з моїх приятелів дитинства майже кожного дня карала його повторюючи: «Ти загримиш до в'язниці ще до того, як тобі виповниться двадцять». Він потрапив до виправної колонії у сімнадцять років.

Критика — це те, чим люди готові забезпечувати інших абсолютно безкоштовно і у величезних кількостях, причому неважливо,

просите ви їх про це чи ні. Найближчі та найрідніші люди часто бувають для нас гіршими катами. Я вважаю, що це має бути визнано злочином (насправді це злочин найгіршого характеру), бо батьки дійсно можуть спровокувати виникнення комплексу неповноцінності в розумі дитини за допомогою своєї непотрібної критики.

Роботодавці, які розуміють людську природу, отримують кращі результати від своїх співробітників не за допомогою критики, а за допомогою конструктивних пропозицій. Батьки можуть досягти тих самих результатів зі своїми дітьми. Критика тільки вселяє СТРАХ і образу в людське серце, але ніяк не виховує там любов, впевненість і прихильність.

Симптоми страху критики

Цей страх майже так само поширений, як і страх бідності, і його наслідки настільки ж фатальні для особистих досягнень. Він руйнує ініціативу і перешкоджає використанню уяви.

Основними симптомами страху критики є:

СОРОМ'ЯЗЛИВІСТЬ. Зазвичай виражається в нервовості, боязкості в розмовах і зустрічах з незнайомцями, незграбності, «бігаючих» очах.

НЕВРІВНОВАЖЕНІСТЬ. Виражається у невмінні контролювати свій голос, нервовості в

присутності інших людей, поганій поставі і пам'яті.

СЛАБОХАРАКТЕРНІСТЬ. Характеризується нездатністю приймати тверді рішення, відсутністю «приємної» особистості, невмінням чітко і впевнено висловлювати свою думку. Такі люди звикли обходити труднощі та виклики долі стороною, а не зустрічати їх з високо піднятою головою. Часто погоджуються з іншими без ретельного аналізу їх думок.

КОМПЛЕКС НЕПОВНОЦІННОСТІ. Звичка хизуватися та самостверджуватися за рахунок «гучних слів і заяв» (найчастіше абсолютно порожніх і нічим не підтверджених), намагаючись тим самим приховати своє почуття неповноцінності. Такі люди часто наслідують іншим в одязі та манері говорити. Вони люблять вихвалитися уявними досягненнями (це іноді дає їм відчуття переваги над іншими).

ЕКСТРАВАГАНТНІСТЬ. Такі люди прагнуть бути «не гіршими за інших», тому це доволі часто призводить до життя «на широку ногу», що насправді зовсім не відповідає рівню їх доходів.

ВІДСУТНІСТЬ ІНІЦІАТИВИ. Нездатність використовувати можливості для самовдосконалення, побоювання висловлювати свою думку, невпевненість у власних ідеях, непрямі відповіді на питання керівників, невпевненість у манері рухатись та розмовляти, обман як на словах,

так і на ділі.

БРАК АМБІЦІЙ. Тут характерні розумова та фізична лінь, повільність у прийнятті рішень. Такі люди легко піддаються впливу інших, але при цьому не втрачають можливості критикувати інших за їх спинами і одночасно лестити їм в обличчя. Такі люди завжди зустрічають поразку без опору, все кидають при перших же труднощах, підозріло ставляться до інших людей без причини, вони нетактовні в розмові. Такі люди ніколи не бажають нести відповідальність за свої помилки.

Страх хвороби.

Цей страх може бути пов'язаний як з фізичною, так і соціальною спадковістю. За своїм походженням він тісно пов'язаний зі страхом старості та страхом смерті, які часто викликають у людини асоціацію з «жахливим потойбічним світом», про який людина нічого не знає, але чула багато неприємних і моторошних історій.

А ще є деякі не дуже порядні люди, які «торгують здоров'ям», продаючи всілякі зілля та пропонуючи сумнівні послуги, тим самим підживлюючи в людях страх хвороби та смерті. В основному, людина боїться поганого здоров'я через жахливі картини того, що може статися, якщо смерть прийде до неї. Людина також боїться смерті

через економічні втрати, які можуть мати місце у разі проблем зі здоров'ям.

За оцінками одного авторитетного лікаря, 75 % всіх людей, які приходять на огляд до лікаря, страждають від іпохондрії (уявної хвороби). Було доведено, що страх хвороби, навіть якщо у людини немає ні найменшої причини для цього страху, часто викликає фізичні симптоми тієї хвороби, якої боїться людина.

Не припиняю дивуватись могутності та силі людського розуму! Він може створювати так само легко, як і руйнувати.

Граючи на цій поширеній людській слабкості, виробники та продавці «запатентованих» ліків заробили собі величезну купу грошей. В певний момент ця гра стала настільки нав'язливою і поширеною, що щотижневий журнал «Колльєрс» провів запеклу кампанію проти найбільш нахабних продавців.

Під час епідемії грипу, яка спалахнула під час Першої світової війни, мер Нью-Йорка зробив рішучі кроки, щоб хоч якось вберегти городян від шкоди, яку люди зазвичай самі ж собі наносять через притаманний їм страх поганого здоров'я. Він викликав до себе газетярів і сказав їм: «Панове, я вважаю за необхідне попросити вас не публікувати будь-які страшні заголовки, які стосуються епідемії грипу. Якщо ви відмовитесь співпрацювати,

ситуація просто вийде з-під контролю». Газети припинили публікувати статті про «грип», і протягом одного місяця епідемія успішно пішла на спад.

В результаті ряду експериментів було доведено, що люди можуть захворіти просто нав'язавши собі це. Ми провели експеримент: ми вибрали трьох «хворих жертв» і попросили їх знайомих відвідати їх і сказати наступне: «Тебе щось турбує? Щось ти поганенько виглядаєш. Ти часом не захворів?». Один з «піддослідних» з усмішкою відповів: «Та ні, нічого, я в порядку». Інший відповів: «Я точно не знаю, але відчуваю себе не дуже». Третій відверто жалівся, що дійсно відчуває себе погано.

Спробуйте провести цей експеримент на своїх знайомих, але не старайтеся занадто сильно, кажучи про їх хворобливий вигляд, бо раптом вони справді захворіють. Існує ціла релігійна секта, члени якої мстять своїм ворогам, наводячи на них «порчу». Вони називають це «накладанням заклинання» на жертву.

Існують переконливі докази того, що захворювання іноді починається у формі негативного мислення. Такий імпульс може передаватися від одного розуму до іншого за допомогою нав'ювання або ж створюватися людиною у її власному розумі.

Один мудрий чоловік видав наступну фразу з цього приводу: «Коли хтось запитує мене, як я себе почуваю, мені завжди хочеться відповісти на таке питання хорошим ляпасом».

Лікарі часто рекомендують своїм пацієнтам змінити клімат, поїхавши кудись на відпочинок, маючи на увазі, в першу чергу, що їм необхідно змінити «обстановку», тобто свій психологічний стан. Насіння страху хвороби живе в кожному людському розумі. Занепокоєння, страх, смуток, розчарування в коханні та інших життєвих справах змушують це насіння проростати і розвиватися, глибоко пускаючи коріння в нашу свідомість.

Розчарування в бізнесі і коханні є основними причинами страху хвороби. Один молодий хлопець так страждав від нерозділеного кохання, що потрапив до лікарні. Протягом декількох місяців його життя висіло на волосині. Нарешті до нього запросили психотерапевта, який лікував за допомогою сугестивної психотерапії (лікування навіюванням). Для початку хворому змінили медсестру, поставивши на її місце дуже симпатичну молоду дівчину, яка з першого ж свого робочого дня (за попередньою домовленістю з лікарем) почала загравати та фліртувати з цим юнаком. Через три тижні пацієнт був виписаний з лікарні. Він все ще страждав, але вже зовсім з іншого приводу. **ВІН ЗНОВУ БУВ ЗАКОХАНИЙ.** Його

«ліками» була ця майстерно влаштована лікарем постановка, але, до речі, пацієнт і симпатична медсестра пізніше одружилися. На момент написання цих рядків вони обидва здорові та щасливі.

Симптоми страху перед поганим здоров'ям (страху хвороби)

Симптоми цього розповсюдженого страху такі:

«НАКРУЧУВАННЯ» СЕБЕ (НЕГАТИВНЕ НАВІЮВАННЯ). Характеризується звичкою негативно використовувати самонавіювання, шукаючи та очікуючи знайти у себе симптоми усіх видів хвороб. Люди «насолоджуються» уявної хворобою і говорять про неї як про реальну. Вони пробують усі «БАДи» (біологічно активні добавки), рекомендовані іншими як такі, що мають терапевтичну цінність. Такі люди люблять поговорити з іншими про операції, нещасні випадки та інші форми хвороб. Вони експериментують з дієтами, фізичними вправами, відновлюючими системами, але роблять все це без професійного керівництва та нагляду. Такі люди часто вірять у цілющу різного роду «еліксирів», домашніх засобів та інших «шарлатанських» зіль.

ШОХОНДРІЯ. Це звичка говорити про хворобу, концентрувати розум на хворобі та чекати

її появи, поки не відбудеться нервовий зрив. Ніяка мікстура із пляшечки не може вилікувати цей стан. Він викликаний негативним мисленням, і тільки позитивне мислення може вплинути на лікування. Кажуть, що іпохондрія (медичний термін для позначення уявної хвороби) завдає при цьому стільки ж шкоди, скільки і реальна хвороба. Більшість так званих випадків «слабких нервів» відбуваються саме від уявних хвороб.

ФІЗИЧНА АКТИВНІСТЬ. Страх перед поганим здоров'ям і хворобами часто перешкоджає правильній фізичній активності та вправам, що призводить до надмірної ваги, що в свою чергу змушує людину вести малорухливий спосіб життя і мало гуляти на свіжому повітрі.

ВРАЗЛИВІСТЬ. Страх хвороби руйнує імунітет і створює сприятливі умови для будь-якої форми хвороби.

Страх хвороби часто пов'язаний зі страхом бідності, особливо у випадку іпохондриків, які постійно непокояться, що їм доведеться оплачувати медичні рахунки і т. д. Такі люди багато часу проводять, готуючись до хвороби, вони говорять про смерть, відкладають гроші на ділянку на кладовищі, витрати на поховання та т. д.

ЖАЛІСТЬ ДО САМОГО СЕБЕ. Тут характерною є звичка робити ставку на співчуття, використовуючи уявну хворобу в якості приманки.

(Люди часто вдаються до цього прийому, щоб уникнути роботи). Також такі люди часто симулюють хворобу, щоб прикривати елементарну лінь або забезпечити собі виправдання через відсутність амбіцій.

НЕСТРИМАНІСТЬ (ЗЛОВЖИВАННЯ).

Звичка вживати алкоголь або наркотики для усунення симптомів болю, таких як головний біль, невралгія і т. д., замість того, щоб усувати причини цих болів.

Звичка читати про хвороби і боятися можливості ними захворіти.

Звичка читати і переглядати реклами медичних препаратів.

Страх любовних розчарувань

Первинне джерело цього притаманного багатьом страху потребує невеликого опису та пояснення, бо він, очевидно, виник з полігамної звички людини «красти» дружину свого товариша і піддаватися вільному коханню коли і де це тільки можливо.

Ревнощі та інші подібні форми неврозів розвиваються з успадкованого людиною страху втратити кохану людину. Цей страх є найбільш болючим з усіх шести основних страхів, і, ймовірно, завдає найбільшої шкоди тілу і розуму.

Також він часто призводить до божевілля.

Страх втрати любові, ймовірно, бере початок ще у кам'яному віці, коли чоловіки крали жінок своїх одноплемінників, використовуючи грубу силу. Вони так і продовжують красти жінок, просто методика їх змінилася. Замість сили вони тепер використовують переконання, обіцянки гарного життя та інші «бонуси», що інколи набагато ефективніше, ніж фізична сила. Людські звички такі самі, як і на зорі цивілізації, просто вони тепер по-іншому виражаються.

Ретельний аналіз показав, що жінки більш схильні до цього страху, ніж чоловіки. Цей факт можна легко пояснити. Багаторічний досвід (не тільки їх особистий) показав жінкам, що чоловіки полігамні за своєю природою, тому їм не можна сліпо довіряти у справах любовних.

Симптоми страху любовних розчарувань

Відмінними ознаками цього страху є:

РЕВНОЦІ. Звичка підозрювати друзів і близьких без будь-яких розумних доказів і достатніх підстав. (Ревнощі — це форма неврозу, яка іноді носить агресивний і насильницький характер без найменшої причини). Такі люди підозрюють всіх і нікому не вірять.

ПОШУК ПОМИЛОК І НЕДОЛІКІВ. Звичка

шукати недоліки у друзях, родичах, ділових партнерах і близьких людях з найменшого приводу або навіть без нього.

АВАНТЮРИЗМ. Звичка грати в азартні ігри, красти, шахраювати та іншим чином ризикувати, щоб дістати гроші для своїх близьких з вірою в те, що любов можна купити. Звичка витратити невідповідно до своїх доходів або влазити у борги, щоб дарувати коханим подарунки з метою «показати» себе.

Ці симптоми супроводжуються безсонням, нервозністю, відсутністю наполегливості, слабкістю волі, відсутністю самоконтролю, впевненості в собі, а також поганим настроєм.

Страх старості

В основному цей страх виникає з двох джерел. По-перше, від думки про те, що старість може принести з собою **БІДНІСТЬ**. І по-друге — і це, безумовно, найпоширеніше джерело цього страху — з помилкових і жорстоких вчень минулого, добре приправлених «вогнем і сіркою», а також іншими страшилками, призначеними для поневолення людини страхом.

Людина боїться старості ще з двох досить розумних причин. Одна виростає з її недовіри до ближнього, який «напевно хоче привласнити чуже

добро» і тільки й чекає, коли інша людина стане слабкою та немічною, і не зможе чинити опір. Інша причина — жахливі уявлення про потойбічний світ, які були закладені в свідомість людини завдяки соціальній спадковості ще до того, як людина повністю опанувала свій розум.

Погіршення здоров'я, яке часто приходиться з віком, також є причиною розповсюдженого страху перед старістю. Є у цього страху і еротичний компонент, який є однією з його причин, оскільки жодна людина не хоче втратити свою привабливість і сексуальний потяг.

Найбільш поширена причина страху перед старістю пов'язана з можливою бідністю. Слово «притулок» та «хоспіс» явно не викликає у людини приємні асоціації. Воно вселяє холод у свідомість кожної людини, яка стикається з можливістю провести останні роки життя в хоспісі.

Ще однією причиною страху старості є можливість втрати свободи і незалежності, оскільки старість може спричинити втрату фізичної та економічної свободи.

Симптоми страху перед старістю

1. Багато хто вважає, що в районі сорока років зароджується тенденція до уповільнення реакції та розумовому спаду, що в свою чергу викликає

розвиток комплексу неповноцінності. Однак це зовсім не так! Навпаки, найкорисніші та найпродуктивніші для людини роки (в тому числі і духовні) якраз припадають на вік від сорока до шістдесяти років.

2. Звичка у будь-якому зручному випадку (труднощі, незрозуміння чогось і т. д.) вибачатися і посилатися на те, що «я вже старий», просто тому, що людина досягла сорока або п'ятдесяти років, замість того, щоб змінити підхід і висловити подяку за те, що вона досягла цього прекрасного віку мудрості та розуміння.

3. «Стару собаку не навчити новим трюкам». Звичка вбивати ініціативу, уяву і впевненість у собі, помилково вважаючи себе занадто старим, щоб використовувати ці якості.

4. Звичка чоловіка або жінки сорока років «молодитися», тобто одягатися не відповідно до своїх років з метою виглядати набагато молодше, а також поводити себе як «молодь», тим самим викликаючи глузування як зі сторони друзів, так і незнайомих.

Страх смерті

Для деяких це найжорстокіший з усіх основних страхів. Причина очевидна. Страшні муки, пов'язані з думкою про смерть, у більшості

випадків пов'язані безпосередньо з релігійним фанатизмом. Так звані «язичники» менше бояться смерті, ніж більш «цивілізовані» люди. Протягом тисяч років людину цікавили питання «звідки ми прийшли?», «куди ми рухаємося?», «що буде далі?».

Протягом темних віків минулого завжди знаходились бездушні хитруни, які, граючи на цьому страху, пропонували дати відповіді на ці питання ЗА ГРОШІ. Давайте ж розберемося, яке основне джерело походження СТРАХУ СМЕРТІ.

«Увійдіть до мого храму, прийміть мою віру, прийміть мої догми, і я дам вам квиток, який одразу приведе вас до раю, коли ви помрете», — кричить лідер секти. «Якщо ж ви відмовитеся, — каже все той же лідер, — то нехай диявол забере вас і будете ви горіти у вогні протягом вічності».

І люди починають думати: «ВІЧНІСТЬ — це довгенько. ВОГОНЬ — теж жахлива річ». Думки про вічні муки у вогні не тільки змушують людину боятися смерті, а й часто змушує її втрачати розум. Це вбиває інтерес до життя і робить щастя неможливим.

Під час свого дослідження я рецензував книгу під назвою «Каталог богів», в якій були перераховані тридцять тисяч богів, яким поклонялася людина. Ви тільки подумайте про це! Тридцять тисяч богів у всіх формах, які тільки

можна уявити — від раків до людей. Не дивно, що люди боялися наближення смерті.

Хоча жоден релігійний лідер не може гарантувати вам, що ви потрапите до раю чи пекла, можливість попадання до останнього здавалася настільки жахливою, що сама думка про це засідала в уяві людей настільки реалістично, що паралізувала їх розуми страхом смерті.

По правді кажучи, ніхто не знає, і жодна людина ніколи не знала, що таке рай чи пекло, і ніхто не знає, чи існує подібне місце насправді. Саме цей брак знань відкриває двері людського розуму для хитрого шарлатана.

СТРАХ СМЕРТІ зараз не такий поширений, як у ті часи, коли не було коледжів і університетів. Люди науки хоча б трохи відкрили світу завісу істини, і ця істина швидко звільняє людей від кайданів жахливого страху СМЕРТІ. Молодих людей, які відвідують коледжі та університети, не так легко налякати і вразити «вогнем» і «сіркою». Завдяки біології, астрономії, геології та іншим суміжним наукам страхи темних віків, які охоплювали і знищували розуми людей, були розвіяні.

Лікарні для психічно хворих заповнені чоловіками та жінками, які з'їхали з глузду через СТРАХ СМЕРТІ. Але по суті цей страх абсолютно даремний. Смерть прийде так чи інакше, незалежно

від того, будемо ми думати про це чи ні. Прийміть це як неминучість, як необхідність, як закономірний процес Природи, і позбудьтеся темних думок. Всі ми рано чи пізно вмираємо. Можливо, це не так погано, як нам намагалися зобразити.

Весь світ складається тільки з двох речей, ЕНЕРГІЇ та МАТЕРІЇ. З елементарної фізики ми знаємо, що ні матерія, ні енергія (єдині дві реальності, відомі людині) не можуть бути створені або зруйновані. І матерія, і енергія можуть бути перетворені, але жодна з них не може бути знищена.

Життя — це енергія. Якщо ні енергія, ні матерія не можуть бути знищені, відповідно, життя не може бути знищене. Життя, як і інші форми енергії, може проходити через різні процеси переходу або змін, але воно не може бути знищене. Смерть — це просто перехід у інший стан, у іншу форму енергії.

Якщо все ж смерть — це не просто зміна або перехід, то після смерті нічого не настане, крім довгого, вічного, мирного сну, а сну не варто боятися. Таким чином, ви можете назавжди знищити у собі страх смерті.

Симптоми страху смерті

Звичка думати про смерть замість того, щоб

максимально використовувати надбання ЖИТТЯ. Це, як правило, відбувається через відсутність мети або заняття у житті. Цей страх більш поширений серед літніх людей, але іноді й молоді люди стають його жертвами. Найкраще з усіх ліків від страху смерті — це палке бажання **ЧОГОСЬ ДОСЯГТИ**, підкріплене корисним служінням іншим. У зайнятої людини рідко буває час думати про смерть. Для неї життя занадто яскраве, хвилююче та цікаве, щоб непокоїтися про смерть.

Іноді страх смерті тісно пов'язаний зі страхом бідності, тобто коли людина мучить себе думками про те, що смерть залишить її близьких у злиднях.

В інших випадках страх смерті викликаний наявною хворобою і подальшим руйнуванням фізичного тіла.

Найбільш поширеними причинами страху смерті є: погане здоров'я, бідність, відсутність відповідної професії, розчарування у коханні, безумство, релігійний фанатизм. Ці симптоми також супроводжуються безсонням, нервовістю, відсутністю наполегливості, слабкістю волі, відсутністю самоконтролю, впевненості в собі, а також поганим настроєм.

Занепокоєння

Занепокоєння — це стан душі, заснований на

страху. Працює воно повільно, але наполегливо. Воно підступне і хитре. Крок за кроком воно «облаштовується» у нашій свідомості, поки повністю не паралізує здатність розумно мислити і не руйнує впевненість у собі та ініціативність.

Занепокоєння — це постійний страх, викликаний *нерішучістю*, тобто, ним можна управляти. Неспокійний розум безпорадний, і таким його робить нерішучість. Більшості людей не вистачає сили волі, щоб швидко приймати рішення та дотримуватися їх після того, як вони були прийняті, навіть у звичайних поточних ділових справах.

У періоди економічних хвилювань (таких як світова економічна криза) людина страждає не тільки через своє невміння приймати рішення, але вона також знаходиться під впливом нерішучості оточуючих її людей, які створюють атмосферу так званої «масової нерішучості».

Під час економічної депресії весь світ перебував під впливом двох вірусів, СТРАХУ та ЗАНЕПОКОЄННЯ, які блискавично почали поширюватися і вражати всіх після «чорних днів» на Волл-стріт у 1929 році. Є тільки одні відомі ліки від цих двох небезпечних вірусів: це звичка приймати РІШЕННЯ швидко та твердо. Більш того, цей антидот є в кожній людині, вам навіть не доведеться нікуди за ним йти.

Ви припинете нервувати і непокоїтися щодо навколишніх умов, як тільки приймете для себе рішення дотримуватися певної лінії дій. Одного разу я брав інтерв'ю у чоловіка, якого через дві години мали стратити на електричному стільці. Засуджений був найспокійнішим з восьми чоловіків, які були з ним у камері смертників. Його спокій спонукав мене запитати його, як воно знати, що ти скоро підеш у вічність. З впевненою посмішкою на обличчі він сказав: «Все добре. Тільки подумай, брате, мої неприємності скоро минуть. За все своє життя у мене не було нічого, крім неприємностей. Мені завжди було важко здобути їжу та одяг. Скоро мені не знадобляться всі ці речі. Я став почуватися добре з того моменту, як мені сказали, що я повинен померти. Тоді я вирішив прийняти свою долю у гарному настрої».

Поки він все це розповідав, він з'їв потрібну порцію обіду, і було видно, що він насолоджується кожним шматочком принесеної йому їжі. І по його бадьорому вигляду ніколи не можна було б здогадатися, що через кілька годин на нього чекала якась жахлива подія. РІШЕННЯ, яке прийняв для себе цей чоловік, допомогло йому гідно прийняти долю! Точно так само, за допомогою твердого рішення людина може прийняти небажані обставини.

Кожен з шести основних страхів приймає

форму постійного стану занепокоєння через нерішучість. Позбавте себе страху смерті назавжди, прийнявши рішення прийняти смерть як неминучу подію. Проженіть страх бідності, прийнявши рішення спробувати накопичити все можливе багатство, наскільки у вас вистачить на це сил. Наступіть на горлянку страху критики, прийнявши для себе рішення НЕ ПЕРЕЙМАТИСЯ через те, що подумують, зроблять або скажуть інші люди. Розвійте страх старості, прийнявши рішення сприймати її не як перешкоду, а як велике благословення, яке несе в собі мудрість, самовладання і розуміння, які невідомі молоді. Позбавтеся страху перед хворобами, прийнявши рішення забути про їх симптоми. Поборіть страх любовних розчарувань, вирішивши для себе, що ви цілком зможете обійтися і без любові, якщо це буде необхідно.

Позбавтеся звички непокоїтися, прийнявши рішення про те, що нічого в цьому житті не варте вашого занепокоєння та нервів. Це рішення принесе вам врівноваженість, душевну гармонію і спокій думок, які в свою чергу принесуть вам щастя.

Людина, чий розум наповнений страхом, не тільки руйнує свої власні шанси на розумні вчинки, але й передає ці руйнівні вібрації всім, хто вступає з нею в контакт, руйнуючи також і їхні шанси.

Навіть собака і кінь знають, коли їх

господареві не вистачає сміливості. Більш того, собака та кінь будуть вловлювати вібрації страху, які будуть випромінюватися їх господарем, і поводити себе відповідно. Незважаючи на те, що тварини мають більш низький інтелект, ніж людина, вони дуже добре вловлюють вібрації страху. Бджола відразу ж відчуває страх у людині. З невідомих причин вона буде жалити саме ту людину, чий розум випускає вібрації страху.

Вібрації страху передаються від одного розуму до іншого так само швидко і так само точно, як звук людського голосу передається від радіомовної станції до приймального пристрою радіоприймача.

Ментальна телепатія — це реальність. Думки можна передавати від одного розуму до іншого незалежно від того, чи визнається цей факт тими, хто вивільняє думки, або тими, хто їх вловлює.

Людина, яка висловлює вголос негативні або руйнівні думки, практично напевно відчуває на собі їх руйнівну «віддачу». Вивільнення руйнівних ментальних імпульсів, саме по собі, навіть без допомоги слів, створює свого роду «віддачу» у багатьох відношеннях. Перш за все і, можливо, найважливіше, що потрібно пам'ятати, це те, що людина, яка вивільняє *думки руйнівного характеру*, сама і постраждає від руйнування, яке буде нанесене її *творчій* уяві. По-друге, присутність у

розумі будь-яких руйнівних емоцій «отруює» особистість, що призводить до того, що з такою людиною люди не те, що не хочуть мати справу, вони навіть ставляться до неї з певною ворожістю. Третє джерело шкоди для людини, яке розвивається внаслідок негативного мислення, полягає в тому, що такі ось негативні імпульси думки не тільки завдають шкоди іншим, але вони *настільки вкорінюються у підсвідомість людини, яка їх вивільняє, що весь цей негатив стає частиною її характеру.*

Вивільняючись з розуму людини, думка не закінчує свій шлях. Вона поширюється у всіх напрямках через «ефір», але при цьому вона нікуди не зникає з підсвідомості людини, яка її вивільняє.

Кожна людина хоче досягти успіху в житті. Щоб бути успішним, вам потрібно досягти душевної гармонії, задовольнити свої матеріальні потреби, і, перш за все, знайти ЩАСТЯ. Всі ці складові успіху починаються у формі ментальних імпульсів.

Ви можете контролювати свій власний розум, ви можете насичувати його будь-якими ментальними імпульсами, якими тільки забажаєте. З цим привілеєм пов'язана ваша відповідальність за їх конструктивне використання. Ви — господар своєї земної долі, тому що у вас є сила контролювати свої власні думки. Ви можете

впливати, направляти і в кінцевому підсумку контролювати своє середовище проживання, роблячи своє життя таким, яким ви хочете, щоб воно було. Або ж ви можете нехтувати можливістю користуватися цим привілеєм, щоб навести лад у своїй житті, кидаючи себе у бурхливі хвилі «обставин», які будуть кидати і перевертати вас, немов тріску у величезному океані життя.

Майстерня диявола

Сьоме основне зло

На додаток до шести основних страхів є ще одне зло, від якого страждають люди. Це родючий ґрунт, в якому насіння невдачі активно зростає. Це зло настільки майстерно маскується, що його присутність найчастіше навіть не виявляється людиною. Цю недугу не можна назвати страхом. Вона укорінюється **НАБАГАТО ГЛИБШЕ І БУВАЄ БІЛЬШ ФАТАЛЬНОЮ, НІЖ ВСІ ШІСТЬ СТРАХІВ РАЗОМ УЗЯТІ**. Через відсутність кращої назви, давайте назвемо це зло «схильність до негативного впливу».

Люди, які накопичують великі багатства, завжди захищають себе від цього зла! Ті ж, хто зубожіють під тягарем бідності, чомусь ніколи цього не роблять! Ті, хто хочуть мати успіх у будь-якому покликанні, повинні підготувати свій

розум до опору цьому злу. Якщо ви вивчаєте цю філософію з метою накопичення багатств, вам слід дуже уважно вивчити себе, щоб визначити, чи схильні ви до негативних впливів.

Якщо ви цього не зробите, боюся, ви самі позбавите себе права на здійснення ваших бажань та мрій.

Отже, почнемо. Проведіть ретельний аналітичний пошук. Виконуйте це завдання так само ретельно, як би ви шукали ворога, який причаївся у засідці. Прочитайте підготовлені мною для вас питання, і налаштуйтеся дати на них максимально чесні та точні відповіді. Поставтеся до своїх помилок з усією серйозністю та суворістю, так, наче це реальний ворог у плоті.

Ви можете легко захистити себе від дорожніх грабіжників, тому що закон передбачає організовану систему допомоги на дорогах для вашої безпеки, але впоратися з цим «сьомим злом» буде важче, тому що воно атакує, коли ви навіть не підозрюєте про його присутність. Більш того, цей ворог невидимий, а тому його важко спіймати, бо це не що інше як СТАН НАШОГО РОЗУМУ. Це зло також несе у собі небезпеку, тому що може набувати різних форм. Іноді воно приходиться зі словами наших родичів, а іноді виростає у нас зсередини через наше власне ставлення до життя. Але воно завжди смертельне, як отрута, хоча і не

так швидко вбиває.

Як захистити себе від негативного впливу

Щоб захистити себе від негативного впливу (неважливо, чи виходить він від вас самих або від злих людей навколо вас), ви повинні усвідомити, що у вас є Сила волі. Ви повинні постійно використовувати її, поки вона сформує у вас імунітет проти негативних впливів у вашій власній свідомості.

Визнайте той факт, що ви, як і будь-яка інша людина, за своєю природою ліниві, байдужі та сприйнятливі до всіх пропозицій, які потурають вашим слабкостям.

Визнайте, що ви за своєю природою схильні до всіх шести основних страхів, і налаштуйтеся виробити в собі звичку протистояти всім цим страхам.

Визнайте, що негативні впливи часто впливають на вас через вашу підсвідомість, тому їх важко виявити. Тримайте свій розум закритим від усіх людей, які будь-яким чином пригнічують вас або намагаються позбавити впевненості в собі.

Очистіть аптечку, викиньте всі непотрібні пігулки і припиніть потурати застудам, болям і уявним хворобам.

Прагніть перебувати в компанії людей, які

спонукають вас до ДІЙ.

Не очікуйте неприємностей, оскільки вони мають тенденцію не змушувати довго на себе чекати.

Поза всяким сумнівом, найпоширеніша людська слабкість — це звичка залишати свій розум відкритим для негативного впливу інших людей. Ця слабкість стає навіть ще більш згубною, тому що більшість людей не усвідомлюють (або не хочуть усвідомлювати), що схильні до неї, а багато хто, хоча і визнають її, все одно нехтують нею або відмовляються викорінювати це зло, і у підсумку воно стає неконтрольованою частиною їх натури.

Щоб допомогти тим, хто хоче побачити себе таким, яким він є насправді, мною був підготовлений наступний список запитань. Прочитайте ці питання і висловіть свої відповіді вголос, щоб ви могли чути власний голос. Це допоможе вам бути чесним із самим собою.

Питання для самоаналізу

Чи часто ви скаржитесь на «погане самопочуття»? І якщо так, то чому?

Чи чіпляєтеся ви до інших людей з найменшого приводу?

Чи часто ви допускаєте помилки в своїй роботі? І якщо так, то чому?

Чи застосовуєте ви сарказм і образливий тон, коли ведете розмову?

Чи буває так, що ви навмисне уникаєте спілкування з ким-небудь? І якщо так, то чому?

Чи часто ви страждаєте від розладу шлунка? І якщо так, то з якої причини?

Чи здається вам життя марним, а майбутнє безнадійним? Якщо так, то чому?

Чи подобається вам ваша професія? Якщо ні, то чому?

Чи часто ви відчуваєте жалість до себе? І якщо так, то чому?

Чи заздрите ви тим, хто перевершує вас у чомусь?

Чому ви приділяєте найбільше уваги і часу, думкам про успіх або невдачу?

Ваша впевненість у собі збільшується чи зменшується з віком?

Чи вчитеся ви на помилках?

Чи дозволяєте ви родичам або знайомим викликати у вас почуття занепокоєння? Якщо так, то чому?

Чи буває з вами так, що ви перебуваєте то у піднесеному настрої, то ходите похмурі?

Хто найбільше вас надихає? Чому?

Чи терпите ви, коли на вас чинять негативний вплив, навіть якщо ви можете цього уникнути?

Чи байдуже вам те, як ви виглядаєте? Якщо

так, то в яких випадках і чому?

Чи занурюєтесь ви з головою в роботу, щоб «втекти» від проблем і тривоги?

Ви б назвали себе безхребетним і безвольним, якщо ви дозволяєте іншим думати та вирішувати за вас?

Чи доводите ви себе до такого стану, що хвилювання і тривоги буквально пожирають вас зсередини?

Скільком тривогам, яких можна уникнути, ви дозволяєте дратувати вас і чому ви їх терпите?

Чи використовуєте ви алкоголь, наркотики або сигарети, щоб «заспокоїти нерви»? Якщо так, то чому б не спробувати замість цього задіяти силу волі?

Чи чіпляється хтось до вас? І якщо так, то з якої причини?

Чи є у вас ЧІТКА і ПЕВНА ГОЛОВНА МЕТА в житті? І якщо так, то чи є у вас план для її досягнення? І якщо так, то який?

Чи страждаєте ви від якогось з шести основних страхів? Якщо так, то від якого (або яких)?

Чи є у вас метод захисту від негативного впливу інших?

Чи практикуєте ви самонавіювання, щоб налаштуватися на позитивне мислення?

Що для вас цінніше, ваші матеріальні блага

або привілей контролювати свої думки?

Чи можна на вас легко вплинути, навіть всупереч вашим власним судженням?

Чи приніс сьогоднішній день щось цінне у скарбничку вашого досвіду, знань та душевного стану?

Чи дивитеся ви в обличчя обставинам, які роблять вас нещасними або ви намагаєтеся уникнути відповідальності, шукаючи обхідні шляхи?

Чи аналізуєте ви свої помилки та невдачі, щоб навчитися на них та уникати у майбутньому, або ж ви дотримуетесь тієї думки, що воно вам не треба?

Чи можете ви назвати три ваші найбільш руйнівні слабкості? Що ви робите, щоб виправити їх?

Чи спонукаєте ви інших людей приходити до вас за співчуттям зі своїми проблемами?

Що з вашого повсякденного досвіду найбільше допомагає вам розвиватися — життєві уроки або чийсь вплив?

Чи має ваша присутність негативний вплив на інших людей?

Які звички інших людей дратують вас найбільше?

Чи формуєте ви свою думку самостійно або дозволяєте іншим впливати на себе?

Чи вмiєте ви налаштувати свою свiдомiсть

таким чином, щоб захистити себе від усіх негативних впливів?

Чи надихає вас ваша професія вірою та надією?

Чи знаєте ви, що володієте духовними силами достатньої сили, щоб звільнити свій розум від усіх форм СТРАХУ?

Чи допомагає ваша релігія зберігати позитивний настрій?

Чи вважаєте ви своїм обов'язком розділяти турботи та тривоги інших людей? Якщо так, то чому?

Чи згодні ви з виразом «Скажи мені, хто твій друг, і я скажу, хто ти»? Що ви дізналися про себе, вивчаючи і спостерігаючи за своїми друзями та людьми, з якими ви тісно спілкуєтесь?

Який зв'язок, якщо такий є, ви бачите між людьми, з якими ви спілкуєтесь найтісніше, та будь-якими неприємностями, які з вами трапляються?

Чи можливо, що хтось, кого ви вважаєте своїм другом, насправді є вашим найлютішим ворогом через його негативний вплив на ваш розум?

За якими критеріями ви визначаєте, хто корисний для вашого розвитку, а хто завдає вам шкоди?

Ваші близькі друзі вищі або нижчі за вас за інтелектуальним рівнем?

Скільки часу на день ви присвячуєте:

1. вашій роботі
2. сну
3. іграм і відпочинку
4. отриманню корисних знань
5. усяким нісенітницям?

Хто серед ваших знайомих

1. підтримує та надихає вас найбільше
2. застерігає вас найбільше
3. відмовляє вас найбільше від ваших починань, затій, ідей
4. допомагає вам найбільше у різних справах?

Що вас найбільше непокоїть? Чому ви це терпите?

Коли інші дають вам безкоштовні та непрохані поради, чи дослухаєтесь ви до них без питань або все ж аналізуєте їх мотиви?

Чого ви найбільше БАЖАЄТЕ? Ви збираєтесь отримати це? Чи збираєтесь ви підпорядкувати всі інші свої бажання цьому найбільшому бажанню? Скільки часу на день ви присвячуєте тому, що наближає вас до отримання бажаного?

Чи часто ви змінюєте свою думку? Якщо так, то чому?

Ви зазвичай закінчуєте все, що починаєте?

Вас легко вражають ділові та професійні звання та титули інших людей, їхні дипломи та багатство?

На вас легко впливає те, що інші люди думають або говорять про вас?

Чи намагаєтеся ви догодити людям через їх соціальне або фінансове становища?

Кого ви вважаєте найвеличнішою людиною у світі? У чому ця людина перевершує вас?

Скільки часу ви присвятили вивченню та відповідям на ці питання? (Думаю, вам знадобиться, принаймні, один день для самоаналізу та відповідей на всі питання).

Якщо ви відповіли на всі ці питання правдиво, тепер ви знаєте про себе більше, ніж більшість людей. Уважно вивчайте ці питання, повертайтеся до них раз на тиждень протягом декількох місяців і ви здивуєтеся кількості додаткових цінних знань, які ви отримаєте, просто чесно на них відповідаючи. Якщо ви не впевнені у відповідях на деякі питання, зверніться за порадою до тих, хто вас добре знає, особливо до тих, у кого немає мотивів лестити вам, і подивіться на себе їх очима. Повірте, досвід буде захоплюючим та корисним.

Ви здатні КОНТРОЛЮВАТИ ВСЕ, навіть свої думки. Це найбільш значний і надихаючий з усіх відомих людині фактів! Це відображає божественну природу людини.

Ця Божественна прерогатива є єдиним засобом, за допомогою якого ви можете контролювати свою власну долю. Якщо ви не

можете контролювати свій розум, можете бути впевнені, що ви взагалі нічого не зможете контролювати.

Якщо вже ви і дозволяєте собі бути іноді недбалим, то нехай це стосується лише матеріальних речей. Ваш розум — це ваш духовний стан! Ви повинні стояти на сторожі його безпеки, захищати і використовувати його з усією турботою і обережністю, яку передбачає цей Божественний Дар. Саме для цього вам була СИЛА ВОЛІ.

На жаль, немає такого закону, який захистив би нас від навмисного або несвідомого (через невігластво) негативного впливу ззовні. Як на мене, такий деструктивний вплив має суворо каратися законом, оскільки він руйнує шанси на отримання матеріальних речей, які якраз і охороняються законом.

Такі ось недоброзичливі люди намагалися переконати Томаса Едісона, що він не зможе створити машину, яка буде записувати і відтворювати людський голос, тому що, за їхніми словами, «ніхто інший ніколи ще не створював таку машину». Але Едісон не вірив їм. Він *знав*, що розум може створити ВСЕ, що він здатен уявити і у що здатен ПОВІРИТИ, і саме це знання підняло великого Едісона над «сірою масою».

Такі ж недоброзичливіці пророкували Френку В. Вулворту банкрутство, якщо він спробує

відкрити магазин з товарами по п'ять і десять центів. Він не вірив їм. Він знав, що він може все, в межах розумного, якщо буде вірити в себе і свої плани. Він не впускав до свого розуму негативні пропозиції та коментарі інших людей, і йому вдалося заробити капітал, який перевищував сто мільйонів доларів.

Люди з негативним мисленням говорили Джорджу Вашингтону, що йому навіть не варто сподіватися на перемогу над британцями, армії яких значно переважали армію самого Вашингтона, але він скористався своїм Божественним правом ВІРИТИ, і в результаті переміг.

Скептики презирливо насміхалися, коли Генрі Форд випробував свій перший, тоді ще грубо побудований автомобіль на вулицях Детройта. Деякі говорили, що цей винахід ніколи не стане практичним. Інші говорили, що ніхто не заплатить гроші за таку штуковину. АЛЕ ФОРД СКАЗАВ: «МОЇ КЕРОВАНІ АВТОМОБІЛІ заповонять весь СВІТ!», і він не збрехав! Його рішення довіряти самому собі вже заробило йому грошей набагато більше, ніж зможуть витратити наступні п'ять поколінь його нащадків. Шановні шукачі багатств, запам'ятайте, єдина відмінність між Генрі Фордом і більшістю людей полягає в тому, що ФОРД НАВЧИВСЯ КОНТРОЛЮВАТИ СВІЙ РОЗУМ і ВИКОРИСТОВУВАТИ ЙОГО МОЖЛИВОСТІ

НАЙБІЛЬШ ЕФЕКТИВНИМ СПОСОБОМ.

Я неодноразово наводив вам приклад Генрі Форда, тому що він є вражаючим прикладом того, чого може досягти людина за допомогою власного розуму і бажання. Його біографія вибиває фундамент з-під ніг старої доброї відмовки: «У мене ніколи не було шансу». У Форда теж його не було, але він **СТВОРИВ МОЖЛИВІСТЬ** і підкріпив її своєю наполегливістю, і **НАГОРОДОЮ** за його старання стало **НЕЧУВАНЕ БАГАТСТВО** та **СВІТОВИЙ УСПІХ**.

Контроль над розумом — це результат самодисципліни та звички. Ви або контролюєте свій розум, або він контролює вас. Тут немає місця для компромісів. Найбільш практичним з усіх методів управління розумом є звичка встановлення йому чіткої мети, підкріпленої чітким планом. Ознайомтеся з біографію будь-якої людини, яка досягла значного успіху, і ви побачите, що вона контролювала свій власний розум. Більш того, цей контроль був спрямований чітко на досягнення її цілей. Без цього контролю успіх просто неможливий.

«Якби...»

або

П'ятдесят п'ять найпопулярніших відмовок і виправдань

У людей, які нічого не досягають, є одна спільна риса. Вони знають всі причини невдач і у них завжди є наготові «залізна відмовка», щоб виправдати відсутність досягнень.

Деякі з цих відмовок здаються навіть розумними і справедливими, деякі навіть здаються обґрунтованими і підкріпленими реальними фактами. Але відмовки не зароблять вам грошей! Світ хоче знати тільки одне — А ВИ ДОСЯГЛИ УСПІХУ?

Давайте розглянемо список найпопулярніших відмовок. Читаючи список, уважно та ретельно проаналізуйте себе і визначте, які з цих виправдань властиві вам. Пам'ятайте також, що філософія, представлена в цій книзі, не визнає жодного з цих виправдань.

1. Якби у мене не було дружини та дітей...
2. Якби хтось дав мені «поштовх»...
3. Якби у мене були гроші...
4. Якби у мене була хороша освіта...
5. Якби я знайшов роботу...
6. Якби у мене було хороше здоров'я...
7. Якби у мене був час...
8. Якби часи були іншими...
9. Якби мене розуміли...
10. Якби я жив в інших умовах...
11. Якби я міг прожити життя спочатку...

12. Якби я не боявся того, що скажуть про мене люди...
13. Якби мені дали шанс...
14. Якби зараз у мене був шанс...
15. Якби інші нічого не мали проти мене...
16. Якби мене нічого не зупиняло...
17. Якби я був молодшим...
18. Якби я міг робити, що хочу...
19. Якби я народився багатим...
20. Якби я зустрів «правильних людей»...
21. Якби у мене був талант, як у інших...
22. Якби я зважився заявити про себе...
23. Якби я раніше використовував свої можливості...
24. Якби мені не діяли на нерви...
25. Якби мені не треба було займатися домашніми справами і дивитися за дітьми...
26. Якби я міг хоч трохи відкладати гроші...
27. Якби начальство мене цінувало...
28. Якби тільки хтось мені допоміг...
29. Якби моя сім'я мене розуміла...
30. Якби я жив у великому місті...
31. Якби тільки я міг почати все спочатку...
32. Якби я був вільним...
33. Якби у мене був такий характер, як у деяких людей...
34. Якби я не був таким товстим...
35. Якби люди знали про мої здібності...

36. Якби мій шанс «вистрілив»...
37. Якби я міг розплатитися з боргами...
38. Якби я не зазнав тоді невдачі...
39. Якби я знав, як...
40. Якби всі не були налаштовані проти мене...
41. Якби у мене не було стільки турбот...
42. Якби я вдало одружився...
43. Якби люди не були такими дурнями...
44. Якби моя сім'я не була такою марнотратною...
45. Якби я був упевнений у собі...
46. Якби удача не відверталася від мене...
47. Якби я народився під щасливою зіркою...
48. Якби не невідворотність долі... адже чому бути, того не минути...
49. Якби робота була легшою...
50. Якби я не втратив гроші...
51. Якби я жив в іншому місці...
52. Якби не моє минуле...
53. Якби у мене було своє діло...
54. Якби люди мене слухали...
55. ЯКБИ... (і це найголовніше «якби»)... у мене вистачило сміливості побачити себе таким, яким я є насправді... то я б з'ясував, що зі мною не так, і виправив би це, тоді у мене міг би бути шанс навчитися чомусь на своїх помилках на досвіді інших, тому що я знаю, що зі мною щось не

так. І якби я витрачав більше часу на аналіз своїх слабкостей і менше часу на вигадкування виправдань для своїх невдач.

Вигадкування виправдань і відмовок, за допомогою яких можна пояснити свою невдачу, є справжнім національним хобі. Ця звичка стара, як світ, і є фатальною для успіху! Чому ж люди так чіпляються за свої відмовки? Відповідь очевидна. Вони відстоюють і захищають свої виправдання, тому що **ВОНИ САМІ СТВОРИЛИ** їх! Відмовка — це дитя їх уяви. А захищати своє дитя — це природний людський інстинкт.

Вигадкування відмовок і виправдань — це глибоко укорінена звичка. Звичок дуже важко позбутися, особливо коли вони виправдовують те, що ми робимо або НЕ робимо. Саме цю істину Платон заклав у свою сентенцію: «Перемога над самим собою є перша і найкраща з перемог. Бути ж переможеним самим собою це найбільша ганьба».

Інший філософ думав про те саме, коли казав: «Я був дуже здивований, коли виявив, що більша частина недоліків, які я бачив у інших, були лише відображенням моєї власної натури».

«Для мене завжди було загадкою, — говорив Елберт Хаббард, — чому люди витрачають стільки часу на те, щоб обманювати себе, вигадуючи виправдання, щоб приховати свої слабкості. Адже цей час можна було б присвятити тому, щоб

позбутися цих слабкостей, і тоді не треба було б вигадувати ніякі відмовки».

Наостанок я хотів би нагадати вам, що життя — це наче шахова дошка, а ваш противник — це ЧАС. Якщо ви будете коливатися, перш ніж зробити хід або ж взагалі вирішите нерухомо залишатися на місці, то ваші фігури будуть зметені з дошки ЧАСОМ. Ви граєте проти суперника, який не прощає нерішучість.

Раніше у вас могло бути розумне (як вам могло здаватися) виправдання того, що ви не змушували Життя давати вам те, чого ви хочете, але тепер ця відмовка вже недійсна, тому що у вас є Універсальний Ключ, який відкриває двері до скарбниці Життя.

Цей Ключ невидимий, але дуже могутній — це привілей породжувати у своїй власній свідомості палке бажання багатства. За використання цього ключа вас ніхто не покарає, а ось за НЕ використання ви можете заплатити занадто високу ціну. І ця ціна — НЕВДАЧА. Якщо ви будете використовувати Ключ, ви отримаєте колосальну винагороду. Її отримують усі, хто перемагають себе і змушують Життя давати їм все, про що вони просять.

Така винагорода безумовно варта ваших зусиль. Тож, НА СТАРТ-УВАГА-МАРШ?

«Якщо між нами є зв'язок, — казав

безсмертний Емерсон, — ми обов'язково зустрінемося». На закінчення дозвольте мені запозичити його думку і сказати наступне: «Якщо між нами є зв'язок, то сподіваюся, що на сторінках цієї книги ми з вами і зустрілися».

Ця непереможна армія

Разом на вас чекає слава, вдача, душевний спокій і все, що ви тільки хочете отримати від життя!

Під вашим командуванням знаходиться наймогутніша армія на землі.

Ось вони, ваші вірні солдати: ЧІТКА І ПЕВНА МЕТА; ЗВИЧКА РОЗУМНО РОЗПОРЯДЖАТИСЯ ГРОШИМА; ВПЕВНЕНІСТЬ У СОБІ; УЯВА; ІНІЦІАТИВА; ЛІДЕРСТВО; ЕНТУЗІАЗМ; САМОКОНТРОЛЬ; САМОВІДДАЧА; СИЛА ХАРАКТЕРУ; ТОЧНІСТЬ І ЯСНІСТЬ ДУМКИ; КОНЦЕНТРАЦІЯ; СПІВПРАЦЯ; НЕВДАЧА (загін замаскованих можливостей); ТЕРПІННЯ; БАЛАНС У ВСЬОМУ; загін «МОЗКОВИЙ ЦЕНТР».

Моє тривале, але досить цікаве дослідження життєвих шляхів п'ятисот великих американських особистостей, а також фактична підтримка з боку людей, відомих на національному рівні, допомогли мені зібрати та розповісти вам ці основні принципи,

на яких будується переконливий і тривалий успіх.

СИЛА приходить через організовані зусилля. Навчіться командувати своїми «солдатами», і вони будуть служити вам вірою і правдою, щоб ви змогли отримати все, чого забажаєте.

Кілька слів від видавців

Давайте зосередимося на посланні, яке Наполеон Гілл, автор цієї чудової книги, зробив для вас. ЗАКОН УСПІХУ, описаний у цій книзі, є першою в історії істинною філософією, на якій будується міцний і реальний успіх. Ідеї, втілені в розумні плани дій, є початком всіх успішних досягнень. Наполеон Гілл більше двадцяти п'яти років удосконалював цю філософію успіху. Протягом довгих років він працював над нею, і вона отримала високу оцінку багатьох видатних американців. Серед них чотири президенти США (Теодор Рузвельт, Вудро Вільсон, Воррен Гардінг, Вільям Говард Тафт), Томас Едісон, Лютер Бербанк, Вільям Ріглі, Александер Грем Белл, суддя Е. Г. Гарі, Сайрус Г. К. Кертіс, Едвард Бок, Е. М. Стетлер — десятки видатних імен у політиці, фінансах, освіті та науці.

Більше двадцяти п'яти років тому, молодого дослідника (Наполеон Гілл) відправили взяти інтерв'ю у Ендрю Карнегі для ділового журналу.

Під час цього інтерв'ю Карнегі хитро натякнув на якусь силу, якою він володів і яку використовував, такий собі, так би мовити, «чарівний закон людського розуму», маловідомий психологічний принцип, який був неперевершеним за своєю силою. Карнегі запропонував Гілла побудувати на основі цього принципу цілу філософію успіху, і зовсім неважливо, чи стосується справа грошей, влади, положення в суспільстві, престижу або впливу. Ця частина інтерв'ю не була опублікована, вона залишилася між Карнегі та Гіллом. Але це дійсно надихнуло молодого автора на масштабне двадцятирічне дослідження.

Наполеон Гілл ретельно проаналізував історії успіху більше 500 великих і видатних людей Америки — їх методи, мотиви, стратегії — щоб дізнатися секрети їхнього успіху. Неважливо, багаті ви або бідні, у вас є те саме, що і у найбагатшої людини — ЧАС. Але з кожним днем ви стаєте на один день старшим, і у вас залишається на один день менше, щоб досягти бажаного успіху та багатства. Тисячі успішних людей усвідомили цю могутню істину і шукали допомоги, яку так ясно та натхненно запропонував їм Наполеон Гілл у вигляді своєї філософії. Думайте та багатійте, друзі!



Copyright © 2020
StrelBooks – Strelbyskyy Multimedia Publishing, Ltd
www.strelbooks.com

ANDRONUM ®
<https://andronum.com/>

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted, in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without prior written permission of the publisher, except in the case of brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses permitted by copyright law.

For information about permission to reproduce selections from this book, write to
vl@strelbooks.com
or **publishing@andronum.com.ua**

Copyright © 2020
StrelBooks – Strelbyskyy Multimedia Publishing, Ltd
www.strelbooks.com

ANDRONUM ®
<https://andronum.com/>

Все права защищены. Никакая часть этой публикации не может быть воспроизведена, распространена или передана в любой форме или любыми средствами, включая фотокопирование, запись или другие электронные или механические методы, без предварительного письменного разрешения издателя, за исключением случаев ограниченного цитирования и для некоторых других некоммерческих целей, разрешенных законом об авторских правах.

Чтобы получить информацию о разрешении воспроизведения этой публикации, пишите на адрес:
vl@strelbooks.com
или **publishing@andronum.com.ua**