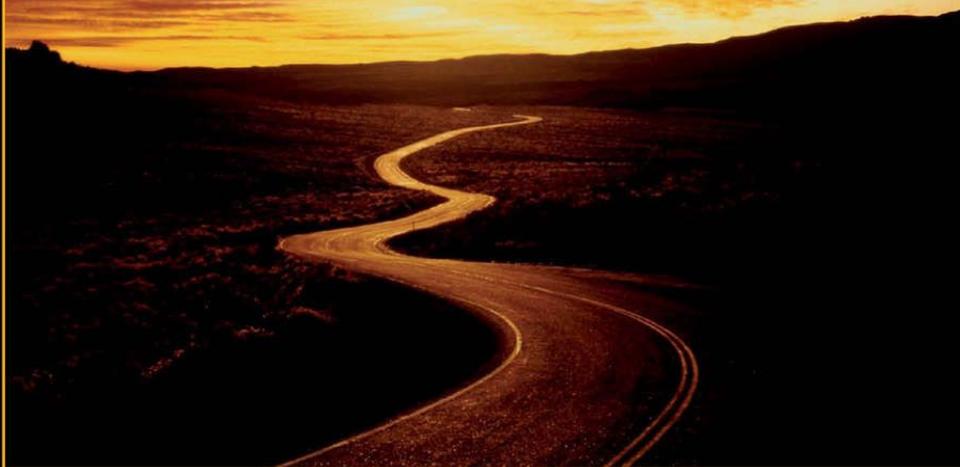


НАПОЛЕОН ХИЛЛ

НАЙДИ СВОЙ ПУТЬ
К БОГАТСТВУ



Napoleon Hill

The Master Key to Riches

Dover Publications, Inc.

Наполеон Хилл

Найди свой путь к богатству

Перевод с английского Марины Курилюк

Альпина Бизнес Букс
Москва, 2012

УДК 159.99
ББК 88.5
Х45

Хилл, Н.
Х45 Найди свой путь к богатству / Наполеон Хилл ; пер. с англ. Марины Курилюк. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2012. — 336 с.

ISBN 978-5-91657-371-8

Перед вами первая в мире практическая философия личных достижений знаменитого американского промышленника и магната Эндрю Карнеги, описанная Наполеоном Хиллом. Более пятисот известных успешных американских бизнесменов на протяжении многих лет добровольно делились своим опытом и знаниями, чтобы каждый из нас мог найти свой путь к богатству и навсегда покончить с бедностью и унынием. В основе этой философии лежит простая и ясная формула, следуя которой можно обрести и приумножить богатство. Став хозяином своего разума и подчинившись строгой самодисциплине, можно замыслить и осуществить все, что пожелаешь. Внимательный читатель станет обладателем двенадцати жизненных богатств и получит пропуск в страну успеха и процветания.

УДК 159.99
ББК 88.5

Все права защищены.
Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.
Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© JMW Group, Inc., 2004
© М. Курилюк, перевод на русский язык, 2012
© Издание на русском языке, оформление.
ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2012

ISBN 978-5-91657-371-8

Оглавление

Задумайтесь!.....	7
Как родилась эта философия.....	9
Пролог.....	11
Глава 1. Начало всех богатств	23
Глава 2. Двенадцать жизненных богатств	35
Глава 3. Восемь мастеров	47
Глава 4. Ясное понимание цели	61
Глава 5. Привычка делать больше	99
Глава 6. Только любовь освободит человечество!.....	113
Глава 7. Коллективный разум	145
Глава 8. Принцип коллективного разума глазами Эндрю Карнеги	161
Глава 9. Активная вера	189
Глава 10. Всеобъемлющий закон силы привычки	223
Глава 11. Самодисциплина	275

Задумайтесь!

Много веков назад мудрец Крёз*, советник персидского царя Кира, сказал:

Вспомнилось мне, о Царь, и прислушайся к этому уроку: есть Колесо, которое вращает дела человеческие, и устроено оно так, что удача не может всегда сопутствовать одному человеку.

Колесо жизни, от которого зависит судьба человека, существует! А вращается оно силой мысли.

Эта книга написана для того, чтобы помочь людям управлять этим великим колесом и получить от него все, о чем они мечтают, в том числе двенадцать величайших богатств, о которых говорится во второй главе.

Помни, каждый взявшийся за изучение этой философии, — колесо, которое исключает вечное везение, может избавить и от вечного невезения при условии, что человек возьмется за ум и направит свои мысли на достижение главной жизненной цели.

* Последний царь Лидии, известный своим несметным богатством. По легенде, был пленен персидским царем Киrom, стал его другом и советником благодаря своей мудрости. *Прим. ред.*

Как родилась эта философия

После того как Эндрю Карнеги объединил свой сталелитейный бизнес с Американской сталелитейной корпорацией, он отошел от дел и стал активно искать возможности поделиться секретами своего огромного богатства.

Понимая, что деньги — только незначительная часть его состояния; *что величайшее и единственно неотъемлемое его богатство — философия, благодаря которой он смог разбогатеть*, он стал искать человека, который организовал бы огромный опыт промышленника в философию личностных достижений — чтобы отдать долг стране, давшей ему огромные возможности.

Этим человеком стал молодой писатель Наполеон Хилл, и Карнеги доверил ему создание «первой в мире практической философии достижений», основанной на его огромном деловом опыте.

Однако великий сталелитейщик не ограничился простым перечислением правил, которые помогли ему сколотить баснословное состояние и создать крупнейшую в Америке промышленную империю того времени. Он познакомил Наполеона Хилла с другими выдающимися бизнесменами, чей опыт тоже послужил созданию этой

философии. Более 500 известных, успешных американцев на протяжении многих лет добровольно делились своими знаниями, чтобы появилась эта ныне популярная концепция. Некоторых из этих людей уже нет в живых, иные здравствуют и по сей день.

В числе соавторов этой философии такие люди:

Генри Форд	Лютер Бербанк
Сайрус Кёртис	Джеймс Хилл
Фрэнк Вулворт	Стюарт Виер
Теодор Рузвельт	Джон Уонамейкер
Элберт Хаббард	Элмер Гейтс
Эдвин Барнс	Вудроу Уилсон
Томас Эдисон	Эдвард Бок
Александр Белл	Харви Файерстоун
Уильям Тафт	Фрэнк Крейн

Первым, на кого Карнеги обратил внимание Наполеона Хилла, был Генри Форд. Это произошло много лет назад. Яркий жизненный путь Форда был подробно изучен и вписан в эту философию и с тех пор составляет одну из ее бесценных страниц.

Каждый принцип, обусловивший успех Форда, был тщательно проанализирован и интегрирован в общую идею.

Люди, изучавшие данную философию, отмечали, что одной только части, основанной на достижениях Генри Форда, было бы достаточно, чтобы наставить желающих на путь к успеху почти в любой сфере деятельности.

Пролог

Я завещаю народу Америки большую часть моего огромного состояния, заключающуюся в философии личных достижений, благодаря которой и было накоплено мое богатство...»

Так начинается завещание богатейшего жителя богатейшей страны, когда-либо существовавшей на земле, и теперь его слова звучат прологом к книге, которая может стать важным поворотным пунктом в жизни каждого, кто прочтет ее.

Эта история началась поздней осенью 1908 года. Эндрю Карнеги вызвал к себе человека, которому доверял, в чьей честности и рассудительности был уверен, и вверил ему то, что сам назвал *большой частью* своего огромного состояния, полностью осознавая, что это наследие должно быть передано американскому народу.

Эта книга написана, чтобы *сообщить вам о праве на часть этих сокровищ* и уведомить вас об условиях их получения.

Чтобы предостеречь вас от совершенно естественной реакции, к которой в подобной ситуации склонно было бы большинство людей (то есть от ошибочного заключения, что условия для вступления в права наследования завещанным состоянием слишком жестки для вас), сразу оговоримся: условия эти вполне приемлемы для любого

взрослого человека обычного уровня развития. Ни в условиях, ни в открывающихся перспективах *нет никаких уловок и ложных надежд*.

Вы наверняка хотите узнать, обещает ли вам эта книга что-нибудь важное или желаемое, поэтому не мешкая перейдем к тому, что именно вы получите.

- Четкую формулу, в соответствии с которой вы сможете максимально полно использовать преимущества Ключа к успеху — ключа, способного открыть двери к решению всех ваших проблем. Он поможет превратить былые неудачи в бесценный опыт и приведет к обретению *двенадцати великих богатств*, в том числе финансовой защищенности.
- Подробное описание ценностей, оставленных Эндрю Карнеги тем, кто готов получить их, вместе с детальной инструкцией по вступлению в права и полноценному использованию вашей доли.
- Описание способов, которые дадут вам возможность воспользоваться знанием, опытом и навыками других людей. Общение с самыми разными людьми способно заполнить ваши пробелы в образовании, помочь вам достичь поставленных жизненных целей и забраться так же высоко, как те, кому посчастливилось выучиться полноценно.
- Право и преимущество практического применения философии успеха, которую методом проб и ошибок исходя из собственного опыта создали пять сотен успешных людей. Среди них Генри Форд, Томас Эдисон, Уильям Ригли-младший, Сайрус Кёртис, Джонатан Армор, Элберт Хаббард, Чарльз Шваб,

Фрэнк Вулворт, Фрэнк Вандерлип, Эдвард Бок, Александр Белл, Кларенс Дэрроу и Лютер Бербанк.

- Четкий план, следуя которому, человек, получающий фиксированную заработную плату, сможет повысить свой доход *при полном непротивлении и поддержке работодателя.*
- Четкий план, в соответствии с которым наемный работник имеет возможность начать собственный бизнес (при этом с серьезными шансами на успех).
- Четкий план, который создаст вам постоянную клиентуру и с ее помощью привлечет новых клиентов (они тоже могут стать постоянными).
- Четкий план, выполнив который, любой страховой агент, торговец или представитель сферы услуг сможет превратить своих клиентов в добровольных помощников, содействующих ему в поиске новых потребителей.
- Четкий план, который даст работодателю возможность превратить своих подчиненных в друзей, сохраняя при этом доходность бизнеса в интересах обеих сторон.

Таков перечень открывающихся перед вами перспектив, и важнейшее условие их реализации — прочесть эту книгу *дважды*, страницу за страницей, активно *размышляя над прочитанным.*

Ничто и никогда не происходит без определенной *причины!*

Не случайно Соединенные Штаты считаются богатейшим и свободнейшим государством в мире. Это страна

достатка, ставшая таковой по четко определенным и вполне понятным причинам, описанным нами выше.

Стремиться к достатку, быть может, эгоистично, но все мы знаем, что это естественно. Когда Эндрю Карнеги решил поделиться своим огромным состоянием, он отдавал себе в этом отчет, и, руководствуясь мудростью накопленного за долгие годы богатейшего опыта общения с людьми, защитил свой дар условиями, подчиниться которым должен каждый, кто принимает его.

Карнеги использовал этот неординарный способ защиты своих богатств, потому что был убежден: человек слаб и хочет иметь *все, ничего не отдавая взамен*. Он знал, что люди разного общественного положения и достатка во все времена мечтали о «стране, где текут молоко и мед».

Понимал он и то, что богатство, полученное в дар и не требующее ничего взамен, приносит обладателю скорее вред, чем пользу. И со свойственной ему мудростью сопроводил свой подарок условиями, призванными защитить его адресата от всеобщего стремления к дармовщине.

Анализируя мировую историю, Карнеги понял, что желание получить все, не прикладывая никаких усилий, двигало разведчиками, снаряженными Моисеем и Иисусом Навином. Сыны Израилевы, долгие годы трудившиеся в египетской неволе, сбежали от фараона и много лет блуждали по пустыне, ища возможность пересечь море и оказаться на *земле обетованной*.

Яркое описание сокровищ земли обетованной служило путеводной звездой, которая, невзирая на сопротивление недовольных, помогала вождям поддерживать единство народа на пути к заветной цели.

Подобную историю можно обнаружить в описании исхода угнетенных из Старой Англии в Новый Свет. Эти люди отправлялись на поиски не только материальных благ. Они искали страну *с множеством возможностей для проявления личной инициативы, со свободой вероисповедания и свободой слова*. Главным результатом большого переселения стал успех самого заметного в современной истории массового события.

Переселенцы создали землю обетованную своими руками. Богатство этой земли родилось их усилиями только потому, что начинания их основывались на разумной философии и созидательной цели. Ее несколькими столетиями позже определил Эндрю Карнеги и не только трансформировал эту мудрость в огромное личное состояние, но и завещал народу Америки в виде свода простых правил, «Ключа», открывающего путь к богатству.

Потомки колонистов, основываясь на результатах тяжелого многолетнего труда первопроходцев, построили цивилизацию, уровня которой никогда прежде не видел мир, и культуру, превосходящую величайшие культуры всех времен. Такого уровня жизни до сих пор не знало человечество. Удобство, роскошь, преимущества и возможности, доступные абсолютно каждому — ничего подобного до тех пор не видывал свет. Все эти блага смогли появиться только на прочной основе — на фундаменте новой демократии. Это было новое явление в подлунном мире, адаптированная форма совершенного государства, доказавшая свою состоятельность безусловной практичностью.

Никогда раньше человечество не знало такой цивилизации. Мировой истории известно много случаев, когда расцвет всех сфер жизни провозглашался самыми яркими

выражениями, но в каждом таком случае размах цивилизации ограничивался *сравнительно небольшим числом людей*.

Разница между подобными историями прошлого и счастливого настоящего заключается в том, что подавляющее большинство наших предков жили под пятой правителей, в основном бывших тиранами. Нам же доступен такой уровень жизни, который не снился даже венценосным особам прошлого.

Таким образом, мы наглядно представляем собой различие между культурными эпохами настоящего и прошлого. Если хотите, можете провести сравнительное исследование преимуществ, которыми пользуются современники, включая тех, кто принадлежит к низшим слоям общества. Бесплатное образование, бесплатный досуг, радио, автомобили, самолеты, сеть бесплатных автодорог, современные средства связи, свобода вероисповедания — эти и тысячи других преимуществ, недоступных простым людям прошлых времен, теперь служат всем современным американцам.

Это различие можно отнести на счет основополагающей разницы в целях и мотивах, но проявилось оно благодаря практическим действиям в рамках американского образа жизни, аналогов которому не знала ни Европа, ни другие части Старого Света.

Американцы обоих полов вольны следовать велению своего разума; у них есть свобода вероисповедания, свобода слова, свобода политических убеждений, они читают свободную прессу и имеют полное право на свободу инициативы в любой сфере по своему усмотрению, а оплата их труда гарантирована правительством. Это стало возможным благодаря тому, что свобода, жизнь, независимость

и стремление к счастью составили основу для развития нашей молодой республики, а программа изобилия стала личной целью каждого ее гражданина.

Люди начали проявлять инициативу, сначала личную, затем — от имени группы, еще позже — в качестве крупных объединений, созданных в интересах безопасности и защиты и финансируемых работающими и неработающими гражданами. Они освоили искусство торговли и искусство конкуренции, осмыслили ценность личной инициативы и необходимость честного ремесленничества, не унижающего искусство рекламы.

Вкупе все эти факторы определили рост производства и конкурентоспособность цен: все больше людей могли позволить себе покупку американских товаров, все больше рабочих мест появлялось в сфере производства.

Эти ярко выраженные характеристики, в кратчайшем изложении, и есть ядро американской системы: вера, экономический рост, сотрудничество, доверие друг к другу, личная инициатива и честность в отношениях между людьми.

Описание пути к богатству по-американски будет невозможным без привнесения в нее *личных соображений* читателя, без сопоставления наших сентенций с его личным опытом. А это обуславливает необходимость иметь четкое представление об истории американских источников богатства, чтобы у читателя не возникло сомнений в законности его доли.

Мы стоим перед лицом нового социального порядка, прекрасно понимая его природу, и можем предугадать, к чему он нас ведет.

Единственное, в чем мы должны быть уверены: мы не хотим того «нового порядка», который европейские

диктаторы навязали своим народам. Мы так долго живем в условиях независимости, свободы и права личной инициативы, что никогда сознательно не откажемся от этих привилегий.

Наше отношение к диктаторам, чья власть зиждется на попрании прав человека, блестяще сформулировал Роберт Ингерсол в оценке Наполеона Бонапарта: «Чуть позже я стоял у могилы старика Наполеона. Это величественная усыпальница, вся в золоте и позолоте, достойная усопшего божества. Я долго смотрел на саркофаг из редкого, не известного мне вида мрамора, упокоившего прах этого неутомимого человека. Я облокотился о балюстраду и задумался о жизненном пути величайшего солдата современности.

Я увидел его на берегу Сены, где он подумывал о самоубийстве.

Я увидел, как он подавлял мятеж на улицах Парижа.

Я увидел его во главе армии в Италии.

Я увидел его на мосту в Лоди с трехцветным флагом в руках.

Я увидел его в тени египетских пирамид.

Я увидел, как он переходит Альпы, и горные орлы приветствуют орлов Франции.

Я увидел его в России, где пехота снегов и кавалерия диких зверей размела его легионы, как ворох сухих листьев.

Я увидел его в Лейпциге, разгромленного и несчастного, гонимого миллионами штыков, загнанного, как зверь, прижатого к Эльбе.

Я увидел, как он бежал и вернул себе империю великой силой своего гения.

Я увидел его на страшном поле у Ватерлоо, где бывшие повелители Судьба и Случай уничтожили его величие, и увидел его на острове Святой Елены: Наполеон стоял на высоком утесе со сложенными за спиной руками и вглядывался в торжественно-мрачное море.

Я подумал обо всех, кого он оставил вдовами и сиротами; о слезах, пролитых во имя его славы; о единственной женщине, искренне любившей его и вырванной из его сердца жестокой рукой амбиций.

И я решил, что предпочел бы быть бедным французским крестьянином в стоптанных деревянных башмаках, жить в хижине, увитой виноградом, багровеющим от сладостных поцелуев осеннего солнца; чтобы рядом со мной, когда на небосклоне умирает очередной день, сидела с вязанием в руках моя любящая жена; чтобы у меня на коленях сидели мои дети, а их руки ласково обвивали мою шею... Да, я предпочел бы быть этим бедным крестьянином и безмолвным прахом уйти в глухую неизвестность, но не величественным воплощением мощи и насилия, известного под именем Наполеон Великий».

С осознанием этого и приступаем к описанию Ключа, открывающего дверь ко всем известным ценностям американского народа.

Сразу обращаю ваше внимание на то, что, говоря о ценностях, мы имеем в виду все ценности, а не только ту их часть, которая выражается цифрами банковского счета и материальными богатствами.

Мы подразумеваем ценности свободы и независимости, которыми американский народ обладает в большей степени, чем любой другой.

Мы говорим о ценности человеческих отношений, посредством которых каждый американец может в полной мере реализовать свое право на личную инициативу в любой выбранной им сфере деятельности; о ценности системы свободного предпринимательства, сделавшей американскую промышленность предметом зависти всего мира; о ценности свободной прессы, бесплатного образования и свободы вероисповедания.

Таким образом, говоря о ценностях, мы имеем в виду жизнь, доступную каждому жителю США и требующую минимальных усилий с его стороны.

Но следует сразу оговориться: мы не предлагаем читателю стремиться к ценностям определенного рода, равно как и к определенному их количеству.

К счастью, американский образ жизни предлагает ценности во множестве форм и видов, в качестве и количестве, достаточном для удовлетворения всех разумных людских желаний. Однако мы искренне надеемся, что каждый из наших читателей будет стремиться не только к ценностям, имеющим денежный эквивалент, но и к тем, которые *не купишь ни за какие деньги!*

Мы глубоко сожалеем о том, что многие из наших соотечественников питаются плевелами, отбрасывая богатое зерно американской возможности жить полноценной жизнью, в которой можно найти место и материальным, и духовным ценностям нашей великой нации.

Мы ни в коем случае не беремся советовать людям, как жить. Но, имея опыт наблюдений за богатыми и бедными представителями нашей страны, мы знаем, что материальные блага не служат залогом счастья.

Мы никогда еще не встречали по-настоящему счастливого человека, который не делал бы счастливыми других. И знаем многих богатых людей, так и не ставших счастливыми.

Мы говорим об этом не для поучения, а чтобы воодушевить тех, кто ввиду доступности материальных благ в нашей стране принимает их как должное. И тех, кто забыл о бесценных вещах, путь к которым лежит через духовное богатство.

Хотя американский народ уже сейчас живет в соответствии с высочайшими мировыми стандартами, мы не довольствуемся этим. Мы предлагаем методы, которые, на наш взгляд, позволят повысить уровень жизни американцев.

Наша вера в эту возможность основана не на желании получить все, ничего не отдавая взамен, а на философии, испробованной и признанной действенной более чем пятью сотнями выдающихся людей нашей страны. В их числе — Эндрю Карнеги.

Эта философия неразрывно связана с наследием, которое Карнеги оставил народу Америки, и мы готовы доказать ее состоятельность. Она проверена на практике, и ежедневно ее действенность проверяется сотнями тысяч последователей почти в каждом маленьком и большом городе Соединенных Штатов Америки и во многих странах мира.

ГЛАВА 1

Начало всех богатств

Откровение богатого человека из Счастливой Долины, пожелавшего остаться неизвестным

Никогда еще человечество не видело таких многолюдных собраний. Аудитория сидела, затаив дыхание, в ожидании загадочного человека, который вот-вот откроет миру секрет своего богатства.

Там были люди, почти потерявшие надежду: они предприняли столько попыток и пережили столько поражений!

Там были молодые мужчины и женщины (скорее юноши и девушки), исполненные надежд, смелости и желания получить секрет богатства.

Там были врачи, юристы, дантисты, инженеры и школьные учителя, жаждавшие услышать важные слова, которые помогут отыскать путь к богатству.

Там были представители всех известных религий, надеявшиеся почерпнуть из выступления этого человека какие-нибудь идеи для воодушевления их паствы.

Газетных репортеров было больше, чем пчел в улье; множество фотокамер было нацелено на ораторскую трибуну.

Были и репортеры кинохроники с камерами и микрофонами.

Там были таксисты, механики, каменщики, торговцы, парикмахеры и мальчики, продающие на улицах газеты, — то есть представители всех существующих профессий (многие приехали издалека).

Медленно поднялся занавес. К трибуне вышел ведущий и, подняв руку, попросил тишины. Шум затих, огромная аудитория погрузилась в тишину.

Ведущий был краток. Он сказал: «Дамы и господа! Имею честь представить вам самого богатого человека в мире. Он пришел, чтобы рассказать вам о КЛЮЧЕ К БОГАТСТВУ».

К трибуне быстрым шагом подошел человек.

На нем было длинное черное одеяние, а лицо пряталось за полумаской.

В его волосах серебрилась седина; на вид ему было лет шестьдесят.

Несколько мгновений он молчал, пережидая вспышки фотокамер. А потом заговорил, медленно, мягким и приятным, как музыка, голосом...

Вы собрались здесь, чтобы получить Ключ к богатству!

Вы пришли, ведомые стремлением к лучшей жизни, — это свойственно людям.

Вы хотите получить финансовую защищенность. Ту защищенность, что дают только деньги.

Среди вас есть те, кто мечтает найти сферу приложения для своих талантов и, насладившись этим удовольствием, создать богатство своими руками.

Есть среди вас и те, кто ищет легкий путь к состоятельности, надеясь получить ее без усилий, ничего не отдав взамен. Это желание тоже не редкость. И именно его я хочу изменить для вашего же блага, потому что по собственному опыту знаю: нельзя получить все, ничего за это не отдав.

К состоятельности ведет много надежных путей, и только тот, в чьих руках есть Ключ к богатству, получает желаемое!

Ключ к богатству — это уникальный инструмент, с помощью которого его обладатель может открыть двери к решению всех своих проблем. Его волшебная сила превосходит возможности даже знаменитой лампы Аладдина.

Он открывает путь к крепкому здоровью.

Он открывает путь к любви и романтическим отношениям.

Он открывает путь к дружбе, делая возможным проявление черт характера, помогающих устанавливать крепкие дружеские связи.

Он раскрывает секрет метода, благодаря которому любая неприятность, неудача, разочарование, ошибка или неверное суждение, любое поражение превращаются в неоценимое богатство.

Он возрождает из пепла былые надежды всех, кто владеет им, и открывает секрет доступа к сокровищнице Безграничного Разума, известного нам как вера.

Он возносит простых людей, давая им власть, славу и деньги.

Он обращает вспять время, возвращая дух молодости тем, кто слишком рано постарел душой.

Он дает каждому человеку возможность целиком и полностью владеть своим разумом, тем самым обеспечивая постоянный контроль над эмоциями и мышлением.

Он восполняет недостаток знаний у тех, кто не смог получить приличного образования, и в значительной степени уравнивает их в возможностях с теми, кому посчастливилось выучиться полноценно.

И наконец, он открывает пути, один за другим, к двадцати величайшим жизненным богатствам. О них я вскоре поведаю вам во всех подробностях.

Выслушайте внимательно все, что я вам скажу, потому что я делаю это в последний раз. Слушайте меня не только ушами, но разумом и сердцем, и помните: человек не способен услышать то, что не готов принять.

Под готовностью подразумевается множество вещей, среди которых можно выделить искренность намерений, душевную скромность, полное осознание того факта, что нам не дано знать все на свете; что совокупных познаний человечества оказалось недостаточно, чтобы предотвратить истребление себе подобных в войнах и не сметь мошенничать и красть плоды трудов ближнего своего.

Я приведу вам некоторые факты и опишу множество принципов, о которых многие из вас никогда не слышали, поскольку известны они только тем, кто готов принять Ключ, то есть небольшому, но постоянно растущему числу людей, достигших уровня братства.

Братство составляют мужчины и женщины самого разного общественного положения и профессий, разных национальностей и религиозных убеждений. Его цель — открыть человечеству преимущества, которые может дать ему дух всеобщего единения.

Братство было создано для того, чтобы навести порядок в мире, измученном Второй мировой войной, — войной, приведшей цивилизацию на грань уничтожения. Братство — это не секта и не коммерческая организация.

Каждый его участник действует по своему усмотрению. Здесь нет формальных лидеров, но всякий, кто достиг уровня братства, сам становится лидером.

Единственное условие членства заключается в том, что претендент обязуется делиться с другими людьми выгодами, которые дает ему Ключ к богатству — делиться со всеми, кто хочет подготовиться к обретению состоятельности.

Братство учит мужчин и женщин относиться друг к другу как к братьям и сестрам.

Отдавая себе отчет в абсолютной достаточности материальных благ на земле, братство предлагает разумный план, согласно которому каждый человек может получить долю этих благ пропорционально своим способностям, выраженным в полезном действии.

Оно осуждает идею слишком многого для немногих и остатков — для всех остальных и в то же время не одобряет тех, кто стремится получить все, ничего не отдав взамен. Оно осуждает накопление богатства в количестве, диктуемом жадностью и превосходящем возможности его использования, при этом оно должно быть направлено на обеспечение собственной финансовой защищенности и на создание другим людям таких возможностей, которые помогут им также обеспечить себя.

Перед братством стоит задача огромной важности.

Цивилизация должна существовать и развиваться, а не деградировать — таков план Создателя.

Люди должны научиться жить вместе как братья, идти рука об руку, трудиться и пожинать справедливые плоды своих трудов — без нищеты, тягот, страха и трепета.

Члены братства научились так жить, не лишая себя при этом никаких радостей жизни и не жертвуя своими интересами. Они осознали, что братство — единственный путь к прочному счастью.

Я пришел, чтобы рассказать вам о братстве и вложить вам в руки Ключ ко всем богатствам.

Я не скажу вам, кто я такой, поскольку это не принесет вам пользы. Зовите меня «Богатый человек из Счастливой Долины».

Прежде чем начать разговор о двенадцати великих богатствах, позвольте рассказать о сокровищах, какими вы уже владеете; о сокровищах, счастья обладания которыми многие из вас не осознают.

Прежде всего я хочу, чтобы вы поняли: каждый из вас существует в нескольких ипостасях, даже если вы считаете иначе. В вас, как и в любом другом человеке, есть по меньшей мере два конкретных «я», а во многих из вас их даже больше.

Первое «я» открывается вам, когда смотрите в зеркало. Вы видите физическое тело. И оно всего лишь оболочка для всех остальных ваших ипостасей. В этой оболочке живет по меньшей мере два «я», бесконечно противостоящих друг другу.

Одно из них — пессимистичное. Эта личность мыслит, живет и действует с позиций страха, сомнения, бедности и болезни. Такое «я» рассчитывает на неудачу и редко разочаровывается. Оно сосредоточено на неприятных вам жизненных явлениях, которые вы вынуждены принять:

бедность, скупость, суеверность, страх, сомнения, беспокойство и нездоровье.

А другое «я», оптимистичное, настроенное на достаток, здоровье, любовь, дружбу, личные достижения, творческий подход и помощь ближнему, безошибочно ведет вас ко всем этим благословениям. Лишь эта часть вашей личности способна осознать и принять двенадцать великих богатств. Только ей доступен Ключ к богатству.

Я говорю не о вымышленных «я». Они вполне реальны, их существование доказано неопровержимыми научными исследованиями.

Между тем у вас есть множество других бесценных даров, о которых вы, быть может, даже не знаете. Эти скрытые богатства до сих пор не опознаны и не использованы вами. Среди них — ваша личная система радиотрансляции, столь мощная, что может передавать мыслительные волны из одной части света в другую, а в будущем, возможно, даже отправлять их в космос и подключаться к могуществу Безграничного Разума.

Ваш радиоприемник работает непрерывно и без вашего участия, когда вы спите и когда бодрствуете.

Он находится под постоянным контролем одного из ваших основных «я», оптимистичного или пессимистичного. Когда у руля стоит отрицательная сторона вашей личности, ваше радио принимает только негативные мыслительные вибрации, которые отправляются сотнями миллионов других отрицательно настроенных «я» в мире. Вы принимаете их, действуете в соответствии с ними и трансформируете в их физический эквивалент, выражающийся в конечном итоге в создании жизненных обстоятельств, которые вам неприятны.

Когда трансляцией ведает ваше позитивное «я», оно настраивается исключительно на позитивные мыслительные волны, испускаемые миллионами позитивно настроенных «я». Далее оно ретранслирует их в материальный мир, создавая положительные жизненные обстоятельства: достаток, крепкое здоровье, любовь, надежду, веру, душевное спокойствие и счастье — к этим жизненным ценностям стремится каждый нормальный человек.

Я пришел сюда, что рассказать вам о Ключе, с помощью которого вы сможете получить как названные мною ценности, так и многие другие. Этот таинственный ключ открывает путь к решению проблем и дверь ко всем богатствам и настраивает радиоприемник каждого человека на положительную частоту его второго «я».

Я стал богатым человеком из Счастливой Долины потому, что у меня есть Ключ к богатству. Сегодня я открою вам источник своих сокровищ. Но прежде разрешите мне сказать, что я не был богат от рождения.

Я родился в бедной и неграмотной семье.

Мое образование свелось к знаниям, полученным в сельской начальной школе.

Вся Вселенная, по моему разумению, ограничивалась захолустьем, в котором я появился на свет...

Затем наступило пробуждение. В мое сердце пришла любовь, а вместе с ней — влияние самого замечательного человека, посланного мне судьбой. Это моя жена и моя путеводная звезда, пришедшая из внешнего мира, — мира, о существовании которого я даже не подозревал. Она была образованной, культурной женщиной. Она открыла для меня секреты биологии, химии, астрономии и физики. Она проникла мне глубоко в душу и вытащила на

поверхность то самое второе «я», о котором мне ничего не было известно.

Шаг за шагом с терпением и любовью она помогала мне подниматься к новым уровням сознания — до тех пор, пока я не стал готов к обретению великого Ключа к богатству. Этим даром я хочу поделиться сегодня с вами в надежде, что вы станете так же богаты, как я.

С этим даром пришла большая ответственность: я обязан раскрыть секрет Ключа как можно большему числу людей, готовых его принять. Но позвольте вас предупредить: сохранить Ключ может только тот, кто принимает обязательство делиться им с другими. Им не сможет пользоваться эгоист, действующий исключительно в собственных интересах.

Я расскажу вам, каким образом вы сможете поделиться благословениями Ключа, но ответственность за это лежит только на вас.

Основатели движения Rotary Club, должно быть, понимали, насколько важно делиться, поскольку своим девизом сделали фразу: *«Больше получает тот, кто служит лучше»*.

И каждый непосредственный наблюдатель, наверное, обращал внимание на то, что каждая история длительного успеха *начиналась с благотворного участия другого человека*, каким-то образом поделившегося тем, что он имеет.

Мой большой шанс заключался в том, что моя жена захотела поделиться со мной всем, что знала сама, и в том, что я усвоил знания и принципы, вложившие мне в руки великий Ключ.

Ваш шанс может заключаться в моем желании поделиться с вами знаниями, которыми я обладаю. Но я пришел не для того, чтобы дать вам исключительно материальные

ценности. Я пришел, чтобы поделиться с вами информацией, благодаря которой вы сможете обрести богатство — во всех его проявлениях — *своими собственными силами!*

Это величайший из всех даров!

И это единственный дар, какого вправе ожидать каждый представитель нашей благословенной нации. Потому что у нас есть все потенциальные разновидности богатства, доступные человечеству. И их с лихвой хватит всем.

Итак, не боюсь ошибиться, предположив, что вы тоже стремитесь к богатству.

Давайте осуществим ваше желание вместе, поскольку я уже нашел путь ко всем богатствам и готов служить вашим проводником.

Моя дорога к богатству была долгой и трудной, но со временем я понял, что существует короткий и надежный путь. Если бы у меня был такой проводник, каким я надеюсь стать для вас, я выбрал бы именно его.

Прежде чем отправиться в страну достатка, давайте разберемся в том, что такое истинные ценности. Да, мы должны быть готовы распознать их при встрече.

Некоторые люди считают ценностями только деньги!

Однако под вечными ценностями в широком смысле слова мы подразумеваем не только материальные блага, но и многие другие вещи. И, должен сказать, обладание деньгами, не подкрепленное наличием нематериальных ценностей, не принесет того счастья, которого многие ждут.

Говоря о ценностях, я имею в виду ценности более значимые. Их обладатели получают от жизни дивиденды в той же монете — в виде безусловного и полноценного счастья. Это я и называю двенадцатью жизненными богатствами.

Их я искренне хочу предложить тем, кто готов их получить — все сразу или по частям.

Вас может удивлять мое желание делиться, поэтому скажу, что Ключ к богатству дает своему владельцу возможность пополнить личную сокровищницу тем количеством ценностей, которыми он поделится с другими.

Это одна из самых больших странностей нашей жизни, но этот факт придется осознать и научиться уважать каждому, кто хочет стать столь же богатым, как я.

Приступим же к описанию двенадцати богатств.

ГЛАВА 2

Двенадцать жизненных богатств

Самое большое богатство — это...

1. *Позитивное мышление*

Все ценности, какова бы ни была их природа, начинаются с образа мыслей. Помните: мысли — это единственное, над чем безраздельно властен человек.

Весьма примечательно, что человек может контролировать только одну вещь — мысли и их направленность. Так решил Создатель.

Мысленный настрой имеет большое значение. Именно он превращает ваш разум в подобие электромагнита, притягивающего явления, тождественные мыслям, задачам и целям, преобладающим в вашем сознании. С тем же успехом этот магнит способен притягивать страхи, сомнения и тревоги.

Позитивное мышление — источник всех богатств, материальных и нематериальных.

Оно притягивает истинное богатство настоящей дружбы. И богатство ожидания будущих достижений.

Оно открывает путь к богатствам, данных нам природой, — это лунные ночи, звезды, плывущие в высоте небес, дивные пейзажи и дальние горизонты...

К богатствам, таящимся в любимой работе, в которой находят свое выражение тончайшие движения души.

К богатствам, которые открывает гармония семейных отношений, где люди объединены дружеским взаимодействием.

К богатству крепкого физического здоровья, имеющего огромную ценность для тех, кто научился сочетать труд с отдыхом и веру с любовью и осознал, что человек ест, чтобы жить, а не живет, чтобы есть.

К богатству свободы от страха.

К богатству воодушевления, активного и пассивного.

К богатству музыки и смеха, которые отражают образ мыслей.

К богатству самодисциплины, дающей человеку радость осознания, что разум его способен работать на достижение любого результата, стоит только поставить перед ним четко определенную цель.

К богатству игры, благодаря которой можно позабыть о бремене забот и снова стать ребенком.

К богатству открытия своего второго «я» — того, что не знает вечного невезения.

К богатству ВЕРЫ В БЕЗГРАНИЧНЫЙ РАЗУМ, точная миниатюра которого — разум каждого из нас.

К богатству медитации: она, стоит лишь захотеть, способна соединить нас с огромными возможностями Безграничного Разума.

Да, эти и многие другие ценности берут свое начало в позитивном мышлении. Поэтому совершенно не удивительно, что оно занимает первое место в списке двенадцати богатств.

2. *Крепкое здоровье*

Крепкое физическое здоровье начинается с психологии здоровья, или со здорового самосознания, порожденного разумом, мыслящим категориями здоровья, а не категориями нездоровья, умеренностью в питании и сбалансированной физической активностью.

3. *Гармоничные отношения с окружающими*

Источник гармонии в отношениях с людьми — внутренняя гармония. Шекспир был прав; есть радости, доступные лишь тем, кто следует его наставлению: «Но главное — будь верен сам себе. Тогда, как вслед за днем бывает ночь, Ты не изменишь и другим».

4. *Свобода от страхов*

Человек не может быть свободным, если чего-то боится! Страх — показатель дисгармонии. Когда он возникает, следует найти и устранить истинную его причину, иначе вы не сможете стать богатым в полном смысле этого слова. Вот семь основных страхов, чаще всего нарушающих наш покой: 1) боязнь БЕДНОСТИ, 2) боязнь КРИТИКИ, 3) боязнь БОЛЕЗНИ, 4) боязнь ПОТЕРЯТЬ ЛЮБОВЬ, 5) боязнь ПОТЕРЯТЬ СВОБОДУ, 6) боязнь СТАРОСТИ, 7) страх СМЕРТИ.

5. *Предвкушение будущих достижений*

Величайшее из всех разновидностей счастья — это ожидание того, что должно осуществиться до сих пор неосуществленное желание; и сверх всякой меры несчастен тот, кто не смотрит в будущее с надеждой стать тем человеком,

каким он хотел бы быть, или же с верой, что он достигнет цели, которой еще не сумел достичь.

6. Способность верить

Вера — это связующее звено между сознанием человека и великим источником Безграничного Разума. Это плодородная почва для сада нашего сознания, способного взрастить все жизненные богатства. Этот «внутренний эликсир» дает вдохновение и движет мыслительными импульсами.

На вере основано все то, что известно как чудеса и таинства, не поддающиеся объяснению с позиций логики и науки.

Вера — это духовный «химический элемент», при взаимодействии с молитвой дающий мгновенную реакцию в виде непосредственного контакта с Безграничным Разумом.

Вера — это сила, преобразующая обычную энергию мысли в ее материальный эквивалент. И единственная сила, посредством которой мощную энергию Безграничного Разума можно поставить на службу человеку.

7. Желание поделиться своими благами

Человек, далекий от благословенного искусства делиться с другими, далек и от верного пути к счастью, потому что стать счастливым можно только тогда, когда отдаешь. И пусть вам будет известно: любое богатство становится больше и лучше только тогда, когда может служить другим людям. Не забывайте и о том, что место, отведенное вам в сердцах ваших товарищей, прямо пропорционально размеру вашего вклада.

Богатства, материальные и нематериальные, если они лежат без дела, меркнут и умирают, подобно розе,

отделенной от стебля. Бездействие ведет к застою и смерти — это закон природы. И к материальной собственности человека он применим точно так же, как к живой клетке любого организма.

8. *Любимое дело*

Самый состоятельный человек — тот, кто нашел дело всей своей жизни и увлеченно занят им, потому что труд — наивысшая форма, в которой можно воплотить свое желание. Труд можно назвать связующим звеном между спросом и предложением в человеческих потребностях, предвестником развития, проводником, через который фантазия обретает крылья действия. Любимое дело благословенно, поскольку приносит радость самовыражения тому, кто им занят.

9. *Восприимчивый разум*

Терпимость, одно из высочайших проявлений культуры, свойственна только тому, чей разум всегда открыт для всех явлений нашего мира. И только тот, кто обладает восприимчивым умом, становится истинно образованным человеком, готовым к обретению наибольших жизненных богатств.

10. *Самодисциплина*

Человек, не владеющий собой, никогда не будет владеть чем-нибудь существенным. Тот, кто владеет собой, может стать хозяином своей судьбы. «Я властелин своей судьбы. Я капитан своей души» (*Уильям Хенли*). А наивысшая форма самодисциплины — сохранить смиренность души,

добившись большого богатства или того, что обычно зовут успехом.

11. *Способность понимать людей*

Тот, кто способен понимать людей, никогда не забывает: все мы, по сути, одинаковы в том смысле, что происходим от одного начала; причиной любой деятельности служит по меньшей мере одна из девяти основных движущих сил, а именно:

- 1 — эмоции, связанные с ЛЮБОВЬЮ
- 2 — эмоции, связанные с СЕКСОМ
- 3 — стремление к МАТЕРИАЛЬНЫМ БЛАГАМ
- 4 — стремление к САМОСОХРАНЕНИЮ
- 5 — стремление к СВОБОДЕ ТЕЛА И РАЗУМА
- 6 — стремление к САМОВЫРАЖЕНИЮ
- 7 — стремление тем или иным образом УВЕКОВЕЧИТЬ СЕБЯ
- 8 — эмоции, связанные с ГНЕВОМ
- 9 — эмоции, связанные со СТРАХОМ

Тот, кто хочет научиться понимать других, сначала должен научиться понимать себя.

Способность понять другого человека устраняет множество распространенных причин для разногласий. Она служит основой для дружбы и крепким фундаментом для взаимной гармонии и сотрудничества. Она имеет первоочередное значение для лидерства, цель которого —

дружественное взаимодействие. А кое-кто полагает, что это главный ключ к пониманию Создателя.

12. Экономическая безопасность

И наконец, материальная составляющая двенадцати богатств — последняя по списку, но не по значению.

Экономическая безопасность не сводится лишь к возможности распоряжаться деньгами. Это и работа, которую умеет выполнять человек, и услуга, которую он способен оказать, поскольку полезный труд можно направить на удовлетворение всех форм потребностей независимо от того, фигурируют при этом деньги или нет.

Генри Форд пользуется экономической безопасностью не потому, что он распоряжается огромным состоянием, а по иной, куда более важной причине: он обеспечивает миллионы людей достойной работой, и при этом тысячи других людей получают надежное средство передвижения в виде автомобиля. Работа, выполняемая им, дала в его распоряжение огромные денежные средства, и именно таким образом должна достигаться устойчивая экономическая безопасность.

Скоро я познакомлю вас с принципами, следуя которым, можно обзавестись деньгами и иными формами богатства, но прежде я должен подготовить вас к этому. Ваше сознание должно быть готово принять эти ценности — подобно тому как земля должна быть готова принять в себя семена.

Когда человек к чему-нибудь готов, это обязательно происходит!

Это не значит, что то, в чем вы нуждаетесь, появится само по себе, ведь существует огромная разница между

потребностью и *готовностью* получать. Не осознать эту разницу — значит не осознать сути того, что я хочу до вас донести.

Потому будьте терпеливы и позвольте мне *подготовить* вас к получению богатств, к которым вы стремитесь. Я буду вести вас по *моему пути*.

Мой путь поначалу может показаться вам несколько странным, но пусть вас это не обескураживает: все новые идеи вначале кажутся странными. Если у вас возникнут сомнения в эффективности моего метода, черпайте вдохновение в том, что он принес мне огромные богатства.

Именно по причине нежелания принимать новые идеи человечество всегда развивалось медленно.

Когда Сэмюэл Морзе представил свою систему коммуникации посредством телеграфа, мир поднял его на смех: слишком уж необычной она казалась. Она была нова и потому вызывала подозрения и сомнения.

Таким же насмешкам подвергся Маркони, когда объявил о создании более совершенной системы коммуникации — радиосвязи.

Насмехались и над Томасом Эдисоном, когда тот заявил об изобретении лампы накаливания, и над Генри Фордом, предложившим миру самоходное средство передвижения, способное заменить конные экипажи.

Когда Уилбер и Орвилл Райты заявили о создании летательного аппарата, действительно способного выполнить полет, мир воспринял их сообщение столь холодно, что даже журналисты отказались присутствовать на демонстрации машины.

Затем было открытие современной системы радиосвязи, одного из чудес людской изобретательности, которое

буквально объединило весь мир. «Неподготовленный» разум воспринял это свершение как игрушку для детей, не более того.

Я напоминаю вам об этом, чтобы вы, идущие к богатству новым путем, не смущались новизной моего подхода. Следуйте за мной, примите мою философию и будьте уверены: она послужит вам, как в свое время послужила мне.

Мои усилия как вашего проводника к богатству будут вознаграждены настолько, насколько результативными они окажутся для вас. Это гарантировано вечным законом возмещения. Свое вознаграждение я не обязательно получу лично от вас, принявших мою философию. Но оно непременно будет, так или иначе, поскольку это часть все-ленского плана: ни один полезный труд не должен оставаться без вознаграждения. «Сделайте что-нибудь, — говорил Эмерсон, — и обретете возможность».

Однако я думаю не только о вознаграждении, причитающемся мне за то, что я делаю для вас. Существует еще одно соображение — и это мой долг перед миром за те благословения, которые он мне даровал. Свои богатства я приобрел не без помощи многих людей. Мои наблюдения показывают: те, кто сумел достичь богатства, всегда поднимались по лестнице изобилия, вытянув обе руки: одну — вперед, чтобы получать помощь от тех, кто уже поднялся, а вторую — назад, чтобы помочь тем, кто только начинает восхождение.

И здесь я должен сказать вам, стоящим в начале пути к богатству: вы тоже должны идти вперед с протянутыми руками, должны отдавать и получать. Ведь общеизвестно: невозможно достичь длительного успеха или стабильного

богатства, не помогая другим людям, нуждающимся в вашей помощи. Чтобы ПОЛУЧИТЬ — ОТДАВАЙ!

Я говорю об этом потому, что могу ДАТЬ!

И теперь, когда мы знаем, в чем заключаются истинные жизненные ценности, я расскажу, каким должен быть ваш следующий шаг в подготовке сознания к обретению богатств.

Признаю, что свое богатство приобрел не без помощи других людей.

Некоторые из них хорошо известны всем, кто когда-либо будет слушать мой рассказ. Эти люди стали первооткрывателями данного пути для каждого из нас; пути, который мы называем *американским образом жизни*.

Другие так и останутся неизвестными; их имена никто никогда не узнает.

Эти *незнакомцы* — восемь моих друзей, очень многое сделавшие для того, чтобы подготовить мое сознание к принятию богатства. Я называю их восемью мастерами. Они помогают мне, когда я бодрствую и когда сплю.

И хотя я никогда не встречался со своими мастерами лично (в отличие от многих других людей, когда-либо оказывавших мне помощь), они всегда были на страже моих интересов, защищали меня от жадности, сомнений, нерешительности и промедления. Они вдохновляли меня на проявление собственной инициативы, будили мое воображение, давали мне четкую цель и веру в ее осуществление. Они были настоящими настройщиками моего разума, строителями моего *позитивного мышления!*

Теперь я хочу представить их вам — чтобы они могли оказать вам ту же услугу.

ГЛАВА 3

Восемь мастеров

Мастера помогают мне одним очень простым способом.

Каждый вечер, когда уже сделаны все дела, мы беседуем друг с другом; во время этих встреч я выражаю им благодарность за помощь и поддержку, которую они оказывали мне на протяжении всего дня.

Наши беседы проходят точно так же, как если бы мастера являлись ко мне в плоти и крови, но, разумеется, они существуют не на физическом, а на более высоком плане бытия. Я общаюсь с ними силой своей мысли.

Сейчас у вас есть возможность пройти первый тест и проверить, насколько вы готовы к богатству. Если вдруг почувствуете недоумение, вспомните, что происходило с Морзе, Маркони, Эдисоном, Фордом и братьями Райтами, когда они заявили об изобретении того нового и лучшего, что принесло большую пользу человечеству. Это поможет вам справиться с неприятием.

А теперь побеседуем с мастерами.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Сегодняшний день был просто замечательным!

Я здоров — физически и умственно.

У меня есть еда и одежда.

Этот день — еще одна возможность принести пользу окружающим.

Этот день дал мне умиротворение и свободу от страхов.

Я благодарен вам за эти благословения, мои мастера-проводники. Я благодарен каждому из вас за то, что вы распутали сложный клубок моей прежней жизни, тем самым освободив мой разум, тело и душу от всех причин и следствий страха и противоречий.

МАСТЕР МАТЕРИАЛЬНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ, я благодарен тебе за то, что ты сориентировал мое сознание на изобилие и достаток и освободил меня от страха бедности.

МАСТЕР КРЕПКОГО ЗДОРОВЬЯ, я благодарен тебе за то, что ты настроил меня на готовность к крепкому физическому здоровью, тем самым обеспечив каждую клетку моего тела и каждый его орган достаточным притоком космической энергии и обеспечил прямую связь с Безграничным Разумом, необходимую для распределения и приложения этой энергии в нужный момент.

МАСТЕР ДУШЕВНОГО СПОКОЙСТВИЯ, я благодарен тебе за то, что мой разум свободен от запретов и самоограничений, поэтому мое тело и мое сознание совершенно спокойны.

МАСТЕР НАДЕЖДЫ, я благодарен тебе за исполнение моих сегодняшних желаний и надежду на осуществление завтрашних.

МАСТЕР ВЕРЫ, я благодарен тебе за то, что направляешь меня; за то, что вдохновил меня на поступки, оказавшиеся

для меня полезными, и за то, что предостерег от поступков, которые, будь они совершены, нанесли бы мне вред. Ты наделил силой мои мысли, энергией — мои действия, дал мне мудрость, чтобы постичь законы природы, и благоразумие, чтобы приспособиться к ним, сохранив внутреннюю гармонию.

МАСТЕР ЛЮБВИ, я благодарен тебе за то, что ты вдохновляешь меня делиться своими богатствами с теми, кого я сегодня встретил; за то, что ты показал мне, что только то мне воздастся, что я отдал другому. Еще я благодарен тебе за то, что мое сознание настроено на любовь, потому жизнь моя прекрасна, а отношения с людьми — приятны.

МАСТЕР РОМАНТИКИ, я благодарен тебе за то, что в моих романтических отношениях, несмотря на прожитые годы, сохранился дух юности.

МАСТЕР АБСОЛЮТНОЙ МУДРОСТИ, моя вечная благодарность тебе за то, что ты превратил в бесценное приобретение все мои былые неудачи, поражения, неразумные мысли и неверные поступки, все страхи, ошибки, разочарования и неприятности любого рода. Благодарю тебя за приобретение, состоящее в моем желании и умении вдохновить других людей, чтобы они, пользуясь силой своего разума, могли обрести жизненные ценности; за возможность поделиться моими благословениями с теми, кто готов их принять; за преумножение и обогащение моих богатств в той мере, в которой они полезны людям.

Еще я благодарен вам за то, что вы открыли мне правду: жизненный опыт не должен становиться лишь бременем; всякий опыт может оказаться полезным. Теперь я знаю, что сила мысли — единственная сила, подвластная моему всецелому контролю, и при желании любую мысль можно

превратить в позитивную. И еще, у моих мыслей нет никаких ограничений, за исключением тех, которые установил я сам.

Мое величайшее богатство заключается в том, что мне посчастливилось осознать: восемь мастеров действительно существуют, и именно они подготовили мой разум к обретению двенадцати богатств.

Стабильность моего достатка обеспечивается привычкой ежедневного общения с мастерами — что бы ни случилось со мной в этот день.

Мои мастера помогают мне сосредоточиться на том, чего я хочу, и не думать о том, чего я не хочу.

Они служат моим надежным амулетом, моими четками — перебирая их, я становлюсь сильнее, из них при необходимости черпаю энергию разума.

Они дают мне постоянную защиту от негативного мышления в любом его проявлении; уничтожают семена плохих мыслей и следят за тем, чтобы семена эти не дали ростков.

Они помогают мне сосредоточиться на главной жизненной цели и достичь максимального ее воплощения.

Благодаря им я нахожусь в мире с самим собой, в мире со всем, что меня окружает, и в гармонии с собственным разумом.

Они дают мне возможность закрыть дверь моего сознания для неприятных мыслей о прошлых неудачах и поражениях. Более того, помогают превратить былые неприятности в бесценный опыт.

Мастера открыли мне существование того самого «второго я»: оно мыслит, движется, планирует, желает и действует

по велению силы, для которой не существует ничего невозможного.

Они бесчисленное множество раз доказали мне, что каждая неудача несет в себе благодетельное семя равнозначной пользы. Поэтому, как только со мной, как это бывает со всеми, случается неприятность, я не даю ей завладеть мною. Я начинаю искать в ней то самое «благодетельное семя», чтобы вырастить из него благоухающий цветок возможностей.

Мастера научили меня справляться с моей наибольшей неприятностью — с самим собой. Они показали, что принесет пользу моему телу и разуму, и неустанно вели меня к источнику всего самого лучшего.

Теперь я знаю, что счастье не в обладании материальными благами, но в возможности самовыражения посредством этих благ. И что служить — занятие более достойное, чем принимать службу других.

К своей ежедневной беседе с мастерами я отношусь как к процедуре особой важности, и свою признательность за все, что они для меня делают, выражаю словами благодарности.

Заметьте: я ничего не прошу у них, но все общение с ними посвящаю высказыванию признательности за те богатства, которыми они меня уже наградили.

Мастера знают мои потребности и в полной мере удовлетворяют их!

Да, они дают мне все, в чем я нуждаюсь, и всегда с избытком.

Мастера научили меня думать о том, что я могу ДАТЬ, и не вспоминать о том, что могу ПОЛУЧИТЬ взамен. Они научили меня должному подходу к *неэгоцентричному образу*

жизни: он позволяет пользоваться внутренними силами, прибегая к их использованию по собственному желанию, когда нужно найти решение личных проблем и получить необходимые материальные блага.

Они научили меня хранить спокойствие и прислушиваться к себе!

Они дали мне ВЕРУ, чтобы я мог отстраниться от суждений разума и принять помощь изнутри, будучи в полной уверенности, что мой внутренний голос обладает несравненно большей силой, чем мое сознание.

Мастера даровали мне Ключ, открывающий врата огромных богатств Счастливой Долины, и я очень хочу разделить их со всеми, кто будет готов принять столько, сколько сможет использовать во благо.

Мое жизненное кредо было инспирировано мастерами.

Позвольте поделиться им с вами — пусть оно станет и вашим.

Кредо счастливого человека

Я нашел счастье в том, чтобы помогать другим людям стать счастливыми.

Я обрел физическое здоровье благодаря умеренности во всем; я ем столько, сколько необходимо природе для жизнеобеспечения организма.

Я свободен от страхов в любом их проявлении.

Я никому не завидую, ни к кому не испытываю ненависти, люблю все человечество.

Я занимаюсь любимым делом, щедро приправляя его игрой, поэтому никогда не устаю.

Я каждый день благодарю — не за будущие богатства, но за мудрость, помогающую мне узнать, принять и должным образом использовать огромные богатства, которыми сейчас обладаю.

Я произношу имя человека только лишь для того, чтобы сказать о нем добрые слова.

Я никого ни о чем не прошу — только разрешения поделиться своими богатствами с теми, кто готов их принять.

Я в хороших отношениях со своим сознанием, поэтому оно направляет меня во всех делах верной дорогой.

У меня нет врагов, потому что я никогда и никому не причиняю зла, но приношу пользу всем, с кем сводит меня судьба, показывая им путь к стабильному богатству.

В моем распоряжении больше материальных ценностей, чем мне нужно, так как я не скуп и стремлюсь только к тем вещам, которые могу использовать, пока жив.

Я владелец Счастливой Долины, и это имущество не облагается налогами, поскольку существует исключительно в моем сознании в виде духовных ценностей, доступ к которым открыт только для тех, кто принимает мой образ жизни. Мне удалось создать эту огромную долину благодаря следованию законам природы и согласованию с ними своих привычек.

Счастливая Долина практически безгранична!

Место в ней найдется для всех, кто будет готов здесь поселиться. В сущности, ее границы точно совпадают с границами Соединенных Штатов

Америки — страны, которую по праву называют самой богатой и самой свободной страной в мире.

Счастливую Долину защищает правительство, действующее на основании Конституции, которую великий политический деятель Уильям Гладстон назвал «прекраснейшей работой, которую когда-либо выполняли ум и воля человека за кратчайший срок».

Гладстон был прав! Конституция Соединенных Штатов гарантирует право жить в Счастливой Долине и дает привилегию обрести богатство в том виде и количестве, к которому каждый из нас стремится.

Она создает благоприятные условия для проявления личной инициативы.

Она вдохновляет людей на обретение богатств и защищает тех, кто ими уже обладает.

Она обеспечивает нас любой мыслимой возможностью использовать свое богатство во благо себе и другим людям и дает нам великий американский образ жизни. Он состоит главным образом в американской системе свободного предпринимательства. Эта гибкая система принадлежит народу, обеспечивает рабочие места и высокий доход миллионам мужчин и женщин, поддерживает всякую профессию и всякое занятие и собирает большую часть налогов на содержание правительства.

Американская система свободного предпринимательства — великое средство обмена, при помощи которого люди предлагают рынку свои способности в обмен на экономическую безопасность; она была создана так, чтобы вдохновлять людей на развитие их талантов путем

максимально полного и свободного проявления личной инициативы.

Американская система свободного предпринимательства создавалась в соответствии с Конституцией Соединенных Штатов. Они так тесно связаны друг с другом, что вред, нанесенный одной, обязательно повредит и другой!

В Конституции задекларированы права человека.

Система свободного предпринимательства обеспечивает наибольшее число способов, посредством которых задекларированные права могут быть преобразованы в деньги, средства транспорта и связи — во все материальные блага, которые возвели американский образ жизни на высочайшую ступень в истории человечества.

Я не могу упустить этого из виду: упомянутые мной факты имеют прямое отношение ко всему, чему научили меня восемь мастеров.

Давайте продолжим наш разговор описанием философии, которую должен принять каждый из вас, дабы обрести двенадцать богатств.

Я рассказал вам о методе подготовки сознания к принятию богатств. Но это только начало пути. Мы еще будем говорить о том, как стать владельцем богатств и использовать их в полной мере.

Для этого нам придется вернуться на четверть столетия назад, поскольку эта история берет начало в жизни Эндрю Карнеги, великого филантропа и типичного представителя американской системы свободного предпринимательства.

Карнеги обладал двенадцатью богатствами, материальная составляющая которых была столь велика, что он не успел найти ей применение при жизни и передал значи-

тельную ее часть людям, и сейчас распоряжающимся этими богатствами во благо человечества.

Эндрю Карнеги тоже посчастливилось получать наставления восьми мастеров. Мастер абсолютной мудрости так хорошо исполнил свою роль, что Карнеги не только разделил свои богатства с другими, но и дал людям стройную философскую систему, призванную помочь им создать собственное богатство.

Эта философия основана на семнадцати принципах, которые в мельчайших деталях согласуются с моделью великой Конституции и американской системой свободного предпринимательства. Над ее созданием двадцать лет трудились Эндрю Карнеги и более пятисот выдающихся в своей сфере деятельности американцев, и каждый вложил в нее *все, что вынес из личного опыта работы в условиях американской системы свободного предпринимательства.*

Карнеги так объяснил идею создания философии личностных достижений: «Свои деньги я получил благодаря усилиям других людей, и я хочу вернуть это богатство людям так скоро, как только сумею найти способ сделать это, *не поощряя стремления получить, ничего не отдав взамен.* Однако большая часть моего богатства состоит в знаниях, благодаря которым я приобрел и материальные, и духовные сокровища. Поэтому я хочу организовать эти знания в стройную философскую систему. Доступ к ней сможет получить любой человек, стремящийся к самоопределению в рамках американской экономической системы».

Именно эта философия, созданная Карнеги для людей, дала мне возможность получить двенадцать богатств и жить в Счастливой Долине. И именно эту философию вы должны

принять и использовать, если хотите получить в свое распоряжение сокровища, которые я хочу с вами разделить.

Прежде чем перейти к описанию принципов этой философии, хочу коротко рассказать, какую роль она сыграла в жизни других людей в разных странах мира.

Она была переведена на четыре основных индийских диалекта, став доступной двум миллионам индийцев.

Она была переведена на португальский язык во благо народа Бразилии и принесла пользу полутора миллионам человек.

Специальное издание философии вышло в Великобритании, и послужило двум миллионам жителей страны.

Она стала полезной по меньшей мере одному человеку практически в каждом городе и поселке Соединенных Штатов, а общее их число — примерно двадцать миллионов.

Она вполне могла бы стать средством создания доброй атмосферы дружеского сотрудничества между народами всего мира, поскольку основывается не на отдельной торговой марке или вероисповедании, но на принципах длительного успеха и достижениях человека во всех сферах созидательной деятельности.

Она поддерживает все религии, но не является частью ни одной из них!

Она универсальна по своей природе и неминуемо приведет человека к успеху во всех начинаниях.

Но важнее всего для вас не приведенные свидетельства, а понимание, что эта философия очень проста и начать пользоваться ею вы можете уже сейчас.

Итак, приступаем к описанию секретов Ключа ко всем богатствам.

Семнадцать принципов будут служить надежной картой, которая укажет нам точный путь к источнику всех богатств — и материальных, и нематериальных. Идите по карте — и не собьетесь с пути; только будьте готовы следовать всем правилам и взять на себя всю ответственность, которую предполагает обладание огромными ценностями. И никогда не забывайте: чтобы не растерять богатств, нужно ими делиться — эту цену вы должны заплатить за все, что вам дается.

Ключ вы не удержите в руках, используя лишь один или два принципа; секрет состоит в сочетании всех семнадцати.

Принципы представляют собой семнадцать дверей, через которые нужно пройти, чтобы добраться до самой дальней комнаты, где под замком хранится источник всех богатств. Ключ откроет дверь этой комнаты, но, чтобы получить его, нужно хорошо подготовиться. Подготовка заключается в усвоении вами и осознанном использовании первых пяти из семнадцати принципов, суть которых я сейчас подробно объясню.

ГЛАВА 4

Ясное понимание цели

Все выдающиеся личности, представители разных профессий и разных исторических эпох, добились высоких результатов благодаря тому, что направили свои способности на достижение *четко определенной главной цели* — и это не может не впечатлять.

Однако не менее интересно еще одно наблюдение: люди, которых считают неудачниками, такой цели не имеют; они движутся по жизни, как корабль без штурвала, и всегда с пустыми руками возвращаются туда, откуда вышли в путь.

Некоторые из нынешних «неудачников» когда-то ставили перед собой главную цель, но отказались от нее, столкнувшись с временными трудностями или упорным сопротивлением. Они сдались и умыли руки, не зная о том, что существует философия успеха — такая же надежная и точная, как математические законы, и не подозревая, что неудача — всего лишь испытание, посланное во благо, если не считать ее финальной точкой.

Одна из величайших трагедий цивилизации заключается в том, что девяносто восемь из ста жителей планеты проживают жизнь, даже приблизительно не определив свою цель! Именно осознание этой трагедии заставило Эндрю Карнеги обратиться к пяти сотням самых заметных

в истории Америки личностей с идеей создания философии личностных достижений.

Первое, что проверял Карнеги, решая вопрос о повышении в должности очередного сотрудника, — насколько велика его готовность ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Затем он выяснял, имеется ли у соискателя точно определенная главная цель и усердно ли он идет к ее осуществлению.

Чарльз Шваб рассказывал: когда он впервые попросил Карнеги о повышении, тот широко улыбнулся и ответил: «ЕСЛИ ВЫ РЕШИТЕЛЬНО НАСТРОЕНЫ ПОЛУЧИТЬ ТО, К ЧЕМУ СТРЕМИТЕСЬ, ТО Я НИЧЕМ НЕ СМОГУ ВАМ ПОМЕШАТЬ».

Шваб точно знал, чего хочет! Это была самая высокая должность, бывшая в ведении Эндрю Карнеги.

И Карнеги помог ему получить ее.

Одна из удивительнейших вещей, происходящих с теми, кто имеет определенную цель, — это готовность, с какой мир уступает им дорогу и даже помогает в осуществлении их планов.

История возникновения данной философии приобретает особый оттенок в связи со значением, которое Эндрю Карнеги придавал определению цели.

Он уже многого добился в сталелитейном бизнесе и сколотил огромное состояние, когда решил обратить свои силы на поиск возможностей правильного применения этих средств. Он понимал, что лучшую часть его богатств составляет умение разбираться в человеческих отношениях и знания, благодаря которым он и сумел накопить значительные материальные средства. У него появилась новая большая цель — найти человека, который сможет организовать имеющиеся знания в стройную систему

и тем самым создать философию, призванную донести нужную информацию до людей, желающих ее получить.

Сам промышленник был уже в годах и понимал, что для этой работы нужен молодой человек, имеющий время и желание посвятить по меньшей мере двадцать лет исследованиям предпосылок личностных достижений.

Он провел собеседование с более чем двумя с половиной сотнями претендентов, казавшихся ему подходящими для такой работы... И наконец, совершенно случайно встретился с журналистом, присланным одним изданием для интервью, посвященного личным достижениям самого магната. Умея разбираться в людях, Карнеги предположил: именно этот парень обладает искомыми качествами, и, чтобы убедиться в своей правоте, разработал хитроумный план.

Сначала он рассказал молодому человеку историю своих успехов, а затем завел разговор о том, что мир нуждается в практической философии личностных достижений, что даст возможность даже самому простому работнику стать обладателем такого достатка, к которому он стремится.

Он рассуждал об этом целых три дня, рассказывая, как можно было бы подойти к созданию такой философии. Когда подготовка подошла к концу, Карнеги был готов к финальному тесту, чтобы решить, можно ли доверить молодому человеку осуществление этой идеи.

— Теперь вы знакомы с моей новой философией, — сказал он. — В связи с этим хочу задать вам вопрос, на который прошу дать простой ответ: только «да» или «нет». Вопрос будет таким: «Если я дам вам возможность разработать первую в мире философию личностных достижений и познакомлю вас с людьми, которые смогут и будут

участвовать в этом, возьметесь ли вы за это дело и доведете ли его до конца?»

Молодой человек откашлялся, помедлил несколько секунд и дал короткий ответ, которому суждено было изменить к лучшему весь мир.

— Да! — воскликнул он. — Я не только возьмусь за эту работу, но и доведу ее до конца!

Четко и определенно! Карнеги нашел то, что искал — *ясное понимание цели*.

Много лет спустя молодой человек узнал, что, задав вопрос, Карнеги засекал время на часах: обдумывание не должно было занять более шестидесяти секунд. Если бы претенденту понадобилось больше времени, шанс был бы упущен. Однако ответ был дан уже через двадцать девять секунд.

Почему именно столько? Карнеги объяснил это так: «Я сужу по собственному опыту. Если человек, имея в своем распоряжении всю нужную информацию, не способен быстро принимать решения, на него нельзя положиться в том, что он доведет начатое дело до конца. Кроме того, я пришел к выводу: люди, умеющие принимать решения быстро, и в других обстоятельствах способны уверенно идти к поставленной цели».

Первый этап испытаний, задуманных Карнеги, был завершен с большим успехом. А на очереди стоял второй.

— Очень хорошо, — сказал Карнеги, — вы обладаете одним из двух качеств, необходимых для работы над созданием философии, о которой мы с вами говорили. Давайте узнаем, есть ли у вас второе качество. Если я предложу вам работать над этой философией, готовы ли посвятить двадцать лет своей жизни изучению причин успеха и неудач,

не получая за эту работу ни цента и попутно самостоятельно зарабатывая себе на жизнь?

Этот вопрос поверг в шок человека, избранного для столь важного дела: естественно, он рассчитывал, что будет получать оплату из огромного состояния Карнеги.

Тем не менее он быстро взял себя в руки и спросил, почему Карнеги не хочет финансово обеспечить такую серьезную работу.

— Дело не в нежелании тратить деньги, — ответил Карнеги. — Я просто должен знать, свойственна ли вам способность ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ и выполнять работу прежде, чем она будет оплачена.

Затем он принялся объяснять, что большинство успешных в разных сферах людей привыкли делать больше, чем определялось их прямыми обязанностями — и так было всегда. Он обратил внимание претендента на то, что безвозмездные денежные ассигнования, сделанные в пользу одного человека или группы, чаще приносят вред, чем пользу.

Он сообщил парню, что двести пятьдесят кандидатов не получили эту работу, причем некоторые были гораздо старше и опытнее, чем нынешний соискатель. И продолжил: «Если вы используете предлагаемую возможность, то велика вероятность, что вам удастся превратить ее в сказочные богатства, и в сравнении с ними мое состояние покажется мизерным. У вас будет шанс получить знания, которыми обладают лучшие умы нации, воспользоваться опытом выдающихся представителей нашего народа. Не исключено, что вы сможете распространить свое влияние на весь цивилизованный мир на долгие годы, тем самым делая богаче даже тех, кто еще не появился на свет...»

Предложение было принято!

Задуманное Карнеги испытание помогло ему найти того, кого он так долго искал, и этот человек получил свой первый урок, посвященный ясному пониманию цели и готовности делать больше.

Двадцать лет спустя, практически день в день, работа над философией, которую Карнеги определил как лучшую часть своих богатств, была завершена и представлена миру в виде восьмитомного издания.

«А как же тот человек, что двадцать лет работал без оплаты? — спросите вы. — Какое вознаграждение он получил за свои труды?»

Однозначного ответа на этот вопрос не существует, потому что этот человек и сам не знает всех обретенных им преимуществ. Более того, некоторые из них столь особенные по своей природе, что будут приносить ему пользу до конца его дней.

Но чтобы удовлетворить любопытство тех, для кого богатство измеряется исключительно в материальных ценностях, скажу, что одна книга, написанная этим человеком, по предварительным оценкам принесла более 3 миллионов долларов прибыли — таков результат практического применения принципа ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. *А на написание книги ушло четыре недели.*

Ясное понимание цели и привычка ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ составляют силу, подстегивающую воображение даже самых изобретательных людей, а это всего два из семнадцати принципов личностных достижений.

Эти два принципа мы выделили здесь с единственной целью — продемонстрировать, что основные положения философии связаны друг с другом, как звенья одной цепи,

и их сочетание ведет к формированию огромной силы, которой невозможно достичь применением отдельно взятого принципа.

Давайте перейдем к анализу феномена ясного понимания цели и психологическим принципам, лежащим в его основе.

1. Стартовая точка для всех личностных достижений — это определение цели и составление четкого плана ее достижения.
2. Всякое достижение — это результат действия стимула или сочетания стимулов. Существует девять основных стимулов, движущих всеми сознательными действиями (их мы описывали выше).
3. Мы так тщательно обдумываем захватывающую идею, план или намерение, живущие в нашем сознании, так горим желанием их осуществить, что на них начинает работать подсознание, и они доводятся до логического завершения всеми доступными способами.
4. Над любой захватывающей идеей (планом, намерением), которая живет в нашем сознании и подкрепляется абсолютной верой в ее осуществление, немедленно начинает работать подсознание. *Нам неизвестны случаи, когда такое намерение оставалось нереализованным.*
5. Сила мысли — единственное, что человек способен держать под своим безраздельным и абсолютным контролем. Этот удивительный факт подразумевает наличие тесных взаимоотношений нашего сознания с вселенским сознанием Безграничного Разума, а связующее звено между ними есть ВЕРА.

6. Подсознание человека открывает доступ к Безграничному Разуму, и он удовлетворяет наши потребности настолько, насколько велика наша вера! Получить доступ к подсознанию можно благодаря вере и моим советам, как если бы оно представляло собой отдельного человека или единую сущность.
7. Четко определенная цель, подкрепленная абсолютной верой, — одно из воплощений мудрости, а активно действующая мудрость всегда дает отличные результаты.

Главные преимущества, которые дает ясное понимание цели

Ясное понимание цели развивает вашу уверенность в собственных силах, способность к проявлению личной инициативы, воображение, энтузиазм, самодисциплину и умение сосредоточиться. Все это обязательные условия достижения материального успеха.

Она заставляет планировать свое время и ежедневно ставить перед собой задачи, которые в конечном итоге приведут к осуществлению ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ жизни.

Благодаря ей мы с большим вниманием относимся к возможностям, способным помочь нам в достижении ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ. Она придает нам смелости, когда открывающиеся перед нами возможности требуют действий.

Цель вдохновляет людей на сотрудничество и сотворчество.

Она создает условия для того, чтобы в полной мере использовать состояние сознания, называемое ВЕРОЙ, *ставляя мыслить позитивно* и освобождая наш разум от

ограничений, вызванных страхом, сомнениями и нерешительностью.

Большая цель программирует *сознание успешности*, а без этого невозможно достичь успеха в любой сфере деятельности.

Цель искореняет вредную привычку откладывать дела на потом.

Наконец, она напрямую ведет к развитию и длительному сохранению первого из двенадцати богатств — *позитивного мышления*.

Это основные характеристики ЯСНОГО ПОНИМАНИЯ ЦЕЛИ. Между тем она обладает множеством других свойств и сфер применения и имеет прямое отношение к каждому из двенадцати богатств, потому что доступ к ним лежит исключительно через целеустремленность.

Сопоставьте принцип ясного понимания цели с каждым из двенадцати богатств по очереди, и вы поймете, какое значение он имеет в каждом случае.

Затем вспомните людей выдающихся достижений, которых произвела на свет наша страна, и обратите внимание, что каждый из них выделял главную цель жизни как основную сферу приложения своих усилий.

Генри Форд был сосредоточен на создании недорогих, но надежных автомобилей.

Томас Эдисон всего себя посвятил научной работе и изобретательской деятельности.

Эндрю Карнеги специализировался на производстве и продаже стали.

Фрэнк Вулворт занимался исключительно магазинами, где продавались товары стоимостью 5 и 10 центов.

Специализацией Филипа Армора была расфасовка и продажа мяса.

Джеймс Хилл посвятил свою жизнь строительству и обслуживанию Трансконтинентальной железной дороги.

Александр Белл большую часть своей жизни занимался научными исследованиями в области развития современной телефонной связи.

Маршалл Филд руководил самым крупным в мире магазином розничной торговли.

Сайрус Кёртис посвятил всего себя выпуску и развитию издания Saturday Evening Post.

Джефферсон, Вашингтон, Линкольн, Патрик Генри и Томас Пейн отдали большую часть своей жизни и своего состояния длительной борьбе за свободу нации.

Перед каждым из этих людей стояла четкая главная цель!

Этот список можно дополнять до тех пор, пока в него не войдет каждый из выдающихся деятелей нашей страны, внесших вклад в создание американского образа жизни, которым мы имеем счастье пользоваться по сей день.

Как поставить перед собой конкретную главную цель

Процесс определения глобальной цели не сложен, но очень важен. Он состоит в следующем.

Во-первых, запишите полную, четкую и недвусмысленную формулировку вашей ГЛАВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ЦЕЛИ, поставьте подпись и хорошо запомните; ежедневно повторяйте ее вслух, по меньшей мере один раз в день или чаще, если есть возможность. Повторяйте снова и снова — так вы подкрепляете ее всей своей верой в Безграничный Разум.

Во-вторых, составьте и запишите четкий план действий, в соответствии с которым будете добиваться осуществления **ГЛАВНОЙ ЖИЗНЕННОЙ ЦЕЛИ**. Планируя, установите максимальный срок, в какой вы должны уложиться, и *подробно опишите, чем намерены отплатить за реализацию своей цели*, помня при этом, что ничего нельзя получить, не отдав взамен, и что все имеет свою цену, которую так или иначе придется заплатить.

В-третьих, пусть ваш план будет достаточно гибким, чтобы при желании вы имели возможность внести в него изменения. Помните, что Безграничный Разум, обитающий в каждой частичке материи, в каждом живом и неживом предмете, может предложить вам план куда интереснее того, что создали вы сами. Поэтому будьте готовы в любое время распознать и принять неизмеримо лучший план, который придет вам в голову.

В-четвертых, не предавайте гласности ни свою **ЦЕЛЬ**, ни планы по ее осуществлению, кроме тех случаев, относительно которых вы получите дополнительные инструкции в разделе **ПРИНЦИП КОЛЛЕКТИВНОГО РАЗУМА**.

Не совершайте ошибки, думая, раз вы не понимаете изложенных здесь инструкций, значит, эти принципы нельзя считать здравыми. Следуйте инструкциям буквально; следуйте им добросовестно и помните: поступая таким образом, вы идете тем же путем, по которому шли величайшие представители нашего народа.

Выполнение этих инструкций не предполагает каких-то особых усилий с вашей стороны.

Это не требует много времени или особых умений, которых не приходится ожидать от обычного человека.

И это ни в чем не противоречит ни одной из истинных религий.

Решите *сейчас*, чего вы хотите от жизни и что можете дать взамен. Решите, куда вы направляетесь и как рассчитываете туда попасть. А затем начинайте идти к цели с того места, где находитесь *сейчас*. Задействуйте все доступные вам в данный момент средства. И вы обнаружите, что так же активно у вас будут появляться другие, новые и лучшие средства для достижения поставленной цели.

Это подтверждается опытом всех людей, которых мир признал успешными. Многие из них начинали очень скромно, их актив подчас ограничивался *страстным желанием достичь определенной цели*.

Такое желание творит настоящие чудеса!

И наконец, помните:

За знаком знак чертит бессмертный рок

Перстом своим. И ни одну из строк

Не умолишь его ты зачеркнуть,

Не смоешь буквы слез твоих поток.

(Омар Хайям, перев. О. Румер)

Вчерашний день закончился и никогда не вернется! В завтра попасть невозможно, но сегодня — вчерашнее завтра — доступно вам прямо сейчас. Что вы собираетесь с ним делать?

Сейчас я расскажу вам о принципе, который в сфере достижений играет ту же роль, что краеугольный камень в фундаменте строения. На этом принципе основан наш

великий американский образ жизни, наша система свободного предпринимательства, наши богатства и наша свобода. Но сначала давайте убедимся в том, что *вы знаете, чего хотите от жизни.*

Идеи, приносящие успех, начинаются с определения цели

Всем известно, что идея — единственный вид собственности, не имеющий строго определенной ценности. И так же хорошо известно, что с идеи начинается любое достижение.

Идеи лежат в основе всех крупных состояний и всех изобретений. Они покорили воздух над нами и воды океанов вокруг нас; они помогли нам приручить энергию, которую мы называем эфиром — средой, где два разума могут взаимодействовать друг с другом посредством телепатии.

Появление любой идеи — это результат действия определенной цели.

Фонограф был не более чем абстрактной идеей, пока Эдисон не поставил перед собой определенную цель, пока она не отложилась в его подсознании, пока подсознание не спроецировало четкое намерение в великую сокровищницу Безграничного Разума, откуда изобретателю и был ниспослан выполнимый план действий. Так появился фонограф.

Философия личностных достижений началась с идеи, родившейся в уме Эндрю Карнеги. Он подкрепил ее четкой формулировкой цели, и теперь этой философией могут пользоваться миллионы людей во всем цивилизованном мире.

Более того, у его идеи огромные шансы стать одной из самых мощных сил, воздействующих на наш мир, потому что ее использует все больше людей. Она служит их про-

водником в мире сумасшедшей истерии, где атмосфера пораженчества угрожает миллионам людей бесчисленными неудачами.

Великий североамериканский континент, известный как Новый Свет, был нанесен на карту мира и открыт для влияния цивилизации в результате осуществления идеи, возникшей в голове скромного мореплавателя и подкрепленной ясным пониманием цели. И совсем близко то время, когда идея, родившаяся более четырех столетий тому назад, вознесет наш народ на такую высоту, где станет последним кордоном цивилизации, единственной надеждой на свободу личности для всего человечества.

Любая идея, живущая в сознании человека, выделенная из числа остальных и окрашенная душевными переживаниями, немедленно начинает облекаться в наиболее подходящую для нее, удобную физическую форму.

Все, во что человек верит, чего боится и о чем говорит, будь то хорошее или плохое, обязательно происходит — в той или иной форме. Пусть не забывают об этом люди, стремящиеся избавиться от оков бедности и несчастья, потому что к одному человеку это относится в той же степени, что и к целому народу.

Самовнушение — связующее звено между сознанием и подсознанием

Давайте поговорим о принципе, согласно которому мысли, идеи, планы, надежды и цели, появившиеся в сознании, находят путь в подсознание, а оно уже подхватывает их и доводит до логического завершения. Это происходит благодаря силе действия естественного закона, о котором я расскажу немного позже.

Осознать и понять этот принцип — значит осознать причину, по которой ясное понимание цели есть начало всех достижений.

Переход мысли из сознания в подсознание можно ускорить простым способом: повысив эмоциональное напряжение, то есть простимулировав мыслительные вибрации верой, страхом или другими сильными эмоциями (энтузиазмом или сильным желанием), основанными на четко сформулированной цели.

Мысли, подкрепленные верой, значительно превосходят все остальные по части определенности и скорости, с какой они переходят в подсознание и трансформируются в действие. Сила веры отличается таким быстродействием, что породила разделенную многими людьми веру в чудеса.

Психологи и другие ученые не признают такого явления как чудо, утверждая, что все происходящее — результат действия определенных причин, хотя не всегда эти причины известны. Пусть будет так. Однако всем хорошо известно, что человек, способный очистить свое сознание от самонавязанных ограничений, благодаря состоянию разума, именуемому верой, обычно находит решение всех своих проблем независимо от их происхождения.

Психологи признают: хоть Безграничный Разум и не претендует на роль автоматического решателя всех проблем, тем не менее он доводит до логического завершения любую определенную идею, цели, задачу или желание, оказавшиеся в подсознании и поддержанные абсолютной верой.

Между тем Безграничный Разум никогда не меняет направленных к нему мыслей и еще никогда не предпринимал никаких действий в отношении простого желания

или неопределенной идеи, мысли и намерения. Постарайтесь это очень хорошо запомнить, и вы обнаружите, что в вашем распоряжении достаточно сил для решения повседневных проблем. При этом на решение проблем вы затратите намного меньше усилий, чем другие люди тратят только на переживания по поводу жизненных тягот.

То, что мы называем «толчком изнутри», часто представляет собой сигнал, подсказывающий, что Безграничный Разум стучится в наше сознание. Однако вы поймете, что, как правило, это происходит в ответ на отосланную в подсознание идею (план, цель, намерение).

Ко всем «подталкиваниям» надо относиться с уважением и обдумывать их со всей тщательностью, поскольку они часто несут в себе (полностью или частично) информацию огромной важности для того, кто ее получает. Эти «подталкивания» иногда ощущаются через много часов, дней или даже недель после того, как вызвавшая их мысль достигла великой сокровищницы Безграничного Разума. К тому времени человек частенько забывает о мысли, вдохновившей их появление.

Это очень серьезная и очень глубокая вещь, но о ней даже самые умные люди знают немного. Ее осознание приходит только в результате медитации и тщательного обдумывания.

Стоит только уяснить принципы работы сознания, которые я описал, и вы, несомненно, поймете, почему медитация способна дать человеку как то, чего он желает, так и то, чего он не желает.

Это состояние сознания достигается лишь с помощью подготовки и самодисциплины благодаря некой формуле (ее я опишу ниже).

Это одна из самых глубоких истин нашего мира: дела человеческие, с чем бы они ни были связаны — с массовым сознанием или с мыслями индивидуума — организуются таким образом, чтобы в точности соответствовать этим мыслям.

Успешные люди становятся успешными только благодаря привычке мыслить понятиями успеха.

Определенность цели может — и должна! — всецело владеть разумом человека, *чтобы у него не оставалось ни времени, ни места в голове для мыслей о неудаче.*

Еще одна глубокая мудрость: тот, кто некогда потерпел неудачу и считает себя неудачником, способен, переложив «паруса» своего сознания, превратить ветер несчастий в равный по силе воздушный поток, который увлечет его к успеху.

Тем, кто с гордостью причисляет себя к здравомыслящим, прагматичным деловым людям, каковыми их принято считать, анализ принципа ясного понимания цели может показаться абстрактным или непрактичным.

Существует сила более действенная, чем сила сознательной мысли, и очень часто она неподвластна пониманию ограниченного человеческого разума. Принятие этой истины имеет огромное значение для успешного осуществления любой определенной цели, основанной на стремлении к большим свершениям.

Величайшие философы всех времен, от Платона и Сократа до Эмерсона и наших современников, равно как и великие государственные деятели, от Джорджа Вашингтона до Авраама Линкольна, в трудные времена, как известно, всегда обращались к своему внутреннему голосу.

Думая о том, что мы не добились или не добьемся большого и длительного успеха, мы никогда не сожалеем о своих представлениях — кроме тех из нас, кто осознает и использует духовные силы Безграничного Разума; их можно ощутить, прислушавшись к своему внутреннему существу.

Всякое событие, что бы оно ни несло в себе — победу или поражение, вызвано определенной причиной.

И большинство событий любой человеческой жизни происходят по причинам, подвластным нашему контролю.

Эта очевидная истина придает принципу ясного понимания цели значение первостепенной важности. Если человека не устраивают события его жизни, он может изменить их, изменив существующий образ мыслей на новый, более подходящий.

Как ясное понимание цели ведет к успеху

Среди всех великих американских промышленников, внесших большой вклад в развитие нашего промышленного комплекса, не было личности столь неординарной, как покойный Уолтер Крайслер.

Его история должна дать надежду каждому молодому американцу, который стремится к славе или богатству, и способна служить доказательством того, что четко сформулированная цель несет в себе мощную энергетику.

Свой путь Крайслер начал цеховым механиком на железной дороге в Солт-Лейк-Сити. Откладывая деньги, он собрал немногим более четырех тысяч долларов и намеревался потратить их на открытие собственного бизнеса.

Тщательно оценив ситуацию, он пришел к выводу, что будущее за автомобильной отраслью, и решил заняться именно ею. Его первые шаги в этом бизнесе были

одновременно странными и яркими. Он начал с того, что привел в недоумение своих друзей и поразил родственников тем, что вложил *все свои сбережения* в покупку автомобиля. Когда машина была доставлена в Солт-Лейк-Сити, он еще раз шокировал близких, начав разбирать ее по частям, деталь за деталью, пока вся мастерская не оказалась завалена тем, что раньше было автомобилем.

Тогда он стал снова собирать запчасти в единое целое...

Эту операцию он повторял снова и снова, так часто, что некоторые из его друзей решили, что он сошел с ума — они не понимали, зачем он делает это. Они видели, что он делает с автомобилем, и эти действия казались им бессмысленными. Но никто не мог видеть, какой план вырисовывался в это время в голове Уолтера Крайслера.

Он делал свое сознание «ориентированным на автомобилестроение!» Напитывал его ясным пониманием цели! И тщательно изучал каждую деталь машины. К тому времени, когда он закончил разборку и сборку своего автомобиля, мастер знал все о его сильных и слабых сторонах.

Используя полученные знания, он взялся за проектирование транспортного средства, которое воплотило бы все достоинства приобретенной им машины и исключило недостатки. Все это было проделано с такой великой тщательностью, что, когда автомобили Chrysler вышли на рынок, они произвели сенсацию во всей отрасли.

Путь этого мастера к славе и богатству был прямым и быстрым, ведь еще только собираясь в дорогу, он твердо знал, куда должен прийти, и досконально подготовился к путешествию.

Понаблюдайте за людьми, перед которыми стоит четко определенная цель: вы будете поражены тем, с какой

легкостью им удастся заручиться доброжелательной поддержкой окружающих, преодолеть препятствия и получить то, к чему они стремятся.

Тщательно проанализируйте действия Уолтера Крайслера и поймите, с какой определенностью он достиг двенадцати богатств и как своими руками создал большинство из них.

А начал он с величайшего из всех богатств — с *позитивного мышления*.

Оно и стало благоприятной почвой, в какую было успешно посеяно семя главной цели — производства автомобилей высокого качества.

Затем, одно за другим, к мастеру пришли остальные богатства: крепкое здоровье, гармония в отношениях с людьми, свобода от страхов, надежда на свершения, способность верить, желание поделиться благословениями, любимое дело, открытый для познания разум, самодисциплина, умение разбираться в людях и, наконец, финансовая защищенность.

Один из самых удивительных фактов, касающихся успеха Уолтера Крайслера, состоит в легкости, с какой мастер его добился. У него не было приличного стартового капитала. Он получил весьма посредственное образование. У него не было богатых покровителей, чтобы на них рассчитывать. Зато была определенная цель и желание проявлять инициативу, и этого хватило, чтобы не брать во внимание вышеперечисленное и взяться за дело. Все, что требовалось для реализации главной цели, появлялось у него, как по волшебству, как только он был к этому готов. (Кстати, достаточно распространенное явление среди тех, кто идет к четко определенной цели.)

Когда Эдвард Бок в раннем детстве приехал в Соединенные Штаты, он не знал английского; у него не было денег, и после школы он вынужден был работать, чтобы помогать матери и братьям содержать семью.

Он очень рано понял, чего хочет, и решил этого добиться. Прежде всего он захотел получить в жены дочь Сайруса Кёртиса. И скоро осуществил свое желание. Затем пожелал издавать журнал, предназначенный для женской аудитории — *Lady's Home Journal*. Прошло совсем немного времени — и это желание воплотилось в жизнь.

Затем самое большое желание приобрело форму цели, причем очень настойчивой: сделать *Lady's Home* лучшим журналом подобного рода в мире. Издательский мир признает, что Боку удалось и это.

Вместе с тем Эдвард Бок очень хотел, чтобы страна признала его своим выдающимся гражданином — честолюбивый замысел, внушенный широтой возможностей, предоставленных ему его второй родиной... Он смог сделать и это.

А теперь позвольте привлечь ваше внимание к очень важному факту: Эдвард Бок сам поставил перед собой цели и сам реализовал каждую из них — благодаря собственным усилиям и заслугам. Он не полагался на счастливые «случайности», ничего не пытался получить даром. Он создавал свою судьбу, тщательно планируя ее в соответствии со сформулированной целью.

Он, как и Уолтер Крайслер, настроил свое сознание на успех приобретением всех двенадцати богатств.

Вскоре после выхода книги «Думай и богатей»* (по мотивам философии личностных достижений Эндрю Карнеги)

* Хилл Н. Думай и богатей. Издание XXI века. — Минск : Попурри, 2011.

издатель стал получать многочисленные заказы из книжных магазинов Де-Мойна в Айове и его окрестностей.

В заказах настойчиво просили немедленно отправить книгу срочной почтой. Причина неожиданного ажиотажного спроса оставалась тайной до тех пор, пока несколько недель спустя издатель не получил письмо от некоего Эдварда Чейза, страхового агента компании Sun Life Assurance, в котором говорилось: «Пишу вам с тем, чтобы выразить признательность за вашу книгу “Думай и богатей”. Я следовал каждой букве ее рекомендаций. В конечном итоге мне в голову пришла идея, благодаря которой я продал страховой полис стоимостью два миллиона долларов. Это самая дорогая страховка подобного рода, когда-либо продававшаяся в Де-Мойне».

Ключевая фраза высказана во втором предложении письма Эдварда Чейза: «Я следовал каждой букве ее рекомендаций».

Он следовал идее, имея четко сформулированную цель, и это помогло ему за час заработать больше, чем иные страховые агенты зарабатывают за пять лет упорных трудов.

Одним коротким предложением Чейз рассказал всю историю сделки, благодаря которой он вышел из числа простых страховых агентов и стал членом «круглого стола миллионеров».

Отправляясь продавать полис стоимостью два миллиона, он захватил с собой ясное понимание цели, подкрепленную верой. Он не просто прочел книгу, как, вероятно, сделали несколько миллионов других людей, отложив ее в сторону с сомнениями, цинизмом или мыслью о том, что принципы, описанные в ней, на них не распространяются.

Он читал ее с открытым сознанием, с ощущением ожидания; он осознал действенность изложенных в ней идей, усвоил их и применил на практике, на пути к главной цели.

Во время чтения сознание Чейза установило контакт с сознанием автора книги, и этот контакт так явно и так сильно повлиял на сознание Чейза, что у него появилась идея продать самую дорогую страховку, о которой он не смел даже мечтать. Это стало его непосредственной главной целью в жизни. И он пошел к цели без сомнений и промедления, и — посмотрите! — она была достигнута в течение часа!

Четко определенная, убедительная идея, когда она свежа в сознании человека, способна таким образом изменить его биохимические процессы, что разум приобретает сверхъестественные способности и не признает реальности в виде неудач или поражений.

Главный недостаток большинства людей, как не раз замечал Карнеги, заключается в том, что они прекрасно видят все препятствия, которые должны преодолеть, но не признают подвластных им внутренних сил, способных эти препятствия уничтожить.

Я вспоминаю, словно это было лишь вчера, обстоятельства своего собственного пробуждения к осознанию духовных сил, которыми я обладаю. Достаточно странно, но это произошло благодаря той же книге, что вдохновила Эдварда Чейза на достижение, выведшее его в число самых успешных представителей своей профессии.

Моя жена принесла эту книгу из публичной библиотеки и попросила прочесть ее. В тот самый момент, когда моя рука коснулась обложки, еще до того как я открыл книгу,

я ощутил странный трепет воодушевления, заставивший меня тут же взяться за чтение.

Я еще не дошел до конца первой главы, когда понял, что эта книга оказалась в моих руках по какой-то необъяснимой причуде судьбы. Я взял ее с собой в постель и, прежде чем заснуть, прочел от корки до корки.

На следующее утро я проснулся другим человеком. Я *буквально заново родился!*

Нерешительность и сомнения навсегда остались позади.

Через шесть недолгих лет эта идея дала мне возможность распространить свое влияние во благо миллионов людей почти по всему миру. Наконец-то я получил святое право разделить свои богатства с другими.

Я получил в пользование двенадцать богатств в самом полном и самом щедром их воплощении. Более того, я открыл свое второе «я»; таким я себя еще не знал. Я узнал о существовании восьми мастеров — слуг моего второго «я», которые ведут и направляют меня во всех делах.

Я был так воодушевлен своей новой жизнью, что чувствовал себя обязанным встретиться с автором книги и лично поблагодарить его за благотворное влияние на мою судьбу. Найти его оказалось так же непросто, как иголку в стоге сена, потому что к тому времени он вышел на пенсию и жил в уединении. Его издатель не мог дать мне адрес этого человека, поэтому я искал во множестве мест, пока наконец не выяснил, где он живет (для этого мне понадобилось трижды пересечь континент).

Мое горячее желание познакомиться с автором было вызвано, главным образом, ощущением, что не все свое знание предмета он изложил на страницах книги «Думай и богатей».

В своем предположении я оказался прав: в этой работе он упомянул всего три из семнадцати принципов личностных достижений. Еще я узнал, что он написал совершенно новую книгу, где представил эту философию во всей полноте.

В соответствии с принципом делать больше (в него, кстати, я безгранично верю), я попросил автора позволить мне выполнить очень важную часть моей главной жизненной цели — помочь донести эту философию до мира, который в ней так нуждается, когда для этого наступит подходящий момент.

Я сказал собеседнику, как говорю сейчас вам, что предпочел бы огромную честь стать автором этой философии, а не президентом Соединенных Штатов. И что с большей радостью помог бы распространению этой идеи, чем завладел бы всеми сокровищами мира.

Я получил это почетное право! И планирую реализовать его несколькими способами. Прежде всего я сделаю данную философию доступной людям, хоть и в кратком изложении в серии радиопрограмм.

Затем помогу сделать эту философию доступной посредством письменных уроков, которые будут идти в мир из газетных киосков и книжных магазинов страны.

Затем я расскажу о ней в фильмах — их можно демонстрировать работникам промышленных предприятий и распространять благодаря содействию руководителей компаний, представляющих американскую промышленность.

В дополнение к указанным путям распространения философии я помогу создать национальную систему клубов для частного обучения — там будут использоваться и фильмы, и печатные материалы.

Я намереваюсь наладить сотрудничество с церквями по всей стране и обеспечить их средствами, которые сделают эту философию доступной прихожанам.

Помимо всего этого я договорился с автором философии о написании книги для детей и планирую изложить эту идею в форме, способной захватить детское воображение. Книга будет продаваться в книжных магазинах; на ее основе будет снят фильм для показа в общеобразовательных школах.

По мере предоставления возможностей я надеюсь быть полезным и в других начинаниях, которые помогут распространить эту философию в таком масштабе, чтобы она стала доступна каждому, кто стремится найти свое место в мире.

Итак, я имею исключительное удовольствие рассказать, как работает сознание, вдохновленное четко сформулированной главной жизненной целью. И хотя задача может показаться слишком трудной, позвольте вас заверить: я участвую в этом с радостью — ведь это мое любимое дело; мое вознаграждение будет постоянно увеличиваться, а вознаграждение это доступно только человеку, познавшему счастье обретения богатства через способность делиться с другими.

Богатства — настоящие жизненные ценности — увеличиваются прямо пропорционально пользе, которую они приносят другим людям. Я знаю, что это правда, потому что сам разбогател благодаря желанию делиться. Еще не было случая, чтобы в обмен на свое участие в судьбах других людей я не получил десятикратного вознаграждения (в той или иной форме).

Разделяя свои богатства с другими, я ищу не похвалы, так как мои благие дела вершатся анонимно, за исключением

редких случаев, когда я вынужден раскрывать свое имя. Я предпочитаю прославлять свою душу, а не имя, принося пользу людям. Богатства, которые я отдаю, пополняют мои ценности в Счастливой Долине.

Я не хочу, чтобы после моей смерти мое имя увековечили памятником. Я предпочитаю ставить памятники сам — в сердцах людей; памятники не моему имени, но духу братства, о котором стремлюсь рассказать как можно больше во благо всего человечества. Для этого я создал огромное имение Счастливой Долины и, пока жив, буду заботиться о его процветании.

Легче всего найти себя, когда помогаешь другим найти свой путь.

Одна из самых удивительных истин, которые я постиг, такова: надежнейший способ решения собственных проблем — найти человека с еще большими проблемами и помочь ему их решить, используя принцип делать больше.

В этой элементарной формуле есть некое волшебство, действующее безотказно.

Тем не менее нельзя просто принять формулу, руководствуясь лишь моими словами о том, что она верна. Усвойте ее и используйте по-своему. Тогда вам не понадобятся уверения в ее надежности.

Вы обнаружите, что вас окружает множество возможностей.

Разрушения, нанесенные Второй мировой войной, привели к растерянности и опустошению в душах миллионов людей, пытающихся отыскать свой путь в Счастливую Долину. Им нужна только искра человеческого участия, способная дать надежду и мужество идти вперед. Подарите эту искру тем, кто вас окружает.

Помогая другим найти свой путь, *вы находите дорогу для себя!*

Вы можете начать с организации товарищеского клуба, членами которого будут ваши соседи или коллеги. Выступите в роли его руководителя, лидера и учителя.

Так вам станет известна еще одна истина: лучший способ усвоить принципы философии личностных достижений — научить им других. Когда человек учит чему-нибудь другого, он еще больше узнает об интересующем его самом предмете.

Теперь вы ученики, изучающие философию, но мастерски овладеть ею вы сможете тогда, когда возьметесь преподавать ее другим. Таким образом, вознаграждение за ваш труд гарантировано вам уже сейчас.

Если вы работаете на производстве, у вас есть шанс найти себя, помогая другим наладить гармоничные, мирные отношения с людьми. Правильность этого пути невозможно переоценить, поскольку она неоднократно подтверждена опытом множества самых разных людей.

Производству не нужны агитаторы*, ему нужны *миротворцы*. Еще у него есть потребность в состоятельной философии и наставлениях в ней — в такой философии, которая принесет пользу и рабочим, и управляющим. Принципы нашей философии способны прекрасно послужить этой цели.

Лидер группы, наставляющий своих последователей в соответствии с принципами этой философии, будет пользоваться *доверием своих товарищей и полным взаимо-*

* Здесь и далее имеются в виду люди, разжигаящие недовольство существующими в стране политическим или социальными условиями. *Прим. пер.*

пониманием с работодателем. Разве это не очевидно? Это ли не недостаточное вознаграждение за ваши усилия?

Предприятие, управляемое в согласии с принципами этой философии, будет приносить пользу всем, кого касается его деятельность. Гармония в человеческих отношениях вытеснит разногласия. Агитаторы и эксплуататоры чужого труда автоматически прекратят свое существование. Средства предприятий могут пойти на образование работников, а не на политические интриги.

Кроме того, возросшие доходы будут распределяться в качестве заработной платы: *средства, которые руководители предприятий предпочтут распределить между своими работниками, вместо того чтобы тратить финансы на защиту от разрушительных действий агитаторов.*

На каждом заводе есть потребность в товарищеском клубе. На крупных предприятиях хватит дела для нескольких подобных организаций. Их членами должны стать как рабочие, так и управляющие: и те и другие объединены общими интересами, основанными на принципах, с которыми согласны все. И согласие на общих встречах означает согласие на рабочей скамье или за станком.

Я уделяю особое внимание этой сфере реализации ваших возможностей, поскольку понимаю, что хаос, царящий в отношениях между руководителями предприятий и их сотрудниками, составляет *проблему номер один в экономике нашей страны.*

Если у вас все еще нет четко сформулированной главной цели, вот вам возможность ее найти. Начинать можно прямо сейчас, кем бы вы ни были, какое положение ни занимали бы — помогите узнать об этой философии тем, кто в ней нуждается.

Наступило время, когда содействовать соседям в решении их личных проблем не только полезно для помогающего; *заниматься этим крайне необходимо с точки зрения самосохранения.*

Если загорится дом человека, живущего по соседству, вы одним из первых броситесь гасить огонь, даже если вас с соседом не связывают дружеские отношения: здравый смысл подскажет вам, что это поможет уберечь ваш собственный дом.

Рекомендуя достичь гармонии в отношениях между руководителями и работниками, я понимаю: если гармония не будет достигнута, то очень скоро *не останется ни руководителей, ни работников в том виде, в котором они существуют сегодня.*

С другой стороны, человек, придерживающийся здравых философских взглядов, увидит, что сегодня ему предлагается множество возможностей, не существовавших десять лет назад.

Человек, пытающийся идти вперед, не имея перед собой определенной главной цели, столкнется с трудностями, справиться с которыми ему будет не под силу.

Лучшие возможности сегодня и завтра будут открыты для тех, кто готовит себя к первенству в выбранном деле. А для первенства в любой сфере требуется база в виде разумной философии. Время бессистемного лидерства ушло в прошлое. Новая реальность, к которой мы движемся, потребует знаний, умений и взаимопонимания между людьми.

Руководителей низшего звена на производстве будут ожидать новые обязанности: не только разбираться в технических вопросах, очень важных с точки зрения

эффективности производства, но и создавать гармонию в отношениях между подчиненными.

Подрастающее поколение даст нам лидеров завтра. Как нам быть с ними? Это проблема первоочередной важности, и основная доля ответственности за ее решение ложится на плечи учителей общеобразовательных школ.

Я упоминаю эти очевидные вещи как свидетельство того, что будущее предоставит нам такие возможности для полезной деятельности, которых мы еще не знаем; возможности, появившиеся по требованию мира, меняющегося столь стремительно, что не все понимают масштаб и суть этих изменений.

Пусть задумаются те, кто не имеет перед собой определенной главной цели: пора найти свое место в меняющемся мире! Подготовьтесь к новым реалиям и используйте их по максимуму.

Если бы у меня была возможность сделать это для вас, я вне всяких сомнений выбрал бы четко сформулированную главную цель, максимально соответствующую вашим умениям и потребностям; я составил бы для вас простой план по ее достижению. Но я окажу вам гораздо большую услугу, если научу вас делать это самостоятельно.

На каком-нибудь этапе идея, которую вы ищете, сама найдет вас. Это подтверждается опытом большинства людей, изучавших данную философию. Когда нужная идея придет вам в голову, вы не сможете ее не заметить, потому что она будет обладать такой силой, противостоять которой будет невозможно. Будьте в этом уверены — при условии что вы действительно хотите ее найти.

Одно из самых непредсказуемых свойств нашей философии заключается в том, что она вдохновляет появление

новых идей, открывает возможности для самосовершенствования, которых вы раньше не замечали, и воодушевляет на проявление личной инициативы в полноценном использовании этих возможностей.

Это свойство философия приобрела не случайно, оно было запрограммировано. Совершенно очевидно: возможность, созданная человеком, или идея, на которую его вдохновили собственные размышления, принесет ему больше пользы, чем заимствование, ведь процесс создания плодотворной идеи безошибочно ведет к источнику, из которого по мере необходимости можно черпать новые идеи.

Коль скоро очень полезно для нас иметь доступ к источнику, дающему вдохновение для создания новых идей и бесценную уверенность в собственных силах, может прийти время, когда появится необходимость прибегнуть к источнику в сознании других людей. И этот момент, безусловно, наступит для тех, кто стремится к лидерству как к высшей ступеньке личных достижений.

Чуть позже я открою вам, как можно добиться наибольшего раскрытия своих сил путем объединения разумных усилий группы людей, направленных на достижение определенных целей.

Именно так Эндрю Карнеги открыл великую стальную эру и дал Америке одну из мощнейших отраслей промышленности, не имея ни приличного стартового капитала, ни достаточного образования.

Именно так Томас Эдисон стал величайшим изобретателем всех времен без достаточных знаний в физике, математике, химии, электронике и других научных дисциплинах, сыгравших большую роль в его работе.

Это дает вам надежду на то, что недостаток образования, рабочего капитала и специальных навыков не должен помешать поставить ту главную жизненную цель, которую вы выберете, потому что эта философия дает возможность человеку обычных способностей добиться любой цели в пределах разумного.

Единственное, чего она не в состоянии сделать, — это выбрать вам цель!

Но стоит только определить ее — и философия безошибочно направит вас к ее осуществлению. Это безусловная перспектива.

Мы не можем решить, чего вам желать и на какой успех рассчитывать; но у нас есть возможность вложить в ваши руки формулу достижения успеха, и мы сделаем это.

Сейчас ваша основная задача — определить главную цель в жизни, то, к чему вы хотите прийти, и решить, что будете делать, когда получите желаемое. Это единственное, чего не может сделать никто, кроме вас. И этого не делают девяносто восемь из ста живущих. *Это основная причина, по которой только двух людей из ста можно считать успешными.*

Успех начинается с ясного понимания цели!

Если вы подумали, что данному принципу уделяется слишком много внимания, и позвольте заметить: это нужно и очень важно. Почему? Из-за всеобщей привычки откладывать и тянуть время, заставляющей девяносто восемь человек из ста идти по жизни, не имея четко сформулированной главной цели.

Единственность цели — это бесценное свойство, и бесценно оно потому, что немногие обладают им.

Тем не менее этим свойством можно обзавестись практически мгновенно.

Подумайте, чего вы хотите от жизни, вознамерьтесь получить именно это, без компромиссов, и — смотрите! — вы завладели одной из величайших ценностей, доступных человеку.

Но ваше стремление не должно быть просто желанием или надеждой! Я говорю о *страстном желании*: вы должны быть помешаны на нем настолько, чтобы идти к цели, чего бы это ни стоило. Цена может быть значительной или совсем небольшой, однако вы должны быть готовы заплатить ее, несмотря ни на что.

Только выбрав главную цель в жизни, вы заметите одну странную особенность: вам сразу начнут открываться пути и средства для ее достижения. У вас появятся возможности, о которых вы раньше не знали. Вы получите поддержку окружающих, и, как по мановению волшебной палочки, у вас появятся нужные друзья. Ваши страхи и сомнения будут таять, уступая место уверенности в своих силах.

Человеку непосвященному это может показаться невероятной перспективой, но только не тому, кто уже принял решение и выбрал главную цель своей жизни. Я исхожу не только из наблюдений за другими людьми, но и из собственного опыта. Из унылого неудачника я превратился в очень успешного человека и потому имею полное право рассказывать, что вас ждет на пути, проложенном этой философией.

Когда вы вплотную подойдете к волнующему моменту выбора главной цели, пусть вас не остановят родственники и друзья, называющие вас мечтателем или фантазером.

Не забывайте, что мечтатели всегда были двигателями прогресса. Благодаря им мы имеем великую американскую

систему свободного предпринимательства. Они подарили нам наше величайшее достижение — право пользоваться личной свободой и мечтать, когда нам заблагорассудится. Они дали нам самую сильную армию и самый сильный флот. Они раздвинули границы цивилизации и создали американский образ жизни — великолепную модель, ставшую предметом зависти всего мира.

Христофор Колумб, мечтавший о неизвестных землях, отправился в плавание по неведомому океану и открыл новый мир.

Коперник мечтал о невиданных мирах и «прикоснулся» к ним с помощью собранного из подручных материалов телескопа, чем на десять тысяч лет опередил развитие цивилизации.

Томас Эдисон мечтал о лампе, работающей от электричества, взялся за претворение своей мечты в жизнь и, несмотря на десять тысяч неудачных попыток, все-таки создал ее!

Поэтому не позволяйте никому препятствовать вашим мечтам! Но убедитесь, что они подкреплены действиями, ориентированными на достижение цели. Ваши шансы на успех столь же велики, как и у тех, кто прошел этот путь до вас. В определенном смысле вы находитесь в более выигрышном положении, ведь в вашем распоряжении есть знание принципов философии личностных достижений, которые миллионам успешных представителей прошлого приходилось вырабатывать в поте лица.

Мудрецы щедро делятся большей частью своих богатств. Они не делятся только своей уверенностью и тщательно следят за тем, чтобы не потерять ее. А об их планах и целях в большей степени говорят их *действия*, а не слова.

Мудрые люди много слушают, но высказываются с осторожностью, потому что знают: слушая, всегда можно узнать что-нибудь важное, тогда как у говорящего нет шансов чему-нибудь научиться, разве что глупой привычке *болтать без умолку!*

Есть время для разговоров и время для молчания. Умный человек, сомневающийся, говорить ему или промолчать, избавляется от сомнений, храня молчание.

Обмен мнениями — одна из главных возможностей получить полезную информацию, спланировать действия по осуществлению главной цели и найти пути и способы реализации своих планов. А дискуссии за круглым столом — замечательная традиция среди людей наивысших личностных достижений. Причем эти беседы очень отличаются от досужих разговоров, когда некоторые любят выплескивать свои мысли в уши всем, кто готов слушать.

Немного позже я открою вам надежный метод, благодаря которому вы сможете обмениваться мнениями с другими людьми, *получая* при этом столько же, сколько *отдаете*, или *больше* того. Вы получите возможность не только открыто говорить о самых сокровенных планах, но и извлекать из разговора максимальную пользу.

Я расскажу, где находится тот важный перекресток, на котором вы сможете сойти с тропинки, ведущей к Счастливой Долине, и выбраться на скоростную трассу! Вы отчетливо увидите нужную вам дорогу — заблудиться будет невозможно.

Перекресток, о котором я говорю, — это точка, где люди наивысших достижений расходятся со многими из своих бывших товарищей и присоединяются к тем, кто готов помочь вам добраться до Счастливой Долины.

ГЛАВА 5

Привычка делать больше

Важный принцип успеха во всех сферах жизни и во всех профессиях — желание ПРИКЛАДЫВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСИЛИЯ или ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Это означает: предложить больше услуг или услугу лучшего качества, чем оплаченная, и делать это с *позитивным мысленным настроем*.

Попробуйте отыскать хоть один разумный аргумент против данного принципа — и вы его не найдете; равно как не найдете ни одного примера длительного успеха, достигнутого без дополнительных усилий.

Этот принцип не был придуман человеком. Он часть природы, ведь совершенно очевидно, что каждое живое существо, даже самое примитивное, вынуждено придерживаться этого правила, чтобы выжить.

Человек вполне может пренебречь этим принципом, но такое поведение несовместимо с длительным успехом.

Посмотрите, как это правило самым естественным образом проявляется в сельском хозяйстве, где фермеру приходится ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ: человек расчищает почву для посадки, пашет землю, в определенное время года вносит в нее семена и при этом не получает никакого вознаграждения за свой труд заранее.

Но обратите внимание: если фермер сделал все верно и потрудился как следует, всю последующую работу

природа берет на себя: прорастивает посаженные семена и превращает их в урожай.

Заметьте еще одну вещь: за каждое зернышко пшеницы или кукурузы, которое человек бросает в землю, природа воздает ему сотней зерен, вознаграждая в соответствии с законом *возрастающей отдачи*.

Природа ДЕЛАЕТ БОЛЬШЕ, производя достаточное количество всего, что ей нужно, с учетом возможных потерь и непредвиденных ситуаций; так происходит, например, с фруктами на деревьях, с цветом, дающим жизнь плодам, с лягушками в болоте и рыбой в океане.

Природа ДЕЛАЕТ БОЛЬШЕ, производя достаточное количество всего живого, чтобы обеспечить сохранение видов даже в чрезвычайных условиях. Если бы это было не так, все живое давно бы вымерло.

Некоторые считают, что звери в лесу и птицы в небе живут без труда, но умные люди знают, что это не так. Природа действительно обеспечивает источниками питания все живое на земле, но каждое существо должно потрудиться, чтобы получить свою пищу.

Это убеждает нас в том, что природа не одобряет привычку получать, не отдавая, выработавшуюся у многих людей.

Преимущества привычки ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ очевидны и понятны. Давайте рассмотрим некоторые из них и убедимся в этом еще раз.

Такая привычка привлекает к человеку *благосклонное внимание* тех, кто может способствовать и способствует их развитию.

Она делает человека незаменимым в разных сферах, что дает ему возможность рассчитывать на более значимое вознаграждение за предоставленные им услуги.

Она ведет к интеллектуальному росту, получению новых навыков и совершенствованию во многих проявлениях, тем самым увеличивая трудоспособность.

Гарантирует сохранение рабочего места в сложных экономических условиях и дает шанс получать лучшую работу из всех возможных.

Предоставляет нам полезную возможность показать себя в выигрышном свете, поскольку *немногие практикуют это правило*.

Ведет к установлению позитивного, приятного мыслительного настроения, что очень важно для достижения длительного успеха.

Делает воображение ярким, живым, так как заставляет искать все новые, лучшие способы оказания услуги.

Развивает способность к проявлению личной инициативы.

Вырабатывает в человеке смелость и уверенность в себе.

Вызывает у других людей уверенность в вашей порядочности.

Помогает справиться с вредной привычкой откладывать что-либо на потом.

Дает определенность цели, обеспечивая иммунитет от распространенного недостатка бесцельности.

Существует еще куда более важная причина, по которой стоит придерживаться привычки ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. *Это единственный убедительный аргумент, если человек хочет получить большее вознаграждение.*

Если некто делает не более того, за что ему платят, очевидно, что он получает ровно столько, сколько заслужил.

Он должен оказать услугу в том объеме, за который ему платят, — так он сохранит работу или заработок, каким бы ни был его источник.

Однако у человека есть прекрасная возможность сделать больше, создать себе хорошую репутацию и заручиться законной причиной требовать более весомого вознаграждения, лучшей должности или того и другого.

Любая должность, за которую положена фиксированная заработная плата или жалование, дает возможность роста — при условии что работник практикует этот принцип. Следует отметить, что в механизм великой американской системы свободного предпринимательства заложена возможность обеспечить каждого трудящегося достаточным стимулом для применения этого правила.

Любая деятельность или философия, лишаящая человека возможности делать больше, неразумна и обречена на провал, ведь этот принцип совершенно очевидно представляет собой краеугольный камень огромной важности, благодаря которому любой из нас может быть заслуженно вознагражден за выдающиеся умения, опыт или образование. И этот самый принцип дает возможность самореализации независимо от профессии, рода деятельности или призвания человека.

Американская система свободного предпринимательства предоставляет право заработать себе на жизнь даже тем, у кого нет привычки делать больше. Однако экономическая безопасность и предметы роскоши, которые может обеспечить великий американский образ жизни, доступны только тем, кто практикует этот принцип как часть жизненной философии и сделал его своей повседневной привычкой.

Логика и здравый смысл говорят о том, что это правда. И даже беглый анализ жизненного пути людей, добившихся большого успеха, доказывает то же.

Самые успешные представители американской системы свободного предпринимательства твердо уверены: каждый работник должен иметь право принять и использовать принцип ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Те, кто познал успех, по собственному опыту знают: будущие лидеры отрасли — это те, кто готов работать не покладая рук.

Всем известно, что Эндрю Карнеги воспитал больше успешных представителей отрасли, чем любой другой выдающийся американский промышленник. В основном это обычные наемные работники, и многие из них сумели сколотить огромное состояние, что было бы невозможно без наставнического участия Карнеги.

Первая проверка, которую Карнеги устраивал человеку, претендующему на повышение по службе, служила для определения готовности ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ.

Такая проверка помогла заметить Чарльза Шваба. Когда Шваб впервые попал в поле зрения Карнеги, он был простым поденным рабочим на одном из сталелитейных заводов. Понаблюдав за работой этого человека, Карнеги понял, что тот всегда делает больше и лучше, чем требует его жалованье. Более того, этот человек не терял позитивного настроя, чем заслужил уважение товарищей по работе.

Он получал повышение за повышением, пока в конце концов не занял пост президента United States Steel Corporation с годовым доходом в 75 тысяч долларов!

Никогда в жизни, даже применив всю свою находчивость и все методы, к которым прибегают люди, чтобы получить все, ничего не отдавая взамен, никогда Чарльз

Шваб, поденный работник, не смог бы заработать 75 тысяч долларов, если бы сознательно не пользовался принципом ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ.

Бывали случаи, когда Карнеги дополнял достаточно щедрое жалование Шваба премиальными выплатами в размере 1 миллиона долларов.

Когда Карнеги спросили, почему он дал своему подчиненному щедрую премию, во много раз превышающую его годовой доход, промышленник ответил: «Я дал ему годовое жалование, которое он действительно заработал, и премию за стремление ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ — этим он подает отличный пример своим коллегам».

Каждому трудящемуся, независимо от того, чем он занимается и сколько зарабатывает, стоит задуматься над этими словами. Только подумайте об этом! Годовое жалование в размере 75 тысяч долларов, которое получает бывший поденный работник, и премия в миллион долларов за положительные человеческие качества, выразившиеся в готовности делать больше, чем от него требовалось!

Поистине, ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ — выгодно: поступая так, человек всякий раз обязывает кого-то. Когда обязательства накапливаются, они дают жизнь таким «явлениям» как Чарльз Шваб, Эндрю Карнеги, Генри Форд и Томас Эдисон!

Никто не заставляет вас следовать принципу ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСИЛИЙ, и крайне редко можно столкнуться с тем, что от работника требуют больше, чем положено. Поэтому применять этот принцип следует по собственной инициативе.

При этом Конституция США (в ее оригинальном прочтении) гарантирует это право каждому человеку, а американская система свободного предпринимательства

обеспечивает вознаграждение тем, кто следует данному правилу, и она же делает невозможным его применение без соответствующего вознаграждения.

Вознаграждение может иметь разные формы. Одна из них, разумеется, — увеличение заработной платы. Неизбежные повышения по службе. Хорошие условия работы и доброжелательные отношения с коллегами. Все это ведет к экономической безопасности, и ее можно достичь своими силами.

Есть еще одно преимущество, которое вам дарит привычка ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ: *она дает возможность жить в ладах со своей совестью и служит стимулом для духовного развития!* Поэтому можно смело утверждать, что она (как ни одна другая привычка) способствует развитию позитивных черт характера.

Те читатели, у кого есть взрослеющие сыновья и дочери, должны помнить об этом ради блага своих детей! Научите ребенка понимать: надо делать работу лучше и качественнее, чем принято, и это принесет ему пользу. Тем самым вы внесете важный вклад в развитие его характера, что сослужит вашему сыну или дочери в жизни хорошую службу.

Философия Эндрю Карнеги — это в первую очередь философия экономики. Но этим она не ограничивается! Это и философия этики человеческих отношений. Она ведет к гармонии, к взаимопониманию, к состраданию слабым и обездоленным. Она учит поддерживать близких и получать за это сторицей.

Привычка ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ — это всего один из семнадцати принципов философии, рекомендованной Эндрю Карнеги тем, кто стремится к богатству. Давайте

подробнее остановимся на том, каким образом она соотносится с каждым из двенадцати богатств.

Она имеет прямое отношение к одному из важнейших богатств — к *ПОЗИТИВНОМУ МЫСЛИТЕЛЬНОМУ НАСТРОЮ*. Если человек научился контролировать свои эмоции и овладел благословенным искусством самовыражения через полезные действия, он сделал большой шаг вперед в развитии позитивного мышления.

Когда вы научитесь позитивному мыслительному настрою как основе правильного образа мыслей, оставшаяся часть двенадцати богатств войдет в вашу жизнь так же естественно, как день и ночь, — и так же неизбежно. Осознайте эту истину, и вы поймете, почему привычка *ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ* дает неизмеримо больше, чем просто возможность материального обогащения. Кроме того, вам станет понятно, почему в философии личностных достижений Эндрю Карнеги этому принципу отвел главенствующее место.

Давайте посмотрим, по каким причинам призыв делать больше и лучше того, за что вам платят, можно считать парадоксальным.

Невозможно практиковать эту привычку и не получать должного вознаграждения. Оно может принимать разные формы и исходить из разных источников; некоторые вы назовете странными или неожиданными, но они обязательно будут.

Человек, делающий больше и лучше, не всякий раз получит вознаграждение за свой труд от того, на кого работает. Но эта привычка создаст множество возможностей для развития такого старательного сотрудника, и среди этих возможностей — новые, более интересные предложения

о трудоустройстве. Таким образом, вознаграждение будет получено косвенно.

Именно это имел в виду Ральф Уолдо Эмерсон, написав в эссе, посвященном вознаграждению: «Если вы служите неблагодарному хозяину, служите лучше. Пусть Бог станет вашим должником. Будет оплачен каждый удар. Чем дольше откладывается выплата, тем лучше для вас, *ведь сложные проценты на сложные проценты с этих средств — вот что вас ожидает*».

И в продолжение разговора о парадоксах: не забывайте, что наибольшую выгоду приносит тот труд, за которым не следует немедленное или непосредственное вознаграждение. Необходимо помнить, что человек, работающий за зарплату, может рассчитывать на вознаграждение двух видов: собственно зарплата, которую он получает в виде денег, и *навыки и умения, которые он приобретает в процессе работы*. Это вознаграждение нередко превосходит денежное, потому что навыки и умения работника — его важнейший капитал и предмет продажи; благодаря им он может претендовать на более высокую зарплату и большую ответственность.

Человек, следующий принципу ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, рассматривает это так: *я понимаю, что получаю плату за то, что готовлю себя к более высокой должности за большие деньги!*

Это ценный актив, и даже самый жадный и эгоистичный работодатель не сможет лишить его своего работника. Это тот «сложный процент на сложный процент», о котором говорил Эмерсон.

Это тот самый актив, давший возможность Чарльзу Швабу подняться, шаг за шагом, от места скромного поденного рабочего до наивысшей должности, которую мог предложить ему его наниматель; и именно он принес

Швабу премию, в десять раз превышающую размер его годового дохода.

Бонус в миллион долларов, полученный Чарльзом Швабом, — это его вознаграждение за то, что к каждой своей работе он прикладывал максимум усилий — обстоятельство, зависевшее от него *целиком и полностью*, давайте не забывать об этом. И этого не случилось бы, не следуй он правилу ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ.

Карнеги не имел ни малейшего отношения к этому обстоятельству. Оно не было подвластно его влиянию. Можно предположить, что он заплатил Швабу щедрую премию, потому что знал: тот действительно заработал деньги, которые не были обещаны ему заранее. Хотя на самом деле он мог заплатить потому, что не хотел потерять столь ценного работника.

Здесь следует отметить, что человек, следующий привычке ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, тем самым заставляет покупателя своих услуг быть дважды обязанным перед ним: во-первых, ему причитается справедливое вознаграждение за труд; во-вторых, в противном случае есть *опасность потерять отличного работника*.

Поэтому, как мы видим, не имеет значения трактовка принципа ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, поскольку при любом раскладе результат будет один и тот же: «сложные проценты на сложные проценты» для всех, кто следует данному правилу.

И мы понимаем, что имел в виду выдающийся промышленник, когда сказал: *«Лично меня интересует не столько закон о сорокачасовой рабочей неделе, сколько то, как вместить сорок часов в один день»*.

Человек, которому принадлежит это высказывание, владеет всеми двенадцатью богатствами в избытке и открыто

признает, что приобрел их благодаря своей привычке ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ на каждом этапе своего пути, начиная с самых низших ступеней.

Именно этот человек сказал: «Если бы меня вынудили поставить все свои шансы на успех на один из семнадцати принципов достижений, я бы не задумываясь поставил все на принцип ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ».

К счастью, ему не пришлось выбирать, поскольку семнадцать принципов личностных достижений связаны друг с другом, как звенья одной цепи. Все вместе они объединяются в невероятно мощный инструмент. Если упустить всего один из принципов, инструмент потеряет часть своей силы, так же как удаление одного звена ослабит цепь.

Сила семнадцати принципов состоит не в самих принципах, а в их *использовании*! Применение принципов меняет «химию» сознания с негативного мыслительного настроения на позитивный. Именно позитивное мышление приносит с собой успех и ведет к двенадцати богатствам.

Каждый из этих принципов, при условии их использования, представляет собой определенное положительное свойство сознания, и всякая ситуация, требующая усилия мысли, вызывает необходимость применения той или иной комбинации принципов.

Семнадцать принципов можно сравнить с двадцатью шестью буквами английского алфавита, комбинация которых дает возможность высказать любую мысль. Отдельные буквы не несут в себе никакого значения, однако, объединенные в слова, они способны выразить любую идею, родившуюся в сознании человека.

Семнадцать принципов — это «азбука» личностных достижений, благодаря которым все человеческие таланты

находят свое высочайшее и выгоднейшее воплощение. Они заложили основу для создания великой американской системы свободного предпринимательства, американской формы государственного устройства и американского образа жизни в целом. А значит, они создают возможности, воспользовавшись которыми, любой человек может получить в свое распоряжение Ключ к богатству.

ГЛАВА 6

**Только любовь
освободит
человечество!**

Любовь — это величайшее переживание, на которое способен человек. Она дает нам возможность общаться с Безграничным Разумом.

В сочетании с сексуальным влечением и романтическими переживаниями любовь благодаря *творческому мышлению* ведет человека к высочайшим личностным достижениям.

Любовные, сексуальные и романтические переживания — это три стороны вечного треугольника достижений, именуемого гением. Это единственный способ, доступный природе для создания одаренных людей.

Любовь — это максимальное проявление духовной сути человека.

Секс — понятие чисто биологическое, однако именно он служит движущей силой всех созидательных действий как у мельчайшего из живых существ, так и у венца творения — человека.

Когда любовь и секс соединяются с романтическими переживаниями, мир может торжествовать: такое сочетание рождает выдающихся людей, глубоких мыслителей, вершащих судьбы мира.

Любовь делает братьями всех людей на планете!

Она изгоняет эгоизм, жадность, подозрительность и зависть и возводит в королевское достоинство простых смертных. Истинное величие никогда не придет туда, где нет любви.

Любовь, о которой я говорю, нельзя путать с сексуальными переживаниями, потому что любовь в самом высоком и чистом смысле есть единство вечного треугольника, *и в целом заключено больше величия, чем в каждой из его составляющих.*

Любовь, о которой я говорю, — это *elan vital*, животворный фактор, движущая сила всех творческих начинаний, которые вывели человечество на нынешний уровень развития. Это то, что отличает человека от всех остальных живых существ планеты. Это то, что определяет, какое место занимает каждый человек в сердцах окружающих.

Любовь — это надежное основание, на котором строится главное из всех богатств, *позитивное мышление*, и давайте обратим особое внимание на то, что без нее не может быть истинно богат ни один человек.

Любовь — канва и основа оставшихся одиннадцати богатств. Она служит украшением каждого из них и придает им свойство длительности: свидетельством этого могут служить многочисленные истории людей, сумевших обрести богатство, но не любовь.

К такой любви ведет обыкновение ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, потому что нет лучшего способа выразить свою любовь, чем бескорыстные поступки во благо других людей.

Именно эту любовь имел в виду Эмерсон, говоря: «Тот, кто способен на смирение, справедливость, любовь и стремления, уже владеет основой, на которой зиждется наука и искусство, проза и поэзия, энергия и грация».

Всякий, кто пребывает в этом состоянии высшего блаженства, готов к обладанию особыми свойствами, так высоко оцененными человечеством.

Люди великодушные прекрасно знают: тот, кто делится своим временем, деньгами или домом с незнакомцем — если это делается с любовью, а не напоказ — тот делает Господа своим должником. Столь чудесным оказывается вознаграждение! Потраченное время тем или иным образом возвращается, вложенные усилия вознаграждаются. Эти люди разжигают пламя любви окружающих и повышают уровень добродетельности всего человечества».

Во все времена великие умы признавали любовь неизменным эликсиром, излечивающим сердечные раны и связывающим людей между собой. Один из самых выдающихся граждан нашей страны, Ральф Уолдо Эмерсон, выразил свое мнение о любви в строках, которые будут жить вечно:

Любовь — это единственный просвет на затянутом тучами небосклоне нашей жизни.

Она утренняя и вечерняя зарница.

Она осеняет дитя в колыбели и тихую могилу.

Она мать искусств, вдохновительница поэтов, патриотов и философов.

Она воздух и свет в каждом сердце, фундамент каждого дома, искра, разжигающая огонь в каждом очаге.

Она первый шаг к бессмертию.

Она наполняет мир благозвучием, потому что музыка — ее голос.

Любовь — волшебница и чародейка, приносящая радость даже в никчемных вещах и уравнивающая королей и простых смертных.

Она — аромат чудесного цветка, который зовется сердцем, и без этой священной страсти, без этого божественного трепета мы ничтожнее зверей; но с ней земля — рай, а мы — боги.

Любовь суть преобразование. Она облагораживает, очищает и возвеличивает.

Любовь — это откровение и творчество. Из любви мир черпает свою красоту, а небеса — величие. Гуманность, самоотречение, милосердие и сострадание есть плоды любви. Без любви величие меркнет, искусство умирает, музыка теряет смысл и превращается в простое колебание воздуха, а добродетель прекращает свое существование.

Если человек по-настоящему велик, он любит все человечество!

Он будет любить все хорошее и все плохое, что есть в человеческой природе. Хорошее будет любить с гордостью, восхищением и радостью. Плохое — с сожалением и скорбью, потому что знает, если он действительно велик: хорошее и плохое в человеке нередко рождается обстоятельствами, над которыми он в силу своего невежества не имел власти.

Если человек по-настоящему велик, он полон сострадания, сочувствия и терпимости. Призванный судить других, он умерит свое суждение великодушной мягкостью и всегда станет на сторону слабого, нуждающегося и не облеченного властью.

Он не только СДЕЛАЕТ БОЛЬШЕ в истинном духе братства, но сделает это *охотно* и с *благосклонностью*. И если одного дополнительного усилия будет недостаточно, он приложит второе, третье и четвертое, сколько бы их ни потребовалось.

О тех, кому принесла пользу привычка делать больше

У любых добровольных действий всегда есть мотив. Давайте выясним, что движет людьми, которые привыкли ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. С этой целью приведу несколько примеров.

Много лет назад одна пожилая дама бродила по универмагу в Питсбурге, убивая время. Она миновала прилавок за прилавком, и никто не обращал на нее ни малейшего внимания. Продавцы определили ее как человека, зашедшего «просто посмотреть» и не имеющего намерения сделать покупку. Когда она останавливалась у их отдела, они предпочитали делать вид, что смотрят в другую сторону.

Как дорого стоило им это пренебрежение!

Наконец дама подошла к прилавку, за которым стоял молодой человек. Он вежливо поклонился и поинтересовался, не может ли он быть чем-нибудь полезен.

— Нет, — ответила женщина, — я просто жду, когда закончится дождь и я смогу пойти домой.

— Да, мадам, — улыбнулся продавец. — Может быть, вы хотите присесть?

И, не дожидаясь ответа, принес стул. Когда дождь утих, молодой человек взял даму под руку, проводил ее на улицу и почтительно попрощался. Уходя, пожилая женщина попросила у него визитку.

Несколько месяцев спустя владелец универмага получил письмо с просьбой отрядить того самого молодого человека в Шотландию, чтобы принять заказ на декорирование дома. Владелец магазина с сожалением ответил, что названный продавец не работает в отделе предметов

интерьера. И отметил, что будет рад поручить заказ «опытному специалисту».

Прошло немного времени, и он получил ответ, в котором говорилось, что заказчик хочет видеть именно этого молодого человека — и никого иного. Под письмом стояла подпись Эндрю Карнеги, «дом», который он хотел украсить, оказался шотландским замком Скибо, а пожилая дама — матерью Карнеги.

Молодой человек отправился в Шотландию. Он получил заказ на предметы декора стоимостью несколько сотен тысяч долларов, а вместе с ним — долю собственности в универмаге, которая со временем выросла до 50%.

Поистине, ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ — выгодно!

Несколько лет назад издателя журнала The Golden Rule пригласили выступить с речью в учебном заведении Palmer в Давенпорте. Он принял предложение, запросив обычный в таких случаях гонорар в 100 долларов и оплату дорожных расходов.

За время, проведенное в колледже, издатель собрал достаточно материала для нескольких публикаций в своем журнале. После выступления, когда он собирался возвращаться в Чикаго, ему предложили представить к оплате расходные чеки и получить причитающийся гонорар. Однако издатель отказался от денег, объяснив отказ тем, что вознаграждением за выступление он считает добытый материал. В Чикаго он вернулся с приятным ощущением, что поездка удалась.

Неделю спустя он стал получать из Давенпорта деньги за подписку на свой журнал. К концу недели общая сумма составила более 6 тысяч долларов. Затем последовало

письмо от Палмера. Там говорилось, что подписку оформили его студенты, когда узнали, что издатель отказался от обещанных ему честно заработанных денег.

В течение двух следующих лет студенты и выпускники школы Palmer заплатили за подписку на журнал The Golden Rule более 50 тысяч долларов. Эта удивительная история была описана в издании, представленном во всех англоязычных странах, и журнал стали покупать в разных концах света.

Таким образом, оставшаяся неоплаченной услуга стоимостью 100 долларов запустила механизм закона возрастающей отдачи и принесла редактору более чем пятисоткратную прибыль. Как видите, привычка ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ не воздушный замок. Она приносит дивиденды — и очень неплохие!

Более того, она работает всегда! Подобно некоторым другим видам инвестиций, обыкновение ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ нередко приносит плоды, пользоваться которыми можно всю жизнь.

Давайте посмотрим, что может случиться, если упустить возможность СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ.

Как-то в дождливый день продавец дорогих автомобилей сидел за своим столом в нью-йоркском автосалоне. Открылась дверь, и в салон, поигрывая тростью, вошел посетитель.

Продавец оторвался от чтения утренней газеты. Бросив на вошедшего беглый взгляд, он решил, что это типичный бродвейский любитель поглазеть на витрины, на которого не стоит тратить свое драгоценное время, и снова углубился в газету, не удосужившись даже привстать со стула.

Человек с тростью ходил по салону от одного автомобиля к другому. Некоторое время спустя клиент подошел к человеку за столом и, покачивая тростью, с безразличным выражением лица спросил о цене трех выставленных автомобилей. Не отрывая взгляда от газеты, горе-продавец сообщил цену и продолжил чтение.

Клиент вернулся к трем заинтересовавшим его машинам, стукнул ногой по шине каждой из них, снова подошел к «занятому» продавцу и сказал: «Честно говоря, не знаю, на какой из них остановиться... Или купить все три?»

Сидящий ответил неопределенной ухмылкой, как бы говорящей: «Ну-ну!»

Минутой позже человек с тростью произнес: «Пожалуй, возьму одну. Завтра доставьте вот эту, с желтыми дисками, к моему дому. И, кстати, сколько, вы говорите, она стоит?»

Он вынул из кармана чековую книжку, выписал чек, вручил его продавцу и вышел. Увидев имя на чеке, парень покраснел, побледнел, покраснел снова и чуть было не упал в обморок: чек был выписан Гарри Пейном Уитни, известнейшим бизнесменом. Неудачник-продавец понял, что стоило ему только подняться со стула, и он без особых усилий мог бы продать все три автомобиля...

Услуга, оказанная не лучшим образом, дело невыгодное — истина, которую многие познали слишком поздно.

Право на личную инициативу не имеет никакой ценности для человека, слишком безразличного или слишком ленивого, чтобы проявлять рвение. Таких людей очень много, и они никак не поймут, почему богатство ускользает от них.

Сорок с лишним лет назад молодой продавец скобяного магазина обнаружил, что на складе накопился залежалый товар. В свободное время сотрудник соорудил в центре торгового зала специальный стол для неходового товара и назначил за каждую единицу очень умеренную цену — по 10 центов. Вскоре удивился не только продавец, но и владелец магазина: этот хлам пошел нарасхват!

Благодаря этому опыту родилась сеть пяти- и десяти-центовых магазинов Вулворта — F. W. Woolworth Five and Ten Cent Store. Молодого человека, придумавшего этот ход благодаря привычке ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, звали Фрэнк Вулворт. Отличная идея принесла ему состояние, которое оценивается более чем в 50 миллионов долларов. Более того, она помогла разбогатеть нескольким другим людям и легла в основу многих прибыльных систем продаж в США.

Никто не советовал Вулворту воспользоваться его правом на проявление инициативы. Ему никто не платил; но он сделал это — и получил постоянно растущее вознаграждение за свои усилия. Стоило только реализовать задумку, и огромная прибыль буквально свалилась ему на голову.

У привычки делать больше того, за что вам платят, есть еще одно свойство: она действует, даже когда вы спите. Однажды начав работать, она, как по волшебству, способствует быстрому накоплению богатства, и, словно лампа Аладдина, отправляет вам в помощь армию джиннов, нагруженных мешками с золотом...

Около тридцати лет назад молодой газетный репортер пришел к Эндрю Карнеги, чтобы, побеседовав с ним, написать статью о невероятных достижениях промышленника.

Во время интервью Карнеги намекнул: будь репортер достаточно проникателен, чтобы СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ примерно в течение двадцати лет неоплачиваемого труда, то благодаря этой работе он мог бы стать едва ли не богаче самого Стального короля. Репортер принял предложение и взялся за дело.

После двадцати лет «бесплатного» труда, практически день в день, он представил миру окончательный результат своей работы: то, что он узнал о методе приобретения богатств Эндрю Карнеги, и то, чему научился у пятисот других успешных людей, сумевших разбогатеть очень простым способом — ДЕЛАЯ БОЛЬШЕ.

Сегодня об этом знают практически во всем англоязычном мире; эти знания служат миллионам людей, желающих открыть для себя секрет достижений благодаря проявлению личной инициативы. Работа эта издана на множестве языков. Она предназначена для тех, кто не боится делать больше, чем требуется, и хочет превратить свою долю американских возможностей в богатство того или иного рода.

Компенсацией за два десятилетия «бесплатного» труда, получаемой теперь бывшим репортером, служат богатства, которых с лихвой хватает на все его потребности. Главнейшие из них — душевное спокойствие, бесценные дружеские связи и состояние счастья, свойственное людям, нашедшим любимую работу и активно занятым ею.

Однажды (это было около тридцати лет назад) личный вагон Чарльза Шваба переводили на другой путь на территории управляемого им сталелитейного завода в Пенсильвании. Стояло морозное утро. Выйдя из вагона, Шваб встретил молодого человека с блокнотом в руках. Парень

спустился к вагону, чтобы узнать, не нужно ли господину Швабу продиктовать письмо или отправить телеграмму, и торопливо объяснил, что работает стенографистом в головном офисе.

— Кто поручил вам меня встретить? — поинтересовался Шваб.

— Никто, ответил молодой человек. — Я увидел телеграмму, в которой говорилось о вашем приезде, и решил подойти в надежде, что смогу быть вам полезен.

Только подумайте! Он *надеялся* получить задание, которое не было бы ему оплачено. И пришел по собственной инициативе.

Господин Шваб вежливо поблагодарил паренька за внимание и сказал, что в данный момент ему не нужны услуги стенографиста. Записав имя молодого человека, промышленник отпустил его на рабочее место.

В тот же вечер стенографист ехал со Швабом в его личном вагоне, прицепленном к нью-йоркскому ночному поезду. Его отрядили в Нью-Йорк по просьбе самого Шваба в качестве одного из ассистентов стального магната. Молодого человека звали Уильямс. Со Швабом он проработал несколько лет, и в течение этого времени парень несколько раз получал повышения по службе, причем всякий раз инициатива исходила от его начальника.

Очень примечательно, как возможности буквально преследуют людей, имеющих обыкновение ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Шанс выпал и молодому Уильямсу, и он его не упустил. Он стал президентом и крупным акционером одной из крупнейших фармакологических корпораций США, и эта работа дала ему намного больше денег, чем он мог потратить.

Этот случай дает представление о том, что может произойти — и что все время происходит — благодаря американскому образу жизни.

Привычка ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ вознаграждает не только тех, кто получает фиксированный доход. Она приносит пользу не только работнику, но и работодателю, и это подтверждается историей одного предпринимателя.

Его звали Артур Нэш. Он был портным. Первая мировая война и прочие обстоятельства непреодолимой, казалось бы, силы, привели его бизнес к банкротству.

Одной из самых серьезных проблем его бизнеса было то, что сотрудники переняли пораженческий настрой своего хозяина, работали медленно и постоянно выражали недовольство своим положением. Ситуация была безнадежна. Чтобы спасти бизнес, нужно было что-то придумать, и придумать быстро.

В отчаянной попытке спасти положение Нэш собрал персонал и охарактеризовал сложившуюся ситуацию. Пока он говорил, ему в голову неожиданно пришла идея. Он рассказал историю, вычитанную в *The Golden Rule Magazine*, о том, как редактор СДЕЛАЛ БОЛЬШЕ, отказавшись от оплаты за выполненную работу, и тем самым значительно увеличил число своих подписчиков.

Свою речь он завершил фразой о том, что если бы он сам и каждый из работников прониклись этой идеей и стали ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, они могли бы сохранить свою работу.

Он пообещал своим сотрудникам: если они поддержат его в этом эксперименте, он попытается сохранить их общее дело — при условии, что все они на время забудут о зарплате и нормированном рабочем дне, как следует будут

выполнять то, что должны, и покажут все, на что способны. Если бизнес снова станет платежеспособным, каждый работник получит и зарплату, и достойную премию.

Подчиненные идею одобрили и согласились попробовать. На следующий день они принесли свои скудные сбережения и добровольно вручили их Нэшу.

Все с воодушевлением взялись за работу. Бизнес начал подавать признаки новой жизни и вскоре снова стал платежеспособным. Прошло немного времени, и дело стало процветать, как никогда раньше.

Десять лет спустя этот бизнес сделал Артура Нэша богатым человеком. Работники компании живут лучше, чем когда бы то ни было. Все довольны.

Артур Нэш передал свое дело по наследству, но и сегодня его предприятие остается одним из самых успешных швейных предприятий в Америке.

Когда Нэш решил спасти свою компанию, работники сделали для нее все что могли. Спросите у любого из сотрудников, что он думает о необходимости ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, и вы получите четкий ответ!

Более того, будет возможность — побеседуйте кем-нибудь из продавцов Нэша. Посмотрите, как он уверен своих силах и полон энтузиазма. Как только принцип ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ поселяется в сознании, человек меняется. Он по-другому смотрит на мир *и сам кажется другим*, потому что действительно становится другим человеком.

Здесь очень уместно напомнить вам об одной важной вещи, связанной с обыкновением ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, чем вы обязаны. А именно — *о его странном воздействии на нас*. Наибольшую выгоду от этой привычки получает не тот, кому оказывают услугу. В выигрыше остается *тот*,

кто ее оказывает; он вознаграждается новым мыслительным настроением, дающим большее влияние на окружающих, уверенностью в своих силах, инициативностью, воодушевленностью, дальновидностью и определенностью цели. Все это качества, без которых невозможен успех.

«Делайте свое дело и обретете силу», — говорил Эмерсон. Да, *силу!* Разве бессильный на что-нибудь способен? Но это должна быть сила, притягивающая, а не отталкивающая людей. Сила, которой движет закон *возрастающей отдачи*, когда действия и поступки человека возвращаются к нему десятикратно.

Вам, получающим фиксированную зарплату, не мешало бы хорошо разобраться в принципе «Что посеешь — то и пожнешь». Тогда вы поймете, почему нельзя сеять семена плохой работы и пожинать плоды полноценного заработка. Вы узнаете, что привычке требовать хорошую плату за плохой труд рано или поздно приходит конец.

И вы, работающие на себя и желающие получать от жизни больше! Позвольте сказать вам пару слов. Что мешает вам стать умнее и прийти к тому, чего вы хотите, легким и надежным путем? Да, такой путь к желаемому существует, и его тайну открывает для себя каждый, кто берет за правило ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Эту тайну нельзя постичь иным способом; *она кроется в самих дополнительных усилиях.*

Горшочек с золотом на конце радуги — это не сказка! Когда вы сделаете больше, вы найдете то место, где заканчивается радуга, — именно там и спрятан клад.

Очень немногим удастся добраться туда. Оказавшись там, где, по нашему мнению, радуга должна закончиться, мы понимаем, что она все еще далеко. Неумение идти по

радуге — распространенная проблема. Те, кому открылась эта тайна, знают: дойти до цели можно, только ДЕЛАЯ БОЛЬШЕ.

Однажды вечером (это случилось около двадцати пяти лет назад) Уильям Дюран, основатель General Motors, пришел в банк. Часы работы уже закончились, но посетитель попросил об операции, которая обычно выполняется в рабочее время.

Человека, обслужившего позднего клиента, звали Кэрл Даунз. Он не только в полной мере выполнил просьбу Дюрана, но и СДЕЛАЛ БОЛЬШЕ, *проявив вежливость в обращении*. Он дал понять посетителю, что работать с ним — огромное удовольствие. Ситуация казалась обыденной и сама по себе значила не много. А вот вежливость Даунза имела далеко идущие последствия.

На следующий день Дюран пригласил Даунза в свою контору. Визит завершился предложением о работе, которое Даунз принял. Ему выделили стол в общей комнате, где трудилось еще около ста человек, и уведомили, что рабочий день начинается в 8:30 и заканчивается в 17:30. Жалованье для начала было положено умеренное.

Когда закончился первый рабочий день, Даунз увидел, что ровно в 17:30 его коллеги, захватив пальто и шляпы, устремились к двери. Он остался за своим столом, дожидаясь, пока все разойдутся. Он сидел и думал о спешке, с которой сотрудники сбежали с работы ровно в ту же секунду, когда прозвенел звонок.

Пятнадцать минут спустя Дюран вышел из своего личного кабинета, увидел Даунза и спросил, знает ли тот, в котором часу заканчивается рабочий день.

«Да, конечно, — ответил Даунз. — Но мне просто не хотелось толкаться со всеми в дверях». Затем он поинтересовался, может ли быть чем-нибудь полезен боссу. Оказалось, что тот ищет карандаш. Даунз нашел карандаш, заточил его и отдал магнату. Дюран поблагодарил нового работника и попрощался до завтра.

На следующий день Даунз снова остался за столом после того, как закончилась «толкотня в дверях». На этот раз он задержался с определенной целью. Вскоре Дюран вышел из кабинета и снова спросил, помнит ли Даунз об окончании рабочего дня.

— Да, — улыбнулся тот, — насколько я понимаю, в это время заканчивают работать все остальные, но никто не говорил мне, что я обязательно должен уходить после звонка. Поэтому я решил остаться в надежде, что смогу быть вам полезным.

— Какая нетипичная *надежда!* — воскликнул Дюран. — Почему вы решили так поступить?

— Это пришло мне в голову, когда я наблюдал за суматохой, которая поднимается в этой комнате ровно в 17:30, — ответил Даунз.

Дюран пробормотал в ответ что-то неразборчивое и вернулся к себе.

С тех пор Даунз всегда оставался на рабочем месте до тех пор, пока Дюран не отправлялся домой. Ему не оплачивали сверхурочную работу. От него не требовали такой отдачи. Ему ничего не обещали взамен, и сторонний наблюдатель сказал бы, что *он зря тратит свое время.*

Несколько месяцев спустя Дюран вызвал Даунза к себе в кабинет и сообщил: его решили отправить на только что приобретенный завод контролировать там установку

нового оборудования. Только представьте: человек, всего несколько месяцев назад бывший банковским клерком, становится специалистом по оборудованию!

Даунз принял предложение без лишних разговоров и отправился к месту новой работы. Он не сказал: «Господин Дюран, но я совершенно не разбираюсь в этом!», или «Это не входит в мои обязанности», или «Мне платят не за установку оборудования». Нет, он приступил к работе и сделал то, что от него требовалось. Более того, он взялся за дело с позитивным мыслительным настроем.

Три месяца спустя работа была завершена. Она была выполнена так хорошо, что босс пригласил Даунза в свой кабинет и спросил, где бывший банковский работник научился разбираться в оборудовании.

— О нет, я нигде не учился, господин Дюран! — воскликнул Даунз. — Я просто нашел людей, которые в этом разбираются, нанял их, и *они все сделали сами*.

— Великолепно! — провозгласил начальник. — Есть два типа ценных работников: те, кто способен сделать дело хорошо, не жалуясь, что им тяжело, и те, кто может организовать других, способных сделать дело хорошо и не жалуясь. Вы относитесь к обеим группам.

Даунз поблагодарил босса за комплимент и повернулся к двери.

— Подождите минутку, — остановил его Дюран. — Я забыл сказать, что с сегодняшнего дня вы новый управляющий заводом, на котором устанавливали оборудование. Ваше жалованье — 50 тысяч долларов. Для начала...

Следующее десятилетие сотрудничества с Дюраном принесло Кэролу Даунзу от 10 до 20 миллионов долла-

ров. Он стал близким советчиком автомобильного короля и очень богатым человеком.

Многие из нас делают одну большую ошибку: мы видим «добившихся», оцениваем их в момент триумфа и не задумываемся о том, как и почему они чего-то добились.

В истории Кэрола Даунза нет ничего экстраординарного. Все описанные ситуации были будничными, и никто из работавших с ним людей не обратил на них никакого внимания. Я сомневаюсь, что многие из коллег «счастливчика» смогли удержаться от зависти. Они наверняка решили, что новый сотрудник понравился боссу. Как еще могут объяснить это те, кто не может похвастаться собственными успехами?

Честно говоря, Даунз действительно был симпатичен господину Дюрану!

И старательный сотрудник приложил немало сил к тому, чтобы эта симпатия возникла.

Она появилась из-за привычки ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ — благодаря таким простым вещам, как, например, остро отточенный карандаш вместо просто карандаша.

Благодаря привычке оставаться на рабочем месте «в надежде» быть чем-нибудь полезным работодателю, когда заканчивается ежедневная «толкотня в дверях» в 17:30.

Благодаря осуществлению права на личную инициативу и самостоятельного поиска людей, способных грамотно установить оборудование, вместо того чтобы спрашивать начальника, где и как их найти.

Проследите за тем, как все это происходило, и вы обнаружите, что своим успехом Даунз всецело обязан личной инициативе. Более того, его история представляет собой

цепь небольших заданий, выполненных отлично и с позитивным мыслительным настроем.

В одной комнате с Даунзом работала еще сотня человек, и эти люди справились бы не хуже. Им помешало одно: они искали конец радуги, уходя с работы ровно в 17:30.

Много лет спустя один из друзей спросил у Даунза, как ему удалось получить такой шанс. «Я старался быть у Дюрана на виду, — ответил тот честно. — Когда ему нужна была небольшая помощь, он поднимал голову и видел меня, потому что только я всегда был рядом. *Со временем он привык звать только меня*».

Теперь вы понимаете! Господин Дюран «привык» звать Даунза. Более того, он обнаружил, что этот молодой человек способен взять на себя ответственность — и делает это. Он ДЕЛАЕТ БОЛЬШЕ.

Как жаль, что не все американцы прониклись этим духом и берут на себя большую ответственность. Как жаль, что многие из нас все меньше говорят о «привилегиях», которые обеспечивает нам американский образ жизни, и все больше — об отсутствии возможностей.

Есть ли в Америке тот, кто решится всерьез заявить, что Кэрл Даунз добился бы больших успехов, будь он обязан по закону уходить с работы в 17:30? В этом случае он получал бы фиксированную зарплату за набор выполняемых функций — и не более того. За что платить больше?

Его судьба зависела только от него самого. Его удача заключалась в одной-единственной привилегии, которой должен обладать каждый американский гражданин — правом на личную инициативу. Осуществляя это право, он взял бы за обыкновение ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. В этом вся суть. У успеха Даунза нет другого секрета. Он это признает. Это

известно каждому, кто знаком с историей пути бывшего банковского клерка от бедности к богатству.

Похоже, никто не знает ответа на один вопрос: почему очень немногие, подобно Кэролу Даунзу, понимают, какие силы скрыты в привычке делать больше, чем требуется?

В ней заложены семена всех великих достижений. В ней секрет всех заметных историй успеха... При этом большинство трудящихся считают ее ловким трюком, при помощи которого работодатель пытается заставить своих подчиненных больше «пахать».

Всеобщее безразличие к привычке делать больше прекрасно выразил некий Вайзейкер, однажды пришедший устраиваться на работу к Генри Форду. Форд задал ему несколько обычных в таких случаях вопросов об опыте работы и свойствах характера и был вполне удовлетворен полученными ответами. Затем он спросил:

— Сколько вы хотите получать за свой труд?

Соискатель замялся.

— Хорошо, — сказал Форд, — предположим, вы приступите к своим обязанностям и покажете все, на что способны, и тогда *мы будем платить вам столько, сколько вы заслужили.*

— Но на нынешнем месте работы я уже сейчас получаю больше! — воскликнул Вайзейкер.

И у меня нет никаких сомнений в том, что он сказал правду.

Эта ситуация очень точно объясняет, почему многие так и остаются на старых жизненных позициях. Они «получают больше, чем стоят», и им не приходит в голову простая истина: чтобы двигаться вперед, нужно *повысить свою ценность!*

Сразу после окончания Испано-американской войны Элберт Хаббард написал рассказ под названием «Письмо к Гарсии». Он вкратце поведал историю о том, как президент Уильям Мак-Кинли отрядил молодого военно-служащего по имени Роуэн с письмом от американского правительства к предводителю повстанцев Гарсии, чье местонахождение было неизвестно.

Рядовой взял документ, пробрался через непролазные кубинские джунгли, нашел Гарсию и вручил ему послание. Вот и вся история: простой солдат выполняет приказ, преодолев при этом множество трудностей. Задание выполнено.

Эта история стала известна всему миру. Всего лишь выполнив свой служебный долг (причем выполнивший хорошо), человек стал героем важнейших новостей. «Письмо к Гарсии» было издано в виде небольшой книжки, и ее продажи побили все рекорды для изданий такого рода. Это маленькое произведение сделало Элберта Хаббарда знаменитым и помогло автору разбогатеть.

Рассказ перевели на несколько иностранных языков. Правительство Японии во время Русско-японской войны приняло решение о его издании и распространении в армии. Pennsylvania Railroad Company подарила по экземпляру каждому из нескольких тысяч своих служащих. Крупные американские страховые компании раздали по книжке своим агентам. Прошло немало времени после того, как в 1915 году Хаббард погиб на злосчастной «Луситании», а «Письмо к Гарсии» оставалось самой продаваемой книгой в США.

История стала популярна благодаря какой-то магической силе, свойственной людям, привыкшим все делать хорошо.

О таких героях говорит весь мир. Нет такой сферы, где их не искали бы и в них не нуждались. В американской промышленности всегда найдется отличная должность для человека, способного брать на себя ответственность, если он к тому же работает с позитивным мыслительным настроением и ДЕЛАЕТ БОЛЬШЕ.

Эндрю Карнеги помог не менее четырём десяткам таких людей подняться с низшей ступеньки поденного работника до миллионера. Он понимал, насколько велика ценность того, кто готов делать больше. Стоило обнаружить такого, он вводил «находку» в узкий круг руководителей своего бизнеса и давал возможность заработать столько, «сколько он стоит».

Чарльз Шваб был одним из тех, кто снискал расположение Стального короля обыкновением делать больше. Шваб начинал с должности простого механика с поденным жалованьем. Шаг за шагом он двигался вверх по служебной лестнице и стал правой рукой Карнеги, что выразилось в том числе в миллионных премиях, которые он получал в течение нескольких лет.

Люди что-то делают или чего-то не делают благодаря мотивации. Что можно считать самым разумным мотивом, чтобы правило ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ стало привычкой? Например, то, что всем, кто ее практикует, она приносит постоянные дивиденды, доступные в самых разных формах, перечислять которые слишком утомительно, ибо их слишком много.

Еще никому не удавалось достичь стабильного успеха, делая не больше того, что положено по штатному расписанию. Эта практика имеет свое соответствие в живой

природе. Она подкреплена впечатляющим множеством подтверждений со стороны тех, кто привык делать больше. Она основана на справедливости и здравом смысле.

Лучший способ проверить действенность этого метода — ежедневно его использовать. Некоторые вещи можно познать лишь на собственном опыте.

Американцы хотят получить как можно большую часть общенациональных ресурсов в личное пользование. Это вполне здоровое желание. Богатств здесь хватит на всех, только пора прекратить эти глупые попытки добраться до них не тем путем. Вы их получите, отдав взамен что-нибудь ценное. Именно так обрели свои богатства Эндрю Карнеги, Томас Эдисон, Генри Форд и их единомышленники.

Мы знаем правила достижения успеха. Давайте возьмем их на вооружение и будем использовать с умом, накапливая богатства для своих потребностей и одновременно пополняя национальную копилку.

Кто-то скажет: «Я уже делаю больше того, за что мне платят, но мой босс слишком эгоистичен и жаден, чтобы признать это». Все мы знаем, что существуют жадные люди, стремящиеся получить больше того, за что готовы платить.

Эгоистичные работодатели — как комки глины в ручках горшка. Несмотря на всю их жадность, от них можно добиться вознаграждения для работника, делающего больше, чем от него требуется.

Жадный работодатель не хочет потерять того, кто всегда делает больше. Он знает ценность такого сотрудника. Это и есть рычаг, при помощи которого можно избавить нанимателя от его жадности.

Любой умный человек знает, как пользоваться этим рычагом так, чтобы работа, которую он выполняет, не только не пострадала бы, *но и выиграла от этого!*

Умный продавец своего труда может манипулировать покупателем с той же легкостью, с которой неглупая женщина влияет на мужчину. И в том и в другом случае методы воздействия очень схожи.

Умный человек поставит перед собой задачу стать незаменимым для жадного работодателя, делая больше и работая лучше любого другого сотрудника. Тогда начальник скорее «зуб отдаст», но не расстанется с таким работником. Выходит, что мнимая жадность босса — большое преимущество для человека, следующего привычке делать больше.

Мы наблюдали этот метод в действии по меньшей мере сотню раз. Это прекрасное средство манипулирования работодателем-скрягой с использованием его собственных слабостей. Мы не видели ни одного случая, когда это не сработало бы!

Бывали случаи, когда жадный наниматель реагировал не так быстро, как ожидалось. Но плохая реакция означала ему плохую услугу, поскольку ценный сотрудник становился объектом внимания нанимателя-конкурента. Тот делал ставку на хорошего работника, и она выигрывала.

Человек, имеющий обыкновение ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, не проиграет ни при каких условиях. Если он не получит должного признания на одном месте, его обязательно будут уважать и ценить в другом — обычно тогда, когда он этого меньше всего ждет. Так всегда происходит с тем, кто делает больше, чем требуется.

Тот, кто ДЕЛАЕТ БОЛЬШЕ и мыслит позитивно, никогда не тратит время на поиски работы. У него не возникает такой необходимости, потому что работа всегда ищет его. Кризисы приходят и уходят; бизнес может переживать лучшие или худшие свои времена; страна может вести войну или жить в мире; а работник, работающий больше и лучше, чем требует его жалование, *становится для кого-нибудь незаменимым и тем самым защищает себя от безработицы.*

Высокий доход и незаменимость — близнецы-братья. Они существовали и будут существовать всегда!

Человеку достаточно умному, чтобы стать незаменимым, хватит ума не остаться без работы и обеспечить себе такую зарплату, о которой не решится просить даже самый жадный работник.

Генри Форду известна ценность незаменимости. Как и ценность привычки ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Вот почему 30 лет назад он повысил жалование своему персоналу до невиданного ранее уровня. К этому Форда никто не принуждал. Это был мудрый шаг: он сделал его добровольно, без малейшего нажима со стороны, и в результате на ближайшие четверть с лишним столетия защитил себя от проблем с рабочей силой.

Эндрю Карнеги тоже знает ценность привычки ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Она принесла ему более полумиллиарда долларов.

Случалось, его обвиняли в жадности, но никогда не упрекали в неумении руководить людьми. Предположим, он действительно отличался жадностью; в таком случае он мудро воспользовался этим пороком, выплачивая кое-кому из служащих (тем, кто достаточно рассудителен,

чтобы стать незаменимым, ДЕЛАЯ БОЛЬШЕ) премии в размере миллиона долларов в год.

Политика Карнеги заключалась в том, чтобы поощрять стремление людей стать незаменимыми, делая больше того, за что им платят (эта возможность всегда была даже у работников низшего звена), и обезопасить себя от превращения их в своих конкурентов, давая им больше денег, чем они стоят.

Мы не знаем, какого мнения в отношении привычки делать больше, чем требуется, придерживаются другие. Что до нас, мы предпочитаем согласиться с Генри Фордом и Эндрю Карнеги и, воздержавшись от критики, поступать так же, как они.

Приняв принцип ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, эти двое пополнили государственную казну миллиардами долларов, обеспечили доходными рабочими местами миллионы людей и накопили огромные состояния для себя лично.

Кто из нас сделал бы лучше? У кого из нас есть план интереснее, чем у них? Нет, большинство из нас не так умны, как Форд и Карнеги. Вместо того чтобы брать с них пример и ежедневно ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, большинство из нас в ответ на просьбу сделать что-то сверх положенного, демонстрируют некую претензию на мудрость и заявляют: «Мне за это не платят». С тем и остаются.

Время, великий толкователь, наблюдающий за нами со стороны и дающий свою оценку, пишет на лбах проходящих мимо слово «глупец». А такие, как Генри Форд и Эндрю Карнеги, отделяются от толпы, сами определяют свою ценность и находят единомышленников, которым готовы платить любые деньги за их труд.

Очень многие тратят всю свою жизнь на поиски счастливого случая; ждут, когда возможность сама свалится им в руки; зависят от «удачи», которая обеспечит их потребности, но никогда не находят дорогу к своей цели, потому что четко сформулированной цели у них нет. Поэтому у них нет стимула делать больше.

Они даром теряют свое время! И делают круг за кругом, как золотая рыбка в чаше аквариума, возвращаясь туда, откуда начали свой путь; возвращаясь с пустыми руками и разочарованием.

Богатства можно достичь, только заранее спланировав свой путь; только поставив перед собой цель, наметив план по ее достижению и выбрав исходную точку, с которой все должно начаться.

Но не следует полагать, что привычка делать больше приносит пользу лишь в том, что касается материальных благ. Нет никаких сомнений: она помогает «подключиться» к источнику духовных ценностей и черпать из него бесконечно, удовлетворяя самые разные потребности.

Поучительная история Эдварда Чоэйта

Есть люди умные, а есть мудрые — они-то и открыли путь к материальному богатству через осознанное применение принципа ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ.

Тем не менее тот, кто по-настоящему мудр, понимает: самое ценное, что может дать человеку следование данному правилу, выражается не в денежных единицах. Это дружба, которую мы проносим через всю жизнь, гармоничные отношения с окружающими, любимое дело, умение понимать людей, желание делиться полученными благословениями — все то, что составляет двенадцать жизненно важных богатств.

Эдвард Чоэйт — один из тех, кто осознал эту истину и нашел Ключ к богатству. Он живет в Лос-Анджелесе и продает полисы страхования жизни.

На заре карьеры он зарабатывал себе на скромное существование, но был очень далек от больших достижений. Одна из сделок осуществилась крайне неудачно. Оставшись без денег, он снова очутился у подножия лестницы и был вынужден все начинать сначала.

Я назвал сделку неудачной, хотя, по всей видимости, я не совсем прав: потеря заставила этого человека остановиться, оглядеться, услышать, ПОДУМАТЬ и прийти к ряду выводов о человеческой судьбе, которая одних возносит к самым высоким достижениям, а других приговаривает к вечным поражениям, к постоянным неудачам.

Благодаря своим размышлениям он взялся за изучение философии личностных достижений Эндрю Карнеги. Когда Чоэйт добрался до урока, посвященному принципу ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ, он буквально пробудился от ощущения глубокого понимания, которого не испытывал никогда раньше. Ему стало ясно, что потеря материальных ценностей может открыть человеку дорогу к источнику еще больших богатств — к его духовным силам.

Вместе с этим осознанием Чоэйт принялся осваивать, шаг за шагом, двенадцать жизненных богатств, начиная с самого первого — с *позитивного мыслительного настроения*.

Он прекратил думать о количестве проданных страховых полисов. Теперь он искал возможности быть полезным тем, кто не смог справиться со свалившимися на них проблемами.

И вот первая такая возможность: в песках Калифорнии он встретил молодого человека, потерпевшего неудачу

в горном деле и стоявшего перед угрозой голода. Чоэйт пригласил парня в свой дом, накормил, подбодрил и предоставлял ему крышу над головой до тех пор, пока не нашел своему постояльцу хорошую работу.

Беря на себя роль доброго самаритянина, Чоэйт не преследовал никакой конкретной цели, ведь было очевидно, что отчаявшийся юноша без гроша за душой может и не стать перспективным страховым агентом.

Затем одна за другой появлялись другие возможности помочь людям, которым не повезло в жизни. Эдвард Чоэйт, казалось, превратился в магнит, притягивающий только тех, кто столкнулся с жизненными трудностями.

Однако это был всего лишь испытательный срок, предназначенный для того, чтобы Эдвард смог доказать искренность намерения помогать другим. (Не будем забывать, что этот период в любом случае должны пройти все, кто впервые берет за правило делать больше.)

Затем все резко изменилось, и дела Эдварда Чоэйта приняли такой оборот, которого он вряд ли ожидал. Количество проданных страховых полисов стало расти и расти и достигло невиданного ранее уровня. И (вот чудеса!) одна из самых дорогих страховок, которые он продал, была куплена работодателем того самого молодого человека из пустыни, нового друга Чоэйта! Герою нашего рассказа даже не пришлось настойчиво этого добиваться.

Появлялись все новые возможности для продажи, и в конце концов он без лишних усилий стал реализовывать больше полисов, чем во времена тяжелого начала его карьеры.

Более того, он стал настоящим мастером своего дела и научился продавать полисы с весьма высокой стоимостью.

Очень серьезные и очень обеспеченные люди приглашали его для консультаций по сложным вопросам страхования своей жизни.

Бизнес процветал, и наконец Чоэйт достиг того, к чему стремятся все страховые агенты: стал пожизненным членом «круглого стола миллионеров». (Это право дается только тем, кто может похвастать продажами на миллион долларов в год в течение трех лет. С 1917 по 1943 год, когда была раскрыта эта информация, таких высот достигло всего 57 человек.)

Итак, пребывая в поисках духовных ценностей, Эдвард Чоэйт нашел и материальные блага; да в таком количестве, на которое и не рассчитывал. Прошло шесть лет с того момента, как он взял на себя роль доброго самаритянина, и в течение первых четырех месяцев года он продал страховок на сумму, превышающую два миллиона долларов.

История его достижений стала известна всей стране. Его приглашали с выступлениями на конференции страховщиков: многие желали узнать, как добиться столь завидного положения в этой профессии.

Чоэйт ничего не скрывал! В отличие от большинства из тех, кто многого добился в своем деле, он открылся перед слушателями во всей своей скромности, честно признав, что его достижения — результат использования философских идей, выведенных другими людьми.

Успешный человек обычно склонен создавать у окружающих впечатление, что своим успехом он обязан лишь собственному уму, и крайне редко упоминает о тех, кто приложил руку к его достижениям.

Как жаль, что в мире так мало людей, подобных Эдварду Чоэйту! Потому что совершенно очевидно: еще никто не

добивался серьезного, длительного успеха без дружеского участия других людей. И еще никто не добивался серьезного, длительного успеха, не помогая другим.

Эдвард Чоэйт богат ровно настолько, насколько ему нужно. Но в духовном отношении он гораздо богаче благодаря тому, что открыл для себя, принял и грамотно использовал знания о двенадцати богатствах, среди которых деньги имеют *наименьшее значение*.

ГЛАВА 7

Коллективный разум

Определение: союз двух и более разумов, объединенных полной гармонией и работающих на достижение поставленной цели.

Обратите особое внимание на определение этого принципа, потому что в нем ключ к раскрытию огромной личной энергии.

Принцип коллективного разума — основа всех великих достижений, краеугольный камень прогресса личного или коллективного.

Ключевое слово, без которого не познать мощь принципа, — гармония.

Без этой составляющей коллективные действия все же можно считать сотрудничеством. Но ему будет не хватать силы, а обеспечить ее наличие способна только гармония путем согласования человеческих усилий.

Вот важнейшие свойства коллективного разума.

1. Коллективный разум — это средство, благодаря которому можно полноценно использовать *опыт, навыки, образование, специальные знания и природные способности* других людей, как будто они свойственны вам самим.

2. Союз двух и более разумов, объединенных в *абсолютной* гармонии для достижения определенной цели, побуждает каждого из участвующих к высочайшему вдохновению и может привести разум к состоянию веры. (Подобие такого побуждения и силы его воздействия мы испытываем в тесных дружеских и любовных взаимоотношениях.)
3. Сознание каждого человека одновременно и передатчик, и приемник мыслительных вибраций. Благодаря своему стимулирующему действию коллективного разума усиливает мыслительную деятельность при помощи явления, известного как телепатия и основанного на шестом чувстве. Именно так воплощаются в действительность многие союзы, деловые и профессиональные. Редко кому удавалось достичь высокого положения или устойчивого влияния без применения принципа коллективного разума, благодаря которому мы приобретаем возможность использовать положительные свойства сознания других людей. Одного только этого достаточно, чтобы доказать разумность и важность принципа, а чтобы убедиться, что это явление действительно существует, не нужно отличать особую наблюдательностью или чрезмерной легковёрностью.
4. При активном применении данный принцип имеет свойство проникать в подсознание человека и его союзников. Поэтому часто результаты деятельности коллективного разума кажутся необъяснимо чудесными.
5. Вот важнейшие сферы человеческих отношений, где можно с успехом применять принцип коллективного разума:

- а) супружество,
- б) религия,
- в) профессиональная деятельность, деловая активность и хобби.

Следуя этому принципу, Томас Эдисон стал великим изобретателем, невзирая на недостаток образования и знаний в своей научной сфере, — обстоятельство, вселяющее надежду в тех, кто ошибочно считает отсутствие формального образования серьезным препятствием на пути к успеху.

С помощью коллективного разума человек способен узнать историю и структуру Земли, на которой мы все живем — благодаря знаниям опытных геологов.

Знания и опыт химиков открывают нам возможность использовать химию, не имея специального образования.

С помощью ученых (техников, физиков и механиков) можно стать прекрасным изобретателем, не обладая развитыми навыками в каждой из этих сфер — подобно Томасу Эдисону.

Существует два типа коллективного разума.

1. Союз, созданный исключительно в социальных или личных целях, с родственниками, духовными советниками или друзьями, не преследующий никакой материальной выгоды. *Самым важным союзом этого типа можно считать брачный.*
2. Деловые союзы (в профессиональной или экономической сфере), состоящие из людей, где каждый преследует личную цель, связанную с общей задачей.

Теперь давайте рассмотрим самые яркие примеры силы коллективного разума в действии.

Государственное устройство Соединенных Штатов в том виде, в каком оно было изначально записано в Конституции, следует проанализировать в первую очередь, поскольку именно эта сила оказывает существенное влияние на жизнь каждого гражданина нашей страны и в значительной степени на весь мир.

Наша страна замечательна по трем очевидным показателям:

1. Это богатейшая страна мира.
2. Мы — самая влиятельная в мире нация.
3. Здесь у граждан больше свобод, чем в любой другой стране.

Богатство, свобода и влияние! Какое вдохновляющее сочетание — и это реалии нашей жизни!

Определить источник этих благ не представляется сложным: он заложен в Конституции США и в американской системе свободного предпринимательства, так гармонично сочетающихся друг с другом, что они способны обеспечить нас и духовными, и материальными благами, каких еще не видывал свет.

Наше государственно устройство — превосходный союз коллективного разума, созданный на основе гармоничных взаимоотношений между представителями нации, действующими в составе сорока восьми групп, известных как штаты. (Здесь мы имеем в виду первоначальную модель, обозначенную в конституции, и изначальные отношения согласия, существовавшие между нашей формой

правления и системой свободного предпринимательства, и не берем во внимание нарушившуюся сейчас гармонию между ними — по той причине, что *это нарушение носит временный характер!*)

Мы можем с легкостью выделить ядро американского коллективного разума, проанализировав составные части нашей формы правления, каждая из которых подконтрольна большинству членов общества.

Вот эти части:

1. Исполнительная ветвь власти (возглавляемая президентом).
2. Судебная ветвь (возглавляемая Верховным судом).
3. Законодательная ветвь (представляемая двумя палатами конгресса).

Наша Конституция была создана столь мудро, что у каждой из трех ветвей власти стоит народ. От этой власти невозможно отстранить людей, *только если они сами не пренебрегут ею!*

Наша политическая власть осуществляется через правительство, экономическая — через систему свободного предпринимательства.

Их суммарная сила всегда прямо пропорциональна степени гармоничности их взаимодействия!

Полученная таким образом сила *принадлежит всему народу!*

Именно эта сила и эта власть создают людям высочайший уровень жизни, доступный сегодня цивилизации, сделавший наш народ богатейшим, свободнейшим и влиятельнейшим народом в мире.

Эту силу мы называем АМЕРИКАНСКИМ ОБРАЗОМ ЖИЗНИ.

Этот образ жизни и наше желание сохранить его привели к объединению всех сил — и духовных, и материальных — в войне, грозившей разрушить нашу цивилизацию и наш строй.

Будущее человечества могло быть решено с помощью американского коллективного разума, потому что совершенно очевидно: именно наше влияние склонило чашу весов войны в пользу свободы для всего человечества.

Еще один наглядный пример действия коллективного разума просматривается в американской системе транспорта и коммуникаций. Люди, руководящие нашими железными дорогами, авиалиниями и средствами связи, создали систему, равной которой нет ни в одной стране мира. За результаты их работы мы должны отдать должное исключительно использованию силы коллективного разума и согласованности усилий.

Еще один пример мощи, полученной в результате действия коллективного разума, — единство наших вооруженных сил: армии, флота и военно-воздушных сил. Здесь, как во всех других случаях, краеугольный камень военной мощи состоит в *согласованности усилий*.

Футбольная команда — вот прекрасный пример силы, рожденной согласованностью усилий.

Великая американская система сетевых магазинов — еще один образец экономической мощи, появившейся в результате применения принципа коллективного разума.

Любое успешное предприятие — результат деятельности коллективного разума. Американская система свободного предпринимательства в своей целостности —

превосходный образчик экономической мощи, сложившейся в результате доброжелательной согласованности усилий.

Эндрю Карнеги честно признавался в том, что все его состояние было накоплено благодаря этому принципу, применение которого помогло ему создать одно из мощнейших промышленных предприятий нашей страны за все время ее существования. И давайте не будем забывать, что коллективный разум — плод усилий всего персонала компании Карнеги, от рабочих до руководителей.

Главную движущую силу коллективного разума Карнеги, управленческое и контролирующее ядро его бизнеса, составляли люди, вышедшие из числа его же работников. Он уделял этому принципу особое внимание, и каждый из его рабочих знал: делая все, на что ты способен, можно претендовать на высокую должность.

Человек, которому Карнеги доверил создание философии личностных достижений, тем самым приобщился с помощью магната к величайшему коллективному разуму, когда-либо создававшемуся в подобных целях.

Его составили более пятисот успешнейших представителей своей отрасли уровня Эндрю Карнеги. Этот союз длился более двадцати лет, в течение которых каждый из его участников обогатил автора философии всем своим производственным и деловым опытом.

Этот союз ярко продемонстрировал миру ту силу, которую можно получить, используя первые три принципа философии достижений: 1) обыкновение делать больше; 2) определенность цели; 3) коллективный разум.

Четко определенная главная цель, вдохновившая этот труд, — дать людям действенную философию, основанную

на опыте тех, кто добился финансового успеха. Она создавалась, чтобы принести пользу другим людям, а значит, была бескорыстна и неэгоистична.

Люди, решившие послужить этой цели, уже добились успеха, но они осознавали необходимость делиться знаниями и понимали, как непродуктивна экономическая система, в которой немногие обогащаются за счет многих.

И каждый участник этого союза продемонстрировал понимание принципа делать больше — бескорыстно отдав свое время и опыт, чтобы наши сограждане могли использовать себе во благо философию, составляющую основу основ великого американского образа жизни, — основу, сделавшую нашу страну самой богатой и самой свободной страной в мире.

Чтобы получить наглядное представление о действенности и преимуществах коллективного разума, вообразите, что вам представилась возможность выбрать пятьсот выдающихся американских бизнесменов, согласных в течение двадцати лет служить вам наставниками и преподавателями, не требуя взамен ни денег, ни обязательств.

Благодаря сотрудничеству огромной группы успешных людей вы получили бы в свое безраздельное пользование знания и опыт, выросшие на благодатной почве американской системы свободного предпринимательства.

Если бы вы в полной мере использовали эти знания, ваш успех был бы неизбежен!

Разумеется, школы с такими учителями не может быть, потому что — увы! — многих из них уже нет с нами. Но, к счастью, у вас есть возможность воспользоваться богатствами, которые эти люди накопили для вас. Живите, внедряя семнадцать принципов философии, *и платой за них*

станет время и усилия, которые вы приложите к ее практическому применению!

Принцип коллективного разума не прерогатива влиятельных богачей. Это важнейшее средство, при помощи которого каждый может добиться того, к чему стремится.

Любой человек может извлечь выгоду из использования данного принципа, вступая в гармоничный союз с тем, кого выберет для этой цели. Самым совершенным и, возможно, самым нужным практическим воплощением принципа можно считать коллективный разум в брачном союзе, при условии что в основе таких взаимоотношений лежит любовь!

Подобный союз объединяет не только разумные усилия мужчины и женщины, но и их духовные начала. Преимуществами такого союза становятся не только радость и счастье мужа и жены; он благословляет их детей цельностью характера и преподает им основы успешной жизни.

Давайте вернемся на полстолетия назад и заглянем в гости к семье, которая сумела построить великую промышленную империю, давшую работу миллионам мужчин и женщин — благодаря царившему в ней духу коллективного разума.

Действие происходит на кухне их простого дома.

Муж установил здесь грубо сделанную модель бензинового двигателя. Жена по капле, с помощью пипетки, вливает туда бензин. Муж возится со свечой зажигания, пытаясь воспламенить топливо. Спустя недели неустанных попыток (они неустанны, потому что силы поддерживает любовь) бензин воспламеняется, и маховик двигателя начинает вращаться.

За этим опытом не стоят большие деньги; за ним не стоит вообще ничего, кроме определенной цели двух людей, создавших союз коллективного разума для ее осуществления.

Этот опыт не обещал немедленного денежного вознаграждения. Но его нужно было провести — в соответствии с принципом ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ.

Модель двигателя была усовершенствована, и первое самоходное транспортное средство, сконструированное в Америке, стало реальностью.

Затем коллективный разум пришел к необходимости привлечь к работе опытных механиков и нескольких друзей и знакомых, вложивших небольшие суммы в производство автомобилей.

Сегодня это производство достигло фантастических размеров в сравнении со скромным его началом, а плоды труда коллективного разума двух людей распространились по всему миру.

Человек, стоявший у истоков этого дела, — один из тех пятисот, чей жизненный опыт лег в основу философии личностных достижений. И нет нужды напоминать, что речь идет о Генри Форде.

Вместе с расширением производства Форда рос и задействованный здесь коллективный разум. Сейчас в работе участвует целая армия профессиональных механиков, инженеров, химиков, исследователей, финансистов, продавцов и других опытных специалистов, и каждый из них невероятно ценен для общего дела.

Благодаря коллективному разуму Генри Форд тысячекратно усилил свои возможности. Без этого союза было бы невозможно создание огромного производства, которое

существует уже пятьдесят лет и будет жить дальше — потому что приносит пользу всем, кто с ним связан.

Следует особо отметить тот факт, что союз коллективного разума жизнеспособен только тогда, когда так или иначе служит всем его участникам.

Прежде чем организовать такой союз, следует четко сформулировать, для чего он создается. Вы должны осознавать силу, к которой приводит объединение усилий многих людей, и, получив эту силу в свое распоряжение, следить за тем, чтобы она приносила пользу всем, кто участвует в ее создании.

Сила может нести разрушения, а может прославить людские деяния — все зависит от того, как ее использовать. Коллективный разум — источник огромной силы, и, как любую другую силу, ее можно использовать во вред или во благо.

Это не просто констатация факта; вся история человечества свидетельствует о том, что это очевидная правда.

Все великие философы, от древних Платона, Аристотеля и Сократа до наших современников Уильяма Джеймса и Ральфа Уолдо Эмерсона, признавали это и призывали нас задуматься.

Электричество выполняет работу человека при условии, что человек умеет обращаться с этой силой; но она может и убить, если ее сознательно направить на убийство.

Невозможно представить себе добро, которое нельзя было бы использовать в разрушительных целях. К примеру, пища необходима для поддержания жизни, и при разумном использовании еда — это хорошо. Однако неправильное ее использование или переизбыток принесет не меньше вреда, чем самый сильный яд.

Теперь вы имеете представление о величайшем источнике личной силы, известной человечеству, — о коллективном разуме. Ответственность за использование этой силы лежит на вас.

Воспользуйтесь ею так, как воспользовался Генри Форд, — и будете вознаграждены, как он, всемирным признанием своих трудов. Признанием, измеряемым не только географическими координатами, но и теплыми отношениями между людьми, ведь работники заводов Форда относились к своему боссу с большой любовью и уважением, чем не мог похвастаться никакой другой промышленник.

Коллективный разум Генри Форда заключался не только в основанном на полной гармонии союзе с рабочими и служащими. Он простирался намного дальше и включал в себя всех американцев, которые наблюдали за происходящим; людей, подобных вам и мне, уважающих честный бизнес и личные принципы.

Мы обращаем особое внимание на коллективный разум именно в связи с Генри Фордом, потому что во всей истории американской промышленности вряд ли найдется столь очевидный пример личностных достижений, основанный на американском образе жизни. Участие этого человека оказалось благотворным почти для всех, кто с ним сталкивался, при этом сам он вряд ли осознает весь масштаб и меру своего влияния на жизнь страны.

Коллективный разум в распоряжении Генри Форда — это благо, а не проклятие и не опасность, как могло бы случиться, будь эта сила в руках кого-то не столь дальновидного. Все данные Форду характеристики получены в результате наблюдений за ним и приведены здесь не

ради славословия, а чтобы вдохновить всех тех, кто стремится к личностному росту.

Если проанализировать с точки зрения семнадцати принципов этой философии деятельность Форда и пятидесяти других известных американцев, представляющих самые разные профессии, Генри Форд лидирует с большим отрывом от всех остальных. За использование первых трех принципов (делать больше, ясное понимание цели и коллективный разум) он получил 100% с плюсом. «Плюс» означает невероятную производительность, с какой ему удавалось реализовать эти принципы на практике, — факт, установленный при непосредственном наблюдении за его достижениями, их анализе и положительном влиянии его успехов на весь мир.

Не будем забывать, что первая участница этого союза, жена промышленника, на протяжении многих лет занимала в этом тандеме главное место. Ее влияние было неустанным и очень глубоким! Таким глубоким, что я без преувеличения скажу: без госпожи Форд великой промышленной империи ее мужа в нынешнем виде просто не существовало бы.

Генри Форд совершал ошибки. Некоторые из них оказались следствием ошибочных суждений или обстоятельств, не поддающихся контролю. Но люди, не понаслышке знавшие о его жизни, скажут, что он допустил всего две серьезные ошибки, причем обе были немедленно исправлены по его инициативе и его собственными силами.

Это настоящий рекорд!

Повторите его — и вы сделаете бесценный вклад в американский образ жизни. Более того, ваше вознаграждение будет рассчитываться сложными процентами на сложные проценты за каждое совершенное вами деяние.

Не бойтесь стремиться к высоким целям!

Помните, что вы живете в стране великих возможностей, жители которой не ограничены в количестве, качестве и природе доступных им богатств при условии, что готовы отдать взамен нечто равноценное.

Прежде чем поставить перед собой цель, прочтите стихотворение Роберта Бёрнса и подумайте, какой урок в них заключен.

Я торговался с ней за грош –

И получал на грош.

А попроси я миллион –

Возьми и огорошь?

Она хоть жила, эта жизнь –

Но брать дает свое.

Мы у нее одни, но мы

На службе у нее.

Ты подрядился за пятак? Служи, не смей роптать.

И не косись на богача,

А научись мечтать.

Кто миллионщик, кто лакей –

Ко всем она равна

И жалует сполна того,

кто требует сполна.

Успешные люди никогда не торгуются с жизнью за грош!

Они знают, что существует сила, способная обязать жизнь расплатиться с ними на их условиях. Они знают, что эта сила доступна каждому, у кого есть Ключ к богатству. Они знают природу этой силы и ее неограниченные возможности. Они знают, что сила эта заключена в одном слове — величайшем слове!

Это слово известно всем, но секрет его силы осознают немногие.

ГЛАВА 8

Принцип коллективного разума глазами Эндрю Карнеги

Человек, которому Эндрю Карнеги поручил сформулировать философию личностных достижений, попросил его описать принцип коллективного разума так, чтобы его могли понять и взять на вооружение другие люди, стремящиеся к достижению главной жизненной цели.

— Господин Карнеги, — сказал он, — дайте, пожалуйста, такое определение принципа коллективного разума, которое могли бы использовать люди, желающие найти свое место в великом американском образе жизни. Не могли бы вы привести несколько примеров его практического применения, чтобы их мог взять на вооружение человек средних способностей, ежедневно работающий над тем, чтобы использовать возможности нашей страны по максимуму?

Вот что ответил Эндрю Карнеги:

— За преимуществами, доступными американским гражданам, таится источник огромной силы. Но преимущества эти не вырастают, как грибы, из ничего. Их необходимо создавать и поддерживать, прикладывая к этому немалые усилия.

Отцы-основатели американской формы правления благодаря своей дальновидности и мудрости заложили фундамент свободы, независимости и богатства нашей

страны. Но это только фундамент. Ответственность за его использование лежит на каждом, кто претендует на часть этой свободы и богатства.

Я опишу несколько конкретных способов применения принципа коллективного разума, которые можно использовать для налаживания отношений с людьми и достижения четко сформулированной главной цели.

Однако прежде хочу подчеркнуть: достижение главной жизненной цели возможно только благодаря последовательности действий; каждая мысль, каждое действие в отношении других людей, каждый продуманный план и каждая ошибка имеют огромное значение с точки зрения способности прийти к желаемому результату.

Просто поставить себе цель, даже четко сформулировав ее и тщательно запомнив, недостаточно: это не гарантирует ее успешной реализации.

Очень важно постоянно создавать условия для реализации своей главной цели и ежедневно работать над ее осуществлением. *И самая ответственная часть этой работы заключается в том, чтобы правильно строить отношения с другими людьми.*

Если вы твердо усвоите эту истину, вам будет нетрудно понять, как важно тщательно выбирать партнеров, особенно тех, с кем вы будете поддерживать тесные связи в профессиональной сфере.

Есть источники контактов между людьми, которые человеку с определенной главной жизненной целью имеет смысл культивировать, налаживать и использовать в своем движении намеченной цели. Остановимся подробнее на каждом из них.

Профессиональная деятельность

За исключением супружеских отношений (союза коллективного разума в его наивысшем проявлении), нет более важных взаимоотношений, чем те, что существуют между неким человеком и другими людьми, составляющими профессиональный круг его общения.

Каждому из нас свойственно перенимать манеры, убеждения, образ мыслей, политические и экономические взгляды и другие свойства людей, с которыми мы чаще всего контактируем в повседневной жизни.

Самое печальное в этом то, что далеко не всегда человек, с которым мы больше всего общаемся ежедневно, оказывается умным; и очень часто мы сталкиваемся с людьми, недовольными жизнью и сеющими недовольство вокруг себя.

К тому же такой человек очень часто не имеет четко сформулированной главной цели. Поэтому много времени тратит на то, чтобы принизить тех, кто к чему-то стремится.

Люди с цельным характером, точно знающие, чего они хотят, как правило, достаточно умны: придерживаются своего пути и редко тратят время на то, чтобы вредить другим. Они так заняты реализацией собственных планов, что им некогда вникать в то, что не имеет прямого отношения к их цели.

Понимая, что практически в любой группе людей можно найти того, чье влияние и участие может оказаться полезным, человек, перед которым стоит главная цель, проявит себя достаточно мудрым, чтобы завязать отношения с теми, кто может и хочет наладить взаимовыгодные связи. Всех остальных он будет тактично избегать.

Совершенно естественно, что он будет искать союза в первую очередь с теми, чей характер, знания и личные

качества могут оказаться полезными; и, разумеется, он не игнорирует людей, занимающих более высокое положение, чем он. Напротив, он думает о том дне, когда сможет не только сравняться с ними, но и превзойти, помня слова Линкольна: «Я буду учиться и готовить себя, и однажды у меня появится шанс».

Человек, перед которым стоит созидательная главная цель в жизни, никогда не завидует тем, кто его превзошел. Он изучает методы и перенимает знания этих людей. Можете быть абсолютно уверены: тот, кто тратит время на поиск промахов у других, сам никогда не станет успешным.

Лучший солдат — это солдат, способный подчиняться приказам вышестоящих и выполнять их. Тот, кто не хочет или не может этого делать, никогда не станет генералом. Подобное правило действует в отношении людей любой другой профессии. Если вы не в состоянии составить мирную конкуренцию человеку, занимающему более высокую должность, то немного сможете извлечь из вашего общения.

Едва ли наберется сотня людей, сумевших достичь больших высот в моей компании и заработать намного больше, чем можно потратить. Эти люди двигались вверх по служебной лестнице не потому, что обладают плохим характером или привычкой искать виновных среди своих начальников и подчиненных; они шли вверх благодаря тому, что умело пользовались опытом и знаниями тех, с кем сотрудничали.

Определив для себя главную цель, вы будете внимательно относиться к каждому человеку, с которым вас ежедневно сталкивает жизнь, и каждого будете воспринимать как

потенциальный источник полезных знаний или возможностей, которые пригодятся для ее достижения.

Если вы будете внимательно смотреть по сторонам, то обнаружите, что ваше рабочее место — это в буквальном смысле школьная парта, за которой вы можете получить лучшее образование — его способны дать только наблюдения и опыт.

Как сделать такое обучение максимально полезным? — спросите вы.

Ответ заключается в девяти основных мотивах, движущих добровольными действиями человека. Мы отдаем свои знания и опыт и сотрудничаем с другими людьми тогда, когда у нас есть достаточный стимул хотеть этого. Тот, кто поддерживает с товарищами по работе теплые отношения, основанные на дружелюбии и взаимопомощи, имеет больше шансов научиться у них чему-нибудь полезному, чем воинственный, раздражительный, грубый сотрудник, пренебрегающий правилами добрососедства, принятыми между воспитанными людьми.

Человеку, желающему перенять знания более опытных коллег и получить их поддержку и участие, стоит запомнить старую поговорку: на мед мухи ловятся лучше, чем на соль.

Образование

Оно никогда не бывает полным и завершенным. Человек, поставивший перед собой масштабную главную цель, должен быть вечным учеником и получать знания везде и всюду, уделяя особое внимание источникам, которые могут оказаться полезными для достижения его цели.

Публичные библиотеки работают бесплатно. Они предлагают огромное количество систематизированных знаний по любому предмету. В них собраны знания и опыт людей

всего мира на любую тему. Успешный человек, идущий к четко сформулированной главной цели, серьезно и ответственно относится к чтению книг, связанных с интересующей его темой, и таким образом получает знания, добытые до вас теми, кто уже прошел этот путь. Можно сказать, что в любом предмете нельзя считать себя даже первоклассником, пока не овладеешь (и как можно скорее) всеми знаниями по предмету, собранными другими людьми.

Ваша программа по чтению должна быть составлена с той же тщательностью, что и ежедневная диета, ведь это тоже пища, без которой невозможен интеллектуальный рост.

Человек, все свободное время тратящий на развлекательные газеты и эротические журналы, не может рассчитывать на великие достижения.

То же можно сказать и о том, кто избегает ежедневного чтения, обеспечивающего знаниями, которые могут пригодиться для достижения цели. Чтение от случая к случаю может быть приятным, но редко бывает полезным с точки зрения профессиональных достижений.

Но чтение не единственный источник знаний. Тщательно подбирая круг ежедневного общения, можно поддерживать тесные связи с людьми, в непринужденных беседах с которыми вы сможете повысить свою образованность.

В деловых и профессиональных клубах у вас есть возможность создавать союзы с огромным образовательным потенциалом — при условии, что вы выберете и клуб и партнеров, руководствуясь определенной целью. Благодаря подобным союзам многие завели деловые и личные отношения, бесценные с точки зрения главной цели.

Ни один человек не способен добиться успеха, если у него нет привычки заводить друзей. Под контактами нередко подразумеваются личные знакомства — и это очень важно. Если у вас есть обыкновение постоянно пополнять список своих личных контактов, это составит очень полезную привычку, но ее результаты нельзя предсказать заранее на этапе, когда вы только обзаводитесь знакомствами. Но придет час, когда эти знакомства сослужат вам отличную службу, стоит только поработать над этим.

Как я уже сказал, человеку с четко сформулированной главной целью стоит приобрести привычку заводить контакты везде, где возможно, с особым вниманием относясь к тем местам и обстоятельствам, где с большой степенью вероятности можно встретить полезных для цели людей.

Церковь — одно из самых благоприятных мест с точки зрения новых знакомств, потому что именно здесь люди объединены атмосферой, вдохновляющей дружеские чувства.

У каждого человека должна быть возможность общаться с окружающими в таких условиях, в которых он мог бы обмениваться мнениями только ради дружбы и взаимопонимания, не преследуя никакой финансовой выгоды. Закрываясь в своей скорлупе, человек превращается в убежденного интроверта, становясь эгоистичным и ограниченным во взглядах на жизнь.

Политические союзы

Долг и привилегия каждого американца — принимать участие в политической жизни страны, тем самым реализуя свое право избирать на государственные должности достойных людей.

Принадлежность к определенной политической партии имеет куда меньше значения, чем право на голосование. Если политика становится грязной, а политики прибегают к мошенническим схемам, винить в этом можно только тех, в чьей власти не допускать к управлению государством людей нечестных, недостойных и некомпетентных.

Вдобавок к избирательному праву и связанным с ним обязанностям нельзя сбрасывать со счетов и пользу, которую можно извлечь из активного интереса к политическим вопросам благодаря контактам с людьми, способными помочь нам в достижении главной цели.

Во многих видах деятельности, в профессиональной и деловой сфере политическое влияние становится очевидной и важной движущей силой в осуществлении намеченных планов. Поэтому нельзя пренебрегать возможностью подействовать своим профессиональным и деловым интересам, заняв активную политическую позицию.

Умный человек, осознающий необходимость активного поиска личных связей, которые можно было бы использовать для достижения жизненных целей, в полной мере воспользуется своим избирательным правом.

Но главная причина, по которой каждый американский гражданин должен активно интересоваться политикой, причина, заслуживающая отдельного упоминания, такова: если лучшие из граждан не реализуют своего избирательного права в должной степени, политики станут злом, и оно разрушит нашу страну.

Отцы-основатели Америки всю жизнь посвятили тому, чтобы каждый ее гражданин имел права на свободу и независимость в реализации своих стремлений. И важнейшим из этих прав можно считать участие

в сохранении, путем голосования на выборах, формы правления, по замыслу основателей призванной защищать права граждан.

Все, чем стоит обладать, имеет свою цену.

Вы хотите быть свободным и независимым? Тогда защищайте свое право, вступив в союз коллективного разума с другими честными и патриотически настроенными людьми, и очень серьезно относитесь к избранию честных людей на государственные должности. Я нисколько не преувеличу, сказав, что это вполне может быть самым важным союзом коллективного разума, который способен заключить любой из нас.

Ваши предки обеспечили вам свободу волеизъявления. *Ваша задача — сохранить эту свободу для потомков, для поколений, которые придут после нас!*

Каждый порядочный американец способен влиять на своих соседей и людей своего круга общения, что позволяет ему убедить минимум пять человек в необходимости голосовать. Не воспользовавшись этой возможностью, он останется порядочным гражданином, но не сможет с полным правом назвать себя *патриотом*, потому что цена патриотизма — необходимость проявлять его в действиях.

Социальные связи

Здесь почти бескрайнее плодородное поле для взращивания дружеских связей. Наибольшие возможности здесь открываются для мужчин, чьи жены владеют искусством налаживания дружеских отношений.

Такие дамы способны превратить свой дом и свою социальную деятельность в бесценный актив для мужа, если по роду своей деятельности он заинтересован в расширении контактов.

Бывает так, что деловая этика не позволяет человеку заниматься саморекламой. В этом случае он может с успехом прибегнуть к преимуществам, которые способна обеспечить ему жена, умеющая налаживать социальные контакты.

Успешный страховой агент выручает более миллиона долларов в год за полисы, проданные с помощью жены, состоящей в нескольких бизнес-клубах для женщин. Роль жены здесь проста: время от времени она принимает подруг с мужьями у себя дома — таким образом ее муж обзаводится нужными знакомствами в неформальной обстановке.

Жена адвоката может помочь ему в создании широкой юридической практики, общаясь с женами состоятельных бизнесменов. Здесь перед супругами открываются неограниченные возможности.

Одно из главных преимуществ, которые дает привычка обзаводиться дружескими связями с самыми разными людьми, — в возможности общения «за круглым столом», что в свою очередь приводит к накоплению знаний, полезных с точки зрения достижения главной цели.

Широкий и разнообразный круг знакомств может стать ценным источником информации по самым разным предметам, обеспечивая тем самым форму интеллектуального взаимодействия, крайне важную для развития гибкости и многосторонности — качеств, необходимых в разных профессиях.

Когда собирается группа людей и начинается обсуждение какой-нибудь темы, спонтанный обмен мнениями обогащает сознание тех, кто участвует в дискуссии. Все мы нуждаемся в подпитке своих идей и мыслей, а это возможно только благодаря открытому обсуждению

с людьми, чьи образование и опыт отличаются от нашего.

Каждый писатель, претендующий на популярность и стремящийся сохранить за собой этот статус, должен постоянно добавлять что-то новое в свою копилку знаний, обогащаясь мыслями и идеями других людей благодаря чтению или личным контактам.

Чтобы разум сохранял свою живость, восприимчивость, неординарность и гибкость, он должен подпитывать свои возможности из сокровищницы знаний других людей. Если пренебречь этой необходимостью, с разумом произойдет то же, что происходит с оружием, которым никто не пользуется. Это закон природы. Задумайтесь над ним — и вы обнаружите, что всякое живое существо, от мелкой букашки до сложнейшей системы, которую представляет собой человек, развивается и здравствует только при постоянном использовании.

Беседы «за круглым столом» не только пополняют хранилище полезных знаний; они развивают и усиливают умственный потенциал. Тот, кто закончил учиться в день окончания школы или университета, никогда не станет образованным человеком, независимо от того, насколько он преуспел в формальном обучении.

Жизнь — великая школа, а все то, что пробуждает мысль, — хороший учитель. Мудрому человеку это известно; более того, он ставит перед собой задачу каждый день общаться с другими людьми, чтобы развивать свой интеллект благодаря обмену мыслями и идеями.

Таким образом, мы видим, что принцип коллективного разума имеет неограниченные возможности для практического применения. Это средство, при помощи которого

человек может дополнить свои способности знаниями, опытом и мыслительным настроем других людей.

Один человек очень точно выразил эту мысль: «Если я даю тебе один доллар в обмен на твой, ни один из нас не станет богаче, чем был в начале; но если я поделюсь с тобой мыслью, а ты поделишься своей со мною, каждый из нас получит сто процентов прибыли».

Ни одна форма взаимоотношений не приносит таких дивидендов, как обмен полезными мыслями, и (это может показаться удивительным, но это правда) общение даже с самым простым человеком может привести к рождению идеи величайшего значения.

Позвольте объяснить, что я имею в виду, на примере истории о том, как темнокожий смотритель одной церкви навел священника на мысль, которая помогла ему достичь четко сформулированной главной цели.

Священника звали Рассел Конвелл, и он давно мечтал об открытии колледжа. Чтобы воплотить мечту в жизнь, ему нужно было совсем немного — скромная сумма в миллион долларов с небольшим.

Однажды священник остановился, чтобы побеседовать с темнокожим смотрителем, который старательно стриг церковную лужайку. Когда-то этот человек был рабом — этакий добродушный темнокожий с философским складом ума. Во время непринужденной беседы Его преподобие отметил, что трава на лужайке, прилегающей к церковному двору, куда более зелена и ухожена, чем у них, полагая, что это будет мягким укором для старого смотрителя.

Старик ответил с широкой улыбкой: «Да, сэр, та кажется зеленее, просто к траве с нашей стороны мы уже привыкли».

В этом замечании не было ничего особенного: старик-смотритель всего лишь хотел как-то оправдать свою лень. Но его слова посеяли в сознании Рассела Конвелла зерно идеи (крошечное зернышко, прошу это заметить), и оно пригодилось для решения большой проблемы.

Из этой незатейливой фразы родилась лекция, которую священник прочел более четырех тысяч раз. Он назвал ее «Алмазные поля». Основная ее мысль в следующем: не нужно искать возможности далеко, они есть рядом; их можно найти, осознав, что трава по ту сторону забора не зеленее той, на которой стоишь.

Эта лекция принесла Расселу Ковеллу более шести миллионов долларов. Она была опубликована и стала бестселлером по всей стране — ее можно встретить в продаже и по сей день. Деньги пошли на строительство и содержание одного из лучших образовательных заведений страны — университета Темпл в Филадельфии.

Идея, которая легла в основу лекции, послужила не только основанию университета. Она обогатила разум миллионов людей, заставив их искать возможности рядом с собой. Сегодня эта философия столь же актуальна, как в тот день, когда она была высказана полуграмотным смотрителем.

Запомните: активное сознание каждого человека — это потенциальный источник вдохновения, откуда можно черпать бесценные идеи или рациональные зерна для их возвращения, способные решить ваши проблемы или помочь в достижении вашей главной жизненной цели.

Иногда великие идеи рождаются и в простых умах, но чаще всего они приходят к тем, кто сознательно

и целенаправленно работает над созданием и развитием отношений коллективного разума.

Самая прибыльная идея в моей жизни озарила меня, когда мы с Чарльзом Швабом играли в гольф. На тринадцатой лунке Чарли взглянул на меня с легкой ухмылкой и произнес: «Я опережаю вас на три удара, шеф; но я только что подумал кое о чем, что поможет вам освободить массу времени для тренировок». Я, конечно, заинтересовался.

Он изложил свою мысль одним предложением, каждое слово которого стоило, при самых приблизительных подсчетах, миллион долларов: «Объедините все свои сталелитейные заводы, создайте корпорацию и продайте ее всем банкирам с Уолл-Стрит».

Больше об этом не было сказано ни слова за всю игру, но вечером я стал прокручивать в голове эту идею. Еще до того как я отправился спать, зернышко выросло в большую цель.

Через неделю я отправил Чарльза Шваба в Нью-Йорк выступить с речью перед группой банкиров с Уолл-стрит; среди них был Джон Пирпонт Морган.

Речь, по сути, представляла собой план создания United States Steel Corporation, на основе которого мне удалось объединить все мои заводы и отойти от активной деятельности, имея больше денег, чем нужно для жизни.

А теперь позвольте подчеркнуть одну вещь: эта прекрасная мысль могла бы не прийти в голову Чарли Шваба — и я никогда не извлек бы из нее ни малейшей выгоды, если бы не поощрял в своих коллегах способность генерировать идеи. Это поощрение осуществлялось через постоянный тесный союз коллективного разума, куда входили мои коллеги и сотрудники, в том числе Чарли Шваб.

Контакт, повторю еще раз, — это очень важное слово!

Но оно приобретает еще большую важность, если сочетается со словом «гармоничный»! Только в гармоничных отношениях с умами других людей можно в полной мере использовать свою способность генерировать идеи. Тот, кто упускает эту великолепную возможность, приговаривает себя к вечной бедности.

Нет человека, обладающего таким умом, благодаря которому он мог бы оказать большое влияние на мир без доброжелательного участия других людей. Утвердитесь в этой мысли всеми доступными способами, потому что ее одной достаточно, чтобы открыть вам двери в высшее общество личностных достижений.

Слишком многие ищут успеха где-то далеко и частенько полагаются на сложные планы, построенные на вере в удачу или в чудеса.

Как превосходно описал эту ситуацию Рассел Конвелл в своей лекции, некоторые считают, что по ту сторону забора трава зеленее, и проходят мимо «алмазных полей» в виде идей и возможностей, пылящихся в сознании окружающих.

Свои «алмазные поля» я обнаружил прямо перед собой, глядя в пылающую доменную печь. Хорошо помню тот день, когда я начал внушать себе мысль о том, что должен стать первым в сталелитейной индустрии, а не оставаться подручным владельца «алмазных полей».

Поначалу эта мысль не была четко сформулирована. Это было скорее желанием, а не определенной целью. Но я заставлял себя привыкнуть к ней, позволил ей проникнуть в свое сознание, и настал день, когда идея стала руководить мной, а не я ею.

В тот день я начал серьезно работать на своих «алмазных полях» и был очень удивлен тем, как быстро четко сформулированной главной целью может найти свое воплощение в реальности.

Самое важное — понять, чего ты хочешь.

Следующий по важности шаг — начать копать поле в поисках алмазов, буквально не сходя с места, используя любой инструмент, имеющийся под рукой, даже если этот инструмент — только лишь мысль. В зависимости от усердия, с которым человек пользуется тем, что есть под рукой, перед ним откроются новые и лучшие возможности, когда он будет готов их получить.

Тот, кто понимает значение принципа коллективного разума и умеет им пользоваться, найдет нужные инструменты намного быстрее, чем тот, кто ничего об этом не знает.

Любому сознанию необходим дружеский контакт с сознанием других людей в качестве пищи для развития и роста. Человек, знающий свою четко сформулированную главную жизненную цель, с величайшей тщательностью отбирает круг близкого общения, прекрасно понимая: какая-то часть каждого из этих людей останется в нем самом.

Я немного дал бы за того, кто не ищет общества людей, знающих больше, чем он сам. Можно дотянуться до стоящих выше или опуститься к тем, кто ниже, в зависимости от того, людям какого круга вы начинаете подражать.

И наконец, есть еще одна вещь, которую должен осознать и признавать каждый, кто работает за жалование. Она состоит в том, что работа есть и должна быть подготовкой к новым жизненным высотам, которая вознаграждается двумя способами: деньгами и опытом. И очень

часто главное вознаграждение заключается не в конверте с зарплатой, *но в опыте, который вы получаете!*

«Надбавка» к жалованью в виде опыта в огромной степени зависит от мыслительного настроения в отношении коллег и сотрудников — как выше-, так и нижестоящих. Если человек настроен к ним позитивно, готов к сотрудничеству и имеет обыкновение делать больше, его прогресс будет быстрым и уверенным.

Итак, тот, кто движется вперед, применяет не только принцип коллективного разума, но и два других: делать больше и ясно понимать главную цель — три принципа, неразрывно связанных с успехом в любой сфере деятельности.

Брак

Это едва ли не самый важный союз, который может заключить человек в своей жизни. Брак важен с финансовой, интеллектуальной, физической и духовной точек зрения, поскольку представляет собой отношения, основанные на всем вышеперечисленном.

Дом — это место, где должно зарождаться наибольшее число союзов коллективного разума, и у человека, правильно выбравшего спутника жизни, вторая половинка становится главным звеном этого союза.

В домашний союз входят не только муж и жена, но и другие члены семьи, живущие под одной крышей, в первую очередь дети.

Принцип коллективного разума приводит в действие духовные силы тех, кто объединен одной целью; а духовность, хоть и не поддается физическому измерению, остается величайшей силой из всех возможных.

Женатый мужчина, у которого хорошие отношения с женой, — отношения *полной гармонии, взаимопонимания и единства цели* — обладает ценным преимуществом, способным проложить путь к самым высоким личностным достижениям.

Супружеские отношения без гармонии непростительны, какова бы ни была их причина. Почему? Они уничтожают шансы человека на успех, даже если он обладает всеми необходимыми для успеха качествами.

И, если позволите, скажу несколько слов женам.

Мои слова, если вы поймете их правильно и будете им следовать, проведут четкую границу между прозябанием в бедности и лишениях и жизнью в богатстве и изобилии.

Жена имеет больше влияния на мужа, чем кто-либо другой. (Я имею в виду тот случай, когда эти отношения реализованы максимально полно.) Он выбрал ее спутницей жизни, выделив ее из всех других женщин своего окружения, а это значит, что именно она пользуется его любовью и доверием.

Любовь возглавляет список девяти основных факторов, мотивирующих все добровольные действия человека. Только любящая жена способна каждый день провожать мужа на работу с таким настроением, которое не допускает возможности неудачи. А вот привычка пилить, а также ревность, придирчивость и безразличие не служат любви. Они убивают ее.

Если жена достаточно умна, она будет ежедневно выделять время на общение, способствующее развитию коллективного разума, — когда можно подробно обсудить все, что интересует вас обоих, и сделать это в атмосфере

любви и взаимопонимания. Само удобное время для таких бесед — сразу после завтрака и перед отходом ко сну.

Каждый прием пищи должен сопровождаться доброжелательным разговором между мужем и женой. Это время нельзя тратить на выяснение отношений и критику. Напротив, это время для культивирования семейных ценностей, для взаимной поддержки и обсуждения приятных тем.

Семейные отношения чаще всего разрушаются именно за общим столом, а не в другом месте и в другое время. Напрасно многие семьи посвящают эти часы разрешению конфликтов и воспитанию детей.

Говорят, путь к сердцу мужчины лежит через желудок. Поэтому завтрак или ужин — отличное время, чтобы достучаться до сердца мужа с любой идеей. Но все это должно быть основано на любви и ощущении близости, а не на желании воспитывать и критиковать.

Жена способна убедить мужа сделать все что угодно!

Она должна искренне интересоваться делами мужа. Ей следует ознакомиться с ними во всех подробностях и никогда не упускать возможности продемонстрировать неподдельную заинтересованность во всем, что касается занятия, которым супруг зарабатывает на жизнь. И прежде всего ей нельзя становиться одной из тех жен, которые дают понять своему мужу отношением, а иногда даже словами: «Ты приносишь домой деньги — я их трачу, и мне неинтересно, как ты их зарабатываешь. И не докучай мне подробностями!»

Если жена займет такую позицию, рано или поздно мужа перестанет беспокоить вопрос о том, сколько денег он приносит домой. И может наступить такое время, когда он будет приносить далеко не все!

Я уверен, что умные жены поймут, что я хочу сказать.

Когда женщина выходит замуж, она становится мажоритарным акционером фирмы. Если отношения с мужем она строит на принципах коллективного разума, она будет все время, пока длится ее брак, пользоваться своим преимущественным правом голоса.

Умная жена управляет семейной фирмой, тщательно планируя бюджет и тратя не больше, чем позволяет доход. Многие браки разбиваются о скалы материальных проблем. Заявление о том, что стоит бедности постучаться в дом, как любовь выбегает через заднюю дверь, не пустые слова. Любовь, как прекрасная картина, нуждается в подобающем обрамлении и освещении. Как живому существу, ей нужны уход и пища. Любовь не цветет на почве безразличия, недовольства и превосходства одной из сторон.

Любовь процветает там, где мужа и жену объединяет общая цель. Если жена помнит об этом, она всегда остается самым влиятельным человеком в жизни мужа. Но если об этом забыть, может наступить время, когда супруг начнет озираться в поисках «более новой модели», говоря языком автопроизводителей.

Муж несет ответственность за доход семьи, в то время как задача жены — смягчать все трудности и невзгоды, случающиеся у него на работе, задача, которую женщина выполняет, создавая приятную домашнюю атмосферу и организуя социальную жизнь семьи таким образом, чтобы она шла на пользу работе мужа.

Жена должна заботиться о том, чтобы дом всегда был тем местом, где муж может забыть о делах и наслаждаться счастьем, которое способны дать только любовь и привязан-

ность жены. Жена, следующая этим правилам, безусловно, умна. И богата — в самых разных смыслах этого слова.

Еще я посоветовал бы вам, женщины, следить за тем, чтобы материнский инстинкт не вытеснил любовь к мужу, чтобы любовь и внимание доставались не только детям. Эта ошибка разрушила много семей, и та же участь может постичь любой дом, если жена повторяет ошибку женщин, всю свою любовь перенесших с мужа на детей.

Женской любви, если она правильно распределяется, с избытком хватает на всех в семье; счастлива та женщина, у которой ни муж, ни дети не обделены ее вниманием и никто не получает больше в ущерб другому.

Там, где в основе семейного коллективного разума лежит любовь, финансовые дела семьи вряд ли будут поводом для беспокойства, потому что любовь имеет свойство одолевать все трудности, решать все проблемы и преодолевать все препятствия.

Проблемы могут появляться (это случается во всех семьях), но любовь обязательно справится с ними. Пусть огонь вашей любви сияет как можно ярче, а все остальное образуется в соответствии с вашими самыми смелыми желаниями.

Я точно знаю, что это мудрый совет. Именно так всегда строились отношения в моей семье, *и я со всей ответственностью заявляю, что благодаря этому я и достиг финансового успеха.*

(Примечание автора: признание Эндрю Карнеги становится тем более впечатляющим, когда осознаешь, что его состояние — более 500 миллионов долларов. Карнеги был невероятно богат, но те, кто знал о его отношениях с женой, уверены: *в этом огромная заслуга госпожи Карнеги!*)

Если продолжить тему коллективного разума в семейных отношениях, поднятую Эндрю Карнеги, то следует обратить ваше внимание на то, что его опыт не единственное доказательство действенности этого принципа.

Бликие друзья Генри Форда и его жены прекрасно знают, что их семейные отношения коллективного разума сыграли не последнюю роль в создании великой промышленной империи Форда. О госпоже Форд широкой аудитории известно немного, но, по правде говоря, эта женщина с первых дней их совместной жизни играла огромную роль в жизни Генри Форда.

Покойный Томас Эдисон с готовностью признавался в том, что госпожа Эдисон служила главным источником его вдохновения. Они каждый день выделяли время для общения друг с другом, как правило, в конце рабочего дня, и не позволяли себе в это время отвлекаться ни на что другое. Женщина уделяла этому особое внимание, потому что осознавала, как важен для мужа интерес к его изобретательской деятельности.

Эдисон часто работал допоздна, но, возвратившись домой, всегда заставал жену бодрствующей, в ожидании рассказа об успехах и неудачах прошедшего дня. Она знала о каждом проведенном эксперименте и относилась к работе мужа с большим интересом.

Она играла роль своеобразного отражателя, через который супруг мог смотреть на свою работу словно со стороны, и, говорят, не раз помогла ему отыскать решение сложных проблем.

Многие уверены: именно благодаря госпоже Эдисон долгое время существовал союз коллективного разума между Томасом Эдисоном, Генри Фордом, Харви Файерстоуном

и Джоном Берроузом, естествоиспытателем, о ежегодных встречах которых нередко упоминала пресса.

Если отношения коллективного разума ценили люди такого масштаба, значит, так же к ним должны относиться те, кто стремится найти свое место в жизни.

Мастера любви и романтических отношений играют большую роль в жизни всех истинно великих людей. История Роберта и Элизабет Браунинг неопровержимо свидетельствует о том, что неуловимые связи, которые они признавали и уважали, бесконечно вдохновляли этих великих поэтов на литературное творчество.

Джон Уонамейкер, известный широкой публике как Король торговли из Филадельфии, считал заслугой своей жены то, что ему удалось подняться из бедности к славе и богатству. Поддержание коллективного разума было частью их повседневной жизни: каждый вечер, чаще всего перед сном, они общались друг с другом.

Роберт Гилмур Ле Турно относил свои выдающиеся достижения в автомобилестроении на счет супруги; говорили, что госпожа Ле Турно знает о производстве движущейся техники не меньше своего знаменитого мужа, достигшего невиданных успехов в этой сфере. Она член Совета директоров его бизнеса, принимает активное участие в управлении его огромными промышленными предприятиями и обеспечивает ему домашний уют.

Историки полагают, что на завоевания Наполеона Бонапарта вдохновила его первая жена Жозефина. Военные успехи Наполеона стали меркнуть после того, как он пожертвовал отношениями ради властных амбиций, а его поражение и ссылка на остров Святой Елены не в последнюю очередь оказались следствием такого выбора.

Нельзя не сказать и о том, что множество современных «наполеоновских» планов потерпели поражение по той же причине. Мужья поддерживают отношения коллективного разума с женами до тех пор, пока не достигнут успеха, богатства и славы, а затем меняют их на «более новую модель», как выразился Эндрю Карнеги.

У Чарльза Шваба несколько иная история. Он стал богат и известен благодаря союзу коллективного разума с Эндрю Карнеги и поддержке своей жены, которая большую часть их семейной жизни была крайне слаба здоровьем. Он не оставил ее, но оставался с ней рядом до последнего дня ее жизни: он считал преданность одной из важнейших черт цельного характера.

Коль скоро мы заговорили о преданности, будет уместным предположить, что как раз ее недостаток в деловых отношениях бывает одной из главных причин неудач в бизнесе. Пока деловые партнеры сотрудничают в атмосфере лояльности друг к другу, они находят пути решения проблем и преодоления препятствий.

Мы уже говорили о том, что важнейшая черта характера, которую Эндрю Карнеги искал в молодом человеке, поднявшемся впоследствии из числа простых работников на высокооплачиваемую руководящую должность, была именно преданность. Ведь если человеку не присуще умение быть верным, у него нет основы для сильного характера и в других его проявлениях.

Для проверки, обладает ли соискатель этим качеством, Карнеги имел способы столь же изобретательные, сколь и многочисленные. Эти проверки он проводил до и после назначения на новую должность — пока не оставалось никаких сомнений в преданности кандидата. И только

глубокое понимание человеческой психологии, которым обладал Карнеги, позволило ему совершить всего несколько ошибок в выводах о лояльности сотрудника.

Не рассказывайте о цели своего союза коллективного разума тем, кто не входит в него, и убедитесь, что члены вашего союза тоже воздерживаются от этого, потому что лентяи, завистники и насмешники всегда стоят на обочине вашего пути, ожидая возможности посеять семена сомнения в умах тех, кто добился больше, чем они. Это ловушка! Избегайте ее, держа ваши планы при себе и открывая их только своими действиями и достижениями.

Не участвуйте во встречах коллективного разума, если ваше сознание настроено отрицательно. Помните: если вы лидер в своем союзе коллективного разума, на вас лежит ответственность за то, чтобы каждый член команды был в высшей степени заинтересован и воодушевлен общим делом. Если вы настроены негативно, вам не удастся этого добиться. Более того, никто с радостью не пойдет за сомневающимся, нерешительным человеком, не верящим в главную цель. Поддерживайте веру и воодушевление других собственным примером.

Следите за тем, чтобы каждый член вашего союза получал должное вознаграждение в той или иной форме, пропорциональное его вкладу в общий успех. Помните: там, где нет вознаграждения, нет и энтузиазма. Ознакомьтесь с девятью основными мотивами, движущими добровольными действиями человека, и убедитесь в том, что у каждого из членов команды есть стимул для того, чтобы отдавать общему делу свою энергию, лояльность и абсолютную уверенность в результате.

Если вы объединены целью получить материальную выгоду, не забывайте отдавать больше, чем получаете, в соответствии с принципом ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. Следуйте ему добровольно, не дожидаясь просьб, если хотите получить от своих стараний как можно больше.

Не включайте в свой союз коллективного разума конкурентов; следуйте политике Rotary International — окружать себя людьми, у которых нет оснований для взаимной неприязни, кто не соперничает друг с другом.

Не пытайтесь строить свой союз коллективного разума при помощи силы, страха или принуждения; пусть ваше лидерство будет дипломатичным, основанным наощрении лояльности и сотрудничества. Прошли те времена, когда лидерство основывалось на силе. Не пытайтесь возродить его: ему нет места в цивилизованном мире.

Не забывайте делать все возможное, чтобы создавать и поддерживать дух товарищества между членами вашего союза коллективного разума, потому что командная работа в доброжелательной атмосфере способна дать вам силу, которую нельзя получить никаким другим способом.

Самый мощный союз коллективного разума в истории человечества был создан Организацией Объединенных Наций во время Второй мировой войны. Лидеры этого союза на весь мир объявили, что их главная цель основывается на намерении упрочить свободу и независимость для всех народов планеты, *для победителей и побежденных!*

Это заявление стоило тысячи побед на ратном поле, потому что оно вселило веру в умы людей, потрясенных потерями в той войне. Без уверенности любой союз коллективного разума невозможен ни в военном деле, ни в каком другом.

Уверенность — основа всех гармоничных отношений.
Помните об этом, создавая свой союз, если хотите, чтобы он был прочным и служил вашим интересам.

Я открыл вам принципы работы величайшего источника человеческой силы — коллективного разума.

Сочетая четыре первых принципа нашей философии (привычку делать больше, ясное понимание цели, коллективный разум и принцип, о котором я расскажу в следующей главе), можно приоткрыть завесу над тайной силы, которую дает обладание Ключом к богатству — этим таинственным ключом, открывающим ворота в Счастливую Долину.

Поэтому хочу предупредить вас: следующую главу нужно изучать с предвкушением важнейшего момента в вашей жизни, который может все изменить.

А теперь я дам вам исчерпывающее представление о силе, не поддающейся объяснению с точки зрения всех наук в мире. Более того, надеюсь, что смогу вложить вам в руки формулу, которая поможет вам обрести эту силу и направить ее на достижение вашей главной жизненной цели.

ГЛАВА 9

Активная вера

Вера — гостя королевского происхождения; она приходит только в умы, готовые к ее визиту; в умы, над которыми поработала *самодисциплина*.

Вера, как любая особа королевской крови, занимает лучшую комнату, нет — роскошные апартаменты в нашем мыслительном пространстве.

Ее нельзя поселить в комнату для прислуги, и она не будет соседствовать с завистью, жадностью, предубежденностью, ненавистью, мстительностью, тщеславием, сомнениями, тревогой и страхом.

Осознайте важность этой истины — и вы станете на путь к пониманию мистической силы, которая на протяжении многих веков ставит в тупик весь научный мир.

После этого вы осознаете необходимость с помощью самодисциплины *настраивать свое сознание*, чтобы вера стала вашим постоянным гостем.

Известный мыслитель Ральф Уолдо Эмерсон сказал: «В каждом человеке есть что-нибудь, чему я могу у него научиться, и в этом я его ученик».

Я представлю вам того, кто очень много сделал для человечества. На его примере вы узнаете, как можно настроить свое сознание на обретение веры.

Пусть он сам расскажет свою историю...

Во время Великой депрессии, начавшейся в 1929 году, я поступил на курс повышения квалификации в университете Hard Knocks, лучшем из университетов. Именно тогда я обнаружил скрытую силу, которую никогда раньше не использовал. Это открытие я сделал однажды утром, получив уведомление о том, что мой банк прекращает работу и вряд ли когда-нибудь возобновит ее. Именно тогда я начал искать свойственные мне, но не использовавшиеся до тех пор ценные качества.

Оставайтесь со мной — и я расскажу вам, к чему привели мои поиски... Начнем с самого важного пункта в списке — с *веры, которую я никогда раньше не использовал.*

Заглянув себе глубоко в душу, я обнаружил, что, несмотря на финансовые потери, во мне оставалось достаточно веры в Безграничный Разум и в друзей.

Вместе с этим открытием пришло еще одно, куда более важное: *вера способна даже на то, чего не могут добиться все деньги мира.*

Когда у меня было достаточно денег, я совершил огромную ошибку, считая их постоянным источником силы. Теперь я сделал невероятное открытие: деньги без веры не более чем инертное вещество, *само по себе не обладающее никакой силой.*

Осознав (возможно впервые в жизни) огромную силу твердой веры, я тщательно исследовал, сколько у меня есть этого богатства. Результат был и удивительным, и приятным.

Свое исследование я начал с прогулки по лесу. Я хотел уйти от толпы, от городского шума, от тревог цивилизации и людских страхов, чтобы помедитировать в тишине.

Ах, какое счастье кроется за словом «тишина»!

Во время прогулки я подобрал желудь и держал его в руке. Желудь этот я обнаружил у корней огромного дуба, с которого он, по всей видимости, и упал. Я попытался определить возраст дерева и решил: когда Джордж Вашингтон был маленьким мальчиком, оно уже было довольно большим.

Я стоял и смотрел на огромное дерево и на его маленький эмбрион, лежащий у меня в руке, и понимал, что дуб вырос из такого же маленького желудя. И что никто на Земле не мог бы сделать такое дерево своими руками.

Я осознавал, что некая форма неосязаемого Разума создала желудь, из которого выросло дерево, и сделала так, чтобы желудь дал росток и начал тянуться вверх сквозь слой земли.

Затем я понял, что величайшая сила — сила неосязаемая, она не выражается цифрами в балансовой ведомости или прочими материальными ценностями.

Я взял горсть земли и накрыл ею желудь. В своих руках я держал *видимую часть субстанции*, из которой выросло могучее дерево.

Я заметил лист папоротника, росшего у корней дуба. У него были очень красивые листья, и, рассматривая растение, я осознал, что и его создала та же Сила, что сотворила дуб.

Я продолжил прогулку и вскоре пришел к ручью с кристально-чистой водой. К тому времени я устал, поэтому присел у воды, чтобы отдохнуть и послушать мелодичное журчание, которым сопровождался путь ручья к морю.

Это напомнило мне о детстве. Помню, как я играл тогда у такого же ручья. Слушая музыку воды, я понял, что это разговаривает со мной неведомая сила, что она рассказывает прекрасную историю воды. Вот эта история:

«Вода! Чистая искрящаяся вода. Она всегда служила этой планете, с тех пор как Земля остыла и стала домом для людей, зверей и растений.

Вода! Ах, какую историю она рассказала бы нам, если бы могла говорить человеческим языком. Ты утоляешь жажду бесконечной череды земных странников, поишь цветы, превращаешься в пар и крутишь колеса созданных человеком машин, снова становишься водой и возвращаешься в свою начальную форму. Ты промываешь сточные трубы, моешь мостовые, служишь бесценную службу бесчисленным живым существам и всегда возвращаешься к истокам — в море. Там ты очищаешься и снова начинаешь свой путь служения.

Путешествуя, ты всегда движешься только в одном направлении — к морю, откуда пришла когда-то. Ты всегда куда-то бежишь, но всегда счастлива, делая свой труд.

Вода! Чистая, прозрачная сверкающая сущность. Какой бы грязной ни была твоя работа, в конце трудного пути ты всегда становишься чистой.

Тебя нельзя сотворить — нельзя и уничтожить. Ты подобна самой жизни. Без твоего милосердия не было бы ничего живого!»

И вода в ручье с журчанием и смехом продолжила свой путь к морю.

История воды подошла к концу, но я услышал великую проповедь; я приблизился к величайшему проявлению Разума. Я снова ощутил действие той же силы, что вырастила мощный дуб из маленького желудя; силы, придавшей форму листьям папоротника с таким тонким вкусом и мастерством, которые неподвластны человеку...

Тени деревьев становились все длиннее: день клонился к закату.

Когда солнце медленно спускалось за горизонт, я понял, что и оно сыграло свою роль в чудесной проповеди, которую я услышал. Без милостивого участия солнца желудь не превратился бы в дерево. Без помощи солнца искрящаяся вода ручья навсегда осталась бы плену у океана, а жизнь на этой земле никогда бы не началась.

Эти мысли послужили прекрасным завершающим аккордом услышанной мною проповеди; мысли о романтической близости солнца, воды и всего живого на земле, рядом с которой любые романтические отношения кажутся незначительными и блеклыми.

Я подобрал маленький белый камешек, тщательно отполированный водой бегущего ручья. Держа его в руках, я услышал еще одну проповедь, гораздо более внушительную, чем первая. Сила, вложившая ее в мое сознание, казалось, говорила:

«Посмотри, смертный, в своей руке ты держишь чудо!

Я небольшой камешек, но в действительности я — маленькая вселенная, в которой есть все то же самое, что в огромной Вселенной, которую ты видишь за звездами.

Я кажусь неподвижным и безжизненным, но внешность обманчива. Я состою из молекул. В моих молекулах — мириады атомов, каждый из которых тоже вселенная. В моих атомах — бесчисленное множество электронов, движущихся с непостижимой скоростью.

Я не мертвый камень, а живой организм, состоящий из частиц неутомимой энергии.

Я кажусь цельной субстанцией, но внешность обманчива. Расстояние между моими электронами больше, чем они сами.

Хорошенько подумай об этом, о скромный земной путник, и запомни: величайшие силы вселенной невидимы и неосезаемы. А главные жизненные ценности не измеряются денежной меркой».

Мысль, высказанная в заключительной фразе, оказалась для меня прозрением, и я остановился, замороженный, потому что понял: в моей руке — бесконечно малая частичка энергии, удерживающая солнце, звезды и Землю, на которой мы проживаем нашу короткую жизнь.

Размышления открыли мне прекрасную истину: закон и порядок есть даже в маленьком отшлифованном водой камешке. Я осознал, что в этом камне объединены природа и романтика. В этом камне скрыто гораздо больше, чем можно себе представить.

Никогда прежде я так остро не ощущал, насколько важны свидетельства законов природы, порядка и замысла, проявляющие себя во всем, что способен воспринимать разум человека. Никогда прежде я не ощущал себя так близко к источнику веры в Безграничный Разум.

Это было прекрасно — находиться в царстве матушки-природы, среди деревьев и журчащих ручьев, где тишина и покой давали отдых моей измученной душе и я смог видеть, чувствовать и слышать историю Безграничного Разума, которую он разворачивал передо мной.

Еще никогда в жизни я не осознавал так ясно, что Безграничный Разум, или источник моей веры, действительно существует.

Я задержался во вновь обретенном мною раю до тех пор, пока вечерняя звезда не засияла на небесах; тогда я нехотя направил свои шаги к городу, чтобы снова влиться в толпу людей, которыми, как рабами на галерах, руководят

жестокое правила цивилизации, заставляя ожесточенно сражаться за бесполезные материальные блага...

Я вернулся к учебе, засел за книги и печатную машинку, с помощью которой фиксирую происходящее со мной. Но меня переполняет ощущение одиночества и стремление быть там, рядом с бегущим ручейком, где всего несколько часов назад я окунул свою душу в умиротворяющие глубины Безграничного Разума.

Я знаю, что моя вера в Безграничный Разум истинна и прочна. Она не слепа, но основана на изучении творений Безграничного Разума и выражена в упорядоченности Вселенной во всех ее проявлениях.

Я не там искал вдохновения для своей веры. Я искал ее в поступках людей, в человеческих отношениях, в банковских счетах и материальных вещах... А обнаружил в крохотном желуде, в гигантском дубе, в маленьком камешке, в листьях папоротника и в почве; в животворящих солнечных лучах, которые согревают землю и заставляют течь воду; в Вечерней звезде; в тишине и спокойствии великой природы...

Я вынужден предположить, что Безграничный Разум с большей готовностью проявляет себя в тишине, чем в громкости людской погони за материальными благами.

У меня не было денег, мой банк прогорел, но я ощущал себя богаче многих миллионеров, потому что открыл прямой путь к вере. С этой силой за плечами я смогу обзавестись новыми счетами, чтобы обеспечить свое существование.

Нет, я богаче всех миллионеров, потому что за мной стоит источник священной силы, поддерживающей меня изнутри, в то время как людям намного богаче меня за вдохновением и энергией приходится обращаться к банковским выпискам и тикерным лентам.

Мой источник силы свободен, как воздух, которым я дышу, и столь же неисчерпаем! Если мне нужна будет эта сила, я обращаюсь к вере — и получу ее столько, сколько мне нужно.

Я еще раз убедился в том, что любое несчастье несет в себе семена равновеликого счастья. Мое несчастье заключалось в потере денег на банковском счете. А компенсацией стало открытие пути ко всем богатствам!

Вы из его собственных уст услышали историю человека, нашедшего способ настроить свой разум на принятие веры.

Какая необыкновенная история! *И необыкновенность ее — в простоте.*

Вы увидели того, кто нашел прочное основание для стойкой веры. Она заключается не в цифрах банковского счета, не в материальных благах, но в желуде, в листьях папоротника, в маленьком камешке и бегущем ручье — в мелочах жизни, доступных каждому из нас.

Однако наблюдения этого человека за простыми вещами привели его к пониманию, что величайшие из сил нематериальны, что эти силы проявляются в том, что окружает нас каждый день.

Я привел эту историю, чтобы показать, каким образом можно прояснить свое сознание даже в условиях хаоса и непреодолимых трудностей и подготовить его к ВЕРЕ.

Самое главное в из этой истории, стоит очистить сознание от *негативного мыслительного настроя*, как сразу в действие вступит сила веры!

Уверен, ни один человек, изучающий эту философию, не будет столь неблагоразумен, чтобы упустить это важное наблюдение. Давайте же вернемся к анализу веры как явления, отдавая при этом себе отчет, что эта сила совершенно не поддается научному анализу.

Вере в нашей философии отведено четвертое место, потому что она сродни «четвертому измерению», хотя в нашей беседе она имеет отношение только к личностным достижениям.

Вера — это состояние разума, которое правильно было бы назвать движущей силой души. Благодаря ей цели, желания и намерения человека могут преобразовываться в свой физический или финансовый эквивалент.

Выше мы говорили о том, что можно завладеть огромной силой, применяя принципы четко сформулированной главной цели и коллективного разума и имея обыкновение делать больше. Но и эта сила становится неизмеримо больше, если три перечисленных принципа подкреплены особым состоянием разума, именуемым ВЕРОЙ.

Мы уже упоминали *способность к вере* в связи с двенадцатью богатствами. Пришло время узнать, как наполнить эту способность удивительной силой, послужившей главным оплотом цивилизации, основным двигателем прогресса и направляющей силой всех созидательных начинаний.

Прежде чем перейти к анализу, давайте запомним, что вера — это состояние разума, доступное лишь тем, кто научился *полностью и абсолютно контролировать* свое сознание!

Вера реализует свою силу в сознании только тех людей, которые к ней готовы. Однако методы подготовки хорошо известны и вполне доступны тем, кто желает им научиться.

Вот на чем строится вера.

1. Четко сформулированная цель, подкрепленная личной инициативой или *действием*.
2. Привычка делать больше во всех видах взаимоотношений.
3. Союз коллективного разума по меньшей мере с одним человеком, излучающим решимость, основанную на вере, а также духовно и интеллектуально соответствующим потребностям, связанным с реализацией поставленной цели.
4. Позитивное мышление, свободное от негативных эмоций, каковыми являются страх, зависть, жадность, ненависть, ревность и предубежденность. (Позитивный мыслительный настрой — первое и важнейшее из двенадцати богатств.)
5. Осознание того, что любое несчастье несет в себе семена равновеликого счастья; *что временная неудача — это не поражение*, пока оно не воспринимается таковым.
6. Привычка утверждаться в своей четко сформулированной главной цели с помощью ежедневной медитации.
7. Признание того, что существует Безграничный Разум, упорядочивающий Вселенную; что каждый человек — точная копия этого Разума, а значит, сознание человека не имеет никаких ограничений — кроме установленных им самим.
8. Тщательный анализ прошлых проблем и неудач, который докажет вам, что всякий негативный опыт несет в себе зерно возможностей.

9. Самоуважение, выраженное в гармонии с собственным сознанием.
10. Признание уникальности всего человечества.

Все это важнейшие основополагающие принципы, готовящие разум к принятию веры. Чтобы ими пользоваться, не обязательно владеть особыми навыками; но нужно применять их осознанно и иметь *горячее стремление к правде и справедливости*.

Вера поселяется только в сознании, настроенном на позитив! Эта энергия *elan vital* придает позитивно настроенному сознанию силу, вдохновение и действие. Эта сила заставляет сознание, настроенное на лучшее, действовать подобно магниту и притягивать физическое воплощение сотворенной им мысли.

Вера делает сознание изобретательным, давая возможность «превращать в солод все, что попадает на его жернова». В любой ситуации она видит счастливый шанс, способный приблизить человека к поставленной цели, *и дает в его руки инструменты, при помощи которых поражения и неудачи превращаются в успех того же масштаба*.

Вера позволяет человеку постичь тайны природы и понять ее язык, выраженный во всех естественных законах.

Из подобных открытий рождаются все изобретения, служащие во благо человечества, и осознание пути к свободе через гармонию в человеческих отношениях, в соответствии с Конституцией Соединенных Штатов.

Вера делает возможным все, что вы *задумали* и на что *надеетесь*.

Томас Эдисон *верил*, что сможет усовершенствовать электрическую лампу накаливания, и, несмотря на 10 тысяч неудачных попыток, его вера привела к решению проблемы, которое он так настойчиво искал.

Гульельмо Маркони *верил*, что энергию эфира можно использовать для передачи звуковых колебаний без использования проводов. Вера этого человека привела его к триумфу, не дав упасть духом от бесчисленных неудач.

Христофор Колумб *верил*, что Земля круглая, что за неизведанным океаном он найдет землю — стоит только отправиться туда. Несмотря на мятеж, поднятый матросами, *чья вера была не так сильна*, он продолжал свой путь до тех пор, пока вера его не была вознаграждена.

Хелен Келлер *верила*, что сможет говорить, несмотря на то что потеряла слух, зрение и способность разговаривать. Вера вернула ей речь и научила «слышать» осязательно, тем самым доказав, что эта сила всегда найдет способ осуществить желания человека.

Если вы стремитесь к вере, сосредоточьтесь на том, чего хотите. И помните: понятия «слепая вера» не существует, поскольку вера — это максимальное проявление определенности цели.

Вера — это внутренняя сила, ведущая нас к цели! Эта сила — Безграничный Разум, направленный на определенный результат. Она не принесет вам того, к чему вы стремитесь, но станет вашим проводником на пути к желаемому.

Как продемонстрировать силу веры

1. Определите, чего вы хотите и что должны отдать за право обладания желаемым.

2. Когда вы заявляете о своем желании, например, в молитве, представьте, что уже осуществили его и ведете себя соответствующим образом. (Помните, что обладание чем бы то ни было начинается с мысленного образа, с картинки в сознании.)
3. Будьте всегда готовы к *подсказкам изнутри* и, получив «толчок» к действию по новому или измененному плану, действуйте без колебаний и сомнений.
4. Если вас постигла неудача (а это может случиться не раз), помните, что вера человека время от времени подвергается испытаниям. Поражение может быть одним из ваших «испытательных сроков». Поэтому примите неудачу как руководство к более активным действиям и продолжайте идти вперед *с верой* в успех начатого.
5. Отрицательно настроенное сознание разрушает способность к вере и негативно окрашивает любое высказанное вами намерение. Образ мыслей — это все, что у вас есть, поэтому прислушайтесь к себе, очистите свой разум от нежелательных «примесей», несовместимых с понятием веры, и во что бы то ни стало поддерживайте в себе это состояние сознания.
6. Научитесь выражать веру: дайте четкое письменное определение своей главной цели и используйте его как основу для ежедневных медитаций.
7. Найдите как можно больше точек соприкосновения между главной целью и десятью основными мотивами человеческой деятельности, описанными выше.
8. Составьте список всех выгод и преимуществ, которые вы получите, достигнув своей цели, и много раз в день мысленно возвращайтесь к ним, тем самым обуславливая «успешность сознания». (Такая практика широко известна как самовнушение.)

9. Как можно чаще общайтесь с людьми, поддерживающими ваше стремление к главной цели и находящимися с вами на одной волне; дайте им понять, что вам необходимы их поощрение и поддержка.
10. Каждый день своей жизни делайте что-нибудь, что приближает вас к достижению главной цели. Помните: бездейственная вера мертва.
11. Выберите кого-либо из преуспевающих, уверенных в себе и смелых людей — этот человек будет вашим ориентиром. Постарайтесь быть не только не хуже, но даже лучше него. Никому не рассказывайте об этом, держите свое намерение при себе. (Хвастовство фатально для вашего успеха, потому что вера не имеет никакого отношения к самовлюбленности и тщеславию.)
12. Окружите себя книгами, картинами, вдохновляющими цитатами и другими предметами, которые будут поддерживать основанную на вере уверенность в себе на примере достижений других людей. Так вы построите вокруг себя атмосферу процветания и успешности. Эта привычка будет вознаграждена потрясающими результатами.
13. Привыкните не избегать неприятных ситуаций, но признавать их и противодействовать им. Вы обнаружите, что понимание их неизбежности и отсутствие страха перед последствиями — это девять десятых победы над ними.
14. Осознайте простую истину: все, чем стоит обладать, имеет определенную цену. Цена веры, среди всего прочего, — в неукоснительном соблюдении этих несложных правил. УПОРСТВО — вот ваш пароль!

Мы перечислили действия, служащие развитию и поддержанию *позитивного мыслительного настроения*, единственно пригодной для веры среды обитания. Их выполнение ведет к духовному и интеллектуальному богатству, равно как и к богатству материальному. Не лишайте свое сознание этой пищи для ума.

Мы перечислили действия, которые помогут подготовить сознание к проявлению духовности в ее наивысшем воплощении.

Питайте свой ум подобной пищей, и для вас не составит труда привыкнуть делать больше.

Вам будет несложно мысленно настроиться на желаемое и быть уверенным в том, что все удастся.

Эмерсон говорил: «Ключ к любому человеку — его мысли».

Это правда. То, что человек представляет собой сегодня, — это результат его вчерашних мыслей!

Было бы трудно представить себе, что Генри Форд чего-то боится, потому что работа и достижения этого человека — заслуга его веры.

Несколько лет назад он продемонстрировал свою веру всему миру, заявив, что намерен изготавливать автомобильные двигатели, отлитые единым блоком. Он дал инженерам задание спроектировать такой двигатель.

— Это невозможно! — воскликнули они.

— Вы сказали это, не подумав, — ответил им Форд. — Беритесь за работу и пробуйте!

Они взялись за дело, но у них не было веры своего начальника!

Некоторое время спустя они сообщили Форду, что принятые попытки не привели к успеху.

— Пробуйте еще, — ответил Форд. — Пробуйте до тех пор, пока не получится!

Они пробовали снова, и снова, и снова... и в конце концов нашли решение задачи. Вера Форда опять победила.

Томас Эдисон мечтал о создании машины для записи и воспроизведения человеческого голоса. Никто и никогда не видел такой машины; один только Эдисон *верил* в возможность ее создания. Его *вера* была больше, чем просто желание, потому что вера в действии — это мудрость! Он взялся за работу, и — подумайте только! — созданная модель доказала, что верил он не напрасно: машина работала.

Джеймс Хилл сидел, положив руку на телеграфный ключ, и ожидал связи. Но это время не было для него потерянными. В его воображении строилась Трансконтинентальная железная дорога, которая должна была связать цивилизованную часть страны с неосвоенными западными районами и их неисчерпаемыми природными запасами.

У него не было денег. Не было влиятельных друзей. Не было выдающихся достижений, способных создать ему репутацию. Но у него была вера — неодолимая сила, для которой не существует невозможного.

На карте Соединенных Штатов он начертил предполагаемый маршрут своей будущей железной дороги.

Он клал эту карту под подушку, когда ложился спать. Он везде носил ее с собой. Он подпитывал свой разум желанием осуществить эту мечту... До тех пор пока она не стала реальностью.

На следующий день после великого чикагского пожара, уничтожившего деловую часть города, Маршалл Филд пришел на то место, где еще днем ранее стоял его магазин.

Тут и там виднелись группы таких же торговцев, как он, в одночасье лишившихся своего бизнеса. Прислушиваясь к разговорам этих людей, Филд узнал, что они потеряли надежду. Многие собрались двигаться дальше на Запад, чтобы начать все сначала.

Обратившись к ближайшей группе, Филд сказал: «Джентльмены! Вы можете поступать так, как вам заблагорассудится; я же останусь здесь. На том месте, где вы видите дымящиеся останки того, что было моей лавкой, я построю самый большой в мире розничный магазин».

Магазин, построенный Филдом, до сих пор стоит на том самом месте. Во всем мире он признан самым большим магазином розничной торговли.

Эти люди (и многие другие, подобные им) стали пионерами, создавшими наш великий американский образ жизни.

Они дали нам американскую систему свободного предпринимательства, которая поощряет каждого работающего к проявлению личной инициативы, подкрепленной верой.

Они дали нам сеть железных дорог и систему связи, кинематограф, фонограф, самолеты, небоскребы с остовами из стали, автомобили, хорошие дороги, электробытовую технику, электрические силовые установки, рентген, банковскую и инвестиционную систему, страховые компании, сильнейший в мире военно-морской флот... Но самое главное, силой своей веры они заложили основу для той свободы, которой каждый американский гражданин пользуется сегодня.

Прогресс ни в коем случае нельзя отнести на счет случайности или удачи!

Это результат *силы веры*, которую продемонстрировали люди, правильно настроившие свое сознание благодаря семнадцати принципам этой философии.

Поистине, США — это государство, построенное на вере и живущее ею. Более того, оно делает все необходимое, чтобы вдохновить нас верить, чтобы даже самый скромный гражданин нашей страны мог удовлетворить самые смелые стремления своей души и сердца.

Поэтому нашу страну справедливо считают страной возможностей, а ее граждан — самой богатой и самой свободной нацией на земле!

А все свободы и богатства основываются на твердой вере.

Место, занимаемое человеком в этом мире, измеряется верой, которую он выражает в отношении своих целей и задач.

Давайте будем помнить об этом, мы — люди, стремящиеся к свободе и богатству.

Еще давайте помнить, что вера не налагает никаких ограничений на свободу и богатство, но ведет человека к осуществлению его желаний, больших и малых, в соответствии с силой ее выражения.

И хотя вера — единственная сила, не поддающаяся научному объяснению, она доступна пониманию любого, даже самого простого человека, а значит, она достояние всего человечества.

Все, что нужно делать, чтобы обрести веру, описано в этой главе просто и ясно, и каждый шаг этого процесса, думаю, будет понятен всем без исключения.

Вера начинается с *ясного понимания цели* и поселяется в сознании, которое готовилось принять ее, работая над развитием *позитивного мыслительного настроения*. Наибольшей действенности она достигает тогда, когда сопровождается *действием*, ведущим к достижению определенной цели.

Всеми добровольными физическими действиями движет один из девяти основных мотивов или их сочетание. Развить в себе чувство веры в отношении своей цели совсем не сложно.

Пусть мотивом станет ЛЮБОВЬ — и вы увидите, как быстро это чувство обретет крылья действия благодаря вере. Действий в отношении объекта любви долго ждать не придется. Оно превратится в любимое дело, а это одно из двенадцати богатств, о которых мы говорили.

Даже человек, ориентированный на обретение материальных богатств, увидит, как быстро каждое его действие превращается в любимое дело. Ему кажется, что в сутках слишком мало часов, чтобы сделать все, что он считает нужным; он много работает, но накопившаяся усталость умеряется радостью *самовыражения*, которую мы тоже находим в списке двенадцати богатств.

Итак, жизненные трудности одна за другой меркнут в восприятии того, кто подготовил свое сознание к самовыражению при помощи веры. Успех становится неминуемым. Радость венчает каждое усилие. Не остается ни времени, ни желания ненавидеть. *Гармония в отношениях между людьми* приходит сама по себе. *Надежда на будущие достижения* не ослабевает, потому что вы уже видите себя обладателем желаемого. Нетерпимость уступает место *открытости сознания*.

Самодисциплина становится столь же естественной, как принятие пищи. Человек начинает *понимать людей*, потому что любит их, а любовь к людям вызывает у него желание *поделиться своими благословениями*. *Он не ведет страха*: все его страхи сметены верой. Он обрел все двенадцать богатств!

Вера — это выражение благодарности Создателю. Страх — признание влиятельности сил зла, недостаток веры в Создателя.

Величайшее из всех жизненных богатств заключается в понимании четырех принципов, о которых я рассказал. Эти принципы известны как «Большая четверка» нашей философии, поскольку именно они составляют суть Ключа к силе мысли и скрытым тайнам души.

Используйте Ключ с умом — и освободитесь!

Истории тех, кто получил Ключ

У очага крохотного бревенчатого домика в Кентукки лежал маленький мальчик. Он учился писать, кусочком угля чертя буквы на обратной стороне деревянной лопаты. Стоящая над ним женщина с добрыми глазами, его мать поощряла старания мальчугана.

Мальчик вырос и стал взрослым мужчиной, не проявив никаких признаков гениальности. Он взялся за изучение юриспруденции и попытался зарабатывать этим деньги, однако большого успеха не добился.

Открыв собственный магазин, он заработал только проблемы с законом.

Он пошел на службу в армию, но и там не добился заметных успехов... Казалось, все, к чему он прикладывал свои усилия, увядало и постепенно сходило на нет.

Затем в его жизнь пришла любовь. Но со смертью той единственной, которую он любил, в его сердце поселилась огромная горе. Оно и разбудило *скрытую силу*, что до сих пор жила в нем, ничем не проявляя себя. Он не упустил эту силу, воспользовался ею и направил на созидание. Эта

сила сделала его президентом Соединенных Штатов. Она избавила нацию от проклятия рабства. Она спасла страну от распада в сложные времена.

Сейчас великий Освободитель — гражданин Вселенной, но сущность его великой души — сущность, высвобожденная скрытой силой, таившейся в глубинах его разума, — все еще жива. Благодаря ей США стали самой свободной страной в мире. Вы, конечно же, знаете, что речь идет о Аврааме Линкольне.

Это значит, что сила, живущая внутри нас, не ведает социальных различий! Она доступна как бедным и слабым, так и богатым и влиятельным. Ее не надо передавать из рук в руки. Она есть у всех, кто способен думать. Никто не может использовать ее ради вашей пользы, кроме вас. Она приходит изнутри и доступна всем, кто осознал ее.

Какой необъяснимый страх проникает в умы людей и закрывает им доступ к тайной внутренней силе, которая, будучи осознанной и примененной, возносит человека к достижениям высочайшего уровня? Как и почему подавляющее большинство из нас становятся жертвами гипнотического ритма, уничтожающего способность пользоваться тайной силой собственного разума? Как изменить этот ритм?

Путь к источнику гения, наконец, открыт. Это тот самый путь, по которому шли Томас Эдисон, Генри Форд, Эндрю Карнеги, Александр Белл и другие великие люди, которые, используя богатейший жизненный опыт, внесли свой вклад в становление американского образа жизни.

Как найти в себе эту тайную силу, спросите вы. Давайте посмотрим, как это сделали другие.

Молодой священник по имени Фрэнк Гансолес давно мечтал построить колледж нового образца. Он точно знал,

чего хочет, но, к несчастью, его задумка требовала вложений на миллион долларов.

Он решил раздобыть этот миллион! Четко обозначенное намерение, основанное на ясном понимании цели, оказалось первым пунктом его плана.

Он написал лекцию, которая называлась «ЧТО Я СДЕЛАЛ БЫ С МИЛЛИОНОМ ДОЛЛАРОВ!» и через газеты объявил о том, что будет читать ее в следующую субботу утром.

Когда лекция закончилась, к молодому священнику направился человек, которого он никогда раньше не видел, подошел к кафедре, протянул руку и сказал: «Мне понравилось ваше выступление. Завтра утром приходите в мою контору — я дам тот миллион, который вам нужен».

Этот человек был Филип Армор, изобретатель мясных консервов и владелец Armour & Company. Его грант стал началом учебного заведения Armour School of Technology, одного из лучших в стране.

Вот эта история в кратком изложении. Мы можем только догадываться о том, что происходило в голове молодого священника, что позволило ему отыскать в своем сознании тайную силу; но сила эта была вызвана к жизни его *твердой верой!*

Вскоре после рождения Хелен Келлер поразил тяжкий недуг, лишивший ее возможности слышать, видеть и разговаривать. Восприятие двумя из пяти важнейших органов чувств стали ей недоступны, и она столкнулась с такими трудностями, с которыми никогда не встречается большинство других людей.

С помощью доброй женщины, признававшей существование тайной силы, живущей внутри нас, Хелен начала

искать ее в себе и пользоваться ею. По ее собственным словам, она недвусмысленно выделяет одно из условий, помогающих отыскать эту силу.

«Вера, — говорит Хелен Келлер, — если правильно понимаешь, что это такое, *активна*, а не *пассивна*! Пассивная вера обладает не большей силой, чем глаз, не способный видеть. Активная вера не знает страха. Она не признает, что Господь предал чад своих и погрузил мир во тьму. Она не признает отчаяния. Даже слабейший из смертных, если он окрылен верой, становится сильнее несчастья».

Вера, *подкрепленная действием*, выступила в роли инструмента, с помощью которого Хелен Келлер справилась со своим недугом и ведет обычный образ жизни.

Благодаря силе веры она научилась говорить.

Благодаря вере ей удалось компенсировать отсутствие зрения и слуха тактильными ощущениями и тем самым доказать, какими тяжелыми ни были бы физические недостатки, всегда найдется способ справиться с ними.

Решение проблемы нужно искать в неведомой силе своего разума, путь к которой каждый должен найти сам.

Листая страницы истории, вы обнаружите, что развитие цивилизации всегда неразрывно связано с деятельностью людей, открывших двери этой неведомой внутренней силе, а сила веры была их Ключом! Обратите внимание и на то, что великие достижения всегда появляются на свет в тяжелом труде, в борьбе и вопреки препятствиям, кажущимся непреодолимыми; препятствиям, сломать которые можно только *настойчивостью*, если она *подкреплена твердой верой*!

В этих словах — *настойчивость*, *подкрепленная твердой верой*, — заключена главная истина, открывающая

дверь в сознание, за которой спрятана наша неведомая внутренняя сила!

Людей, постигших эту скрытую силу и пользующихся ею для решения поставленных задач, иногда называют мечтателями. Однако обратите внимание: их мечты всегда подкреплены действием. Это подтверждает заявление Хелен Келлер: *«Вера, если правильно понимаешь, что это такое, всегда активна, а не пассивна».*

Одно из самых необъяснимых свойств «правильно понятой веры» заключается в том, что она, как правило, проявляется в самые трудные моменты, когда человек вынужден искать выход за пределами стандартных способов решения.

Именно в таких ситуациях мы прибегаем к неведомой внутренней силе, не знающей противодействия достаточно сильного, чтобы сокрушить ее. В ситуациях, подобных той, с которой столкнулись пятьдесят шесть человек, стоявшие у истоков рождения новой нации, когда ставили свои подписи под важнейшим документом всех времен — Декларацией независимости.

Это была «активная вера в правильном понимании», потому что каждый из людей, подписавших этот документ, осознавал: подпись может стать для него смертельным приговором. К счастью, она даровала право на свободу всему человечеству и, возможно, дала право на свободу всему миру.

Польза, которую принесло принятие документа, оказалась прямо пропорциональной риску для тех, кто его подписал. Эти люди рисковали своей жизнью, своим состоянием и правом на свободу — величайшими привилегиями цивилизованного человека, и делали это безусловно и безоговорочно.

Данный пример может служить своеобразным тестом на способность к *активной вере*! Она должна основываться на готовности идти на любой риск, если того потребуют обстоятельства, — на готовности рисковать свободой, финансовым благополучием и даже жизнью. Вера без риска — вера пассивная, которая, по словам Хелен Келлер, «обладает не большей силой, чем глаз, не способный видеть».

Давайте обратимся к примеру тех великих людей, которые пришли после подписания Декларации независимости, потому что их вера тоже была активной. Людей, давших нам великий американский образ жизни и ее американский уровень — самый высокий уровень жизни в мире.

Они тоже открыли для себя неизведанную внутреннюю силу, приняли ее, воспользовались ею и превратили бескрайнюю целину в «колыбель демократии», которая служит теперь предметом зависти для всего мира. Это люди, подобные Джеймсу Хиллу, который раздвинул границы Запада и открыл доступ к Тихому и Атлантическому океанам, построив великую Трансконтинентальную железную дорогу.

Это Эндрю Карнеги, усовершенствовавший производство и продажу стали до такой степени, что этот металл дал невероятный толчок развитию американской промышленности, до того невозможный из-за высокой стоимости производства.

Это Генри Форд, который заменил лошадь и телегу скоростным средством передвижения, доступным каждому человеку. В результате наши земли покрыла сеть качественных дорог, обогатившая те районы, через которые они проходят.

Это Ли де Форест, усовершенствовавший технические способы покорения безграничной силы эфира и ее

использования в качестве средства общения между людьми всего мира посредством радио.

Это Томас Эдисон, который подтолкнул развитие человечества на тысячи лет вперед, усовершенствовав электрическую лампу накаливания, фонограф и отличившись множеством других изобретений, которые облегчили тяготы нашей жизни и изменили к лучшему сферы образования и развлечений.

Эти и многие другие люди того же склада *верили активно!* Иногда мы называем их гениями, но сами они не считали себя таковыми: они понимали, что их достижения — результат действия неведомой внутренней силы, открытой для всякого, кто готов принять ее и воспользоваться ею.

Мы знаем о достижениях выдающихся людей; мы знакомы с правилами, обусловившими их лидерство; мы осознаем сущность и размах благ, которые они даровали своему народу. А благодаря предусмотрительности Эндрю Карнеги мы сохранили для человечества философию личностных достижений, которая помогла этим людям сделать нашу страну богатейшей и свободнейшей страной в мире.

Но, к сожалению, не все знают о преградах, стоявших на их пути, и об атмосфере *активной веры*, в которой они работали.

Тем не менее мы можем быть уверены в следующем: *их достижения прямо пропорциональны трудностям, с которыми им приходилось справляться!*

Они сталкивались с противодействием тех, кому были выгодны их неудачи, кто за недостатком *активной веры* всегда со скепсисом и сомнением относился к новому и неизвестному.

Жизненные трудности часто приводят людей на распутье, где приходится выбирать, куда идти дальше: по дороге с верой или по другой дороге — со страхом.

Что заставляет большинство людей выбирать путь страха? Этот выбор диктуется *мыслительным настроем!*

Человек, выбирающий дорогу веры, настроил на веру свое сознание — всякий раз понемногу, точными и смелыми решениями повседневных задач. А по дороге страха человек идет потому, что не настроил сознание на лучшее.

Представьте картину: на одной из улиц Вашингтона в инвалидном кресле сидит человек с жестяной банкой и карандашами в руках; он влачит жалкое существование, выпрашивая подаяние у прохожих. У него есть *оправдание*: он стал инвалидом после перенесенного в детстве полиомиелита. Его мозг нисколько не пострадал — во всех остальных отношениях этот мужчина силен и здоров. Но, когда болезнь взяла верх над ним, он выбрал дорогу страха, и его разум атрофировался от бездействия.

В другой части города живет еще один человек, пострадавший от той же болезни. Он тоже потерял способность ходить, но его реакция на случившееся была совсем иной. Выйдя на распутье и став перед выбором, он пошел по дороге веры — и она привела его в Белый дом, на самую высокую должность, которую может занять американец.

То, что он потерял вместе с возможностью передвигаться самостоятельно, он компенсировал силой разума и воли; последствия болезни не помешали ему стать одним из самых активных людей, когда-либо занимавших президентское кресло. Вы же узнали Теодора Рузвельта?

Разница в достижениях двух этих людей огромна!

Однако не следует заблуждаться в отношении причин этого явления: все различия вызваны исключительно *мыслительным настроем*. Один человек выбирает путь веры, другой — путь страха.

Столкнувшись с обстоятельствами, которые одних возносят на вершину жизненных успехов, а других приговаривают к нищете и жалкому существованию, можно с большой степенью вероятности утверждать: социальная пропасть между ними обусловлена различиями в образе мыслей. Человек высоких достижений некогда выбрал высокую дорогу веры; тот, другой, выбрал незавидную дорогу страха. А образование, опыт и личные качества играют при этом второстепенную роль.

Через три месяца после начала учебного года учитель Томаса Эдисона отправил его домой с запиской: родителям сообщали, что у их сына «неразвитый» ум и мальчик не поддается обучению. У Эдисона было прекрасное оправдание, чтобы стать изгоем, бездельником и ничтожеством — и он не преминул этим воспользоваться. Некоторое время он был то разнорабочим, то продавцом газет, то лудильщиком, пока не стал одним из тех, кого называют мастером на все руки, но ни в чем особенно не преуспел.

Затем в его сознании произошел поворот — чтобы увековечить его имя. Эдисон никогда не рассказывал, как он открыл в себе ранее неведомую силу. Но он стал пользоваться ею, направил ее в нужное русло... и — обратите внимание! — он уже не человек с неразвитым умом, а гениальнейший изобретатель всех времен.

Сейчас, видя электрическую лампу, слушая граммофон или посещая кино, нужно помнить о том, что всем этим мы обязаны необъяснимой внутренней силе, доступной нам

так же, как великому Эдисону. Более того, нам должно быть невообразимо стыдно, если по небрежности или безразличию мы не пользуемся данной нам великой возможностью.

Одно из самых загадочных свойств этой силы таково: она помогает людям получать все, к чему они стремятся всем сердцем, иными словами — воплощает в действительность главенствующие идеи человека.

Более четверти века назад в бакалейный магазин небольшого тexasского городка Тайлер вошел мальчик-подросток и сразу попался на глаза компании бездельников. Один из них, ухмыляясь, спросил мальчишку: «Скажи-ка, сынок, кем ты собираешься стать, когда вырастешь?»

«Я буду лучшим юристом в мире — вот кем, если хотите знать!» — ответил подросток.

Ребята расхохотались. Мальчик купил продукты и спокойно вышел из магазина.

Годы спустя бездельники все так же смеялись над чем-то, а мальчик стал признанным специалистом в области права и зарабатывал больше, чем президент Соединенных Штатов. Его имя — Мартин Литтлтон. Он тоже обнаружил в своем сознании тайную силу, которая помогла ему значать и получать значительные суммы за свои услуги.

Раз уже речь зашла о праве, нужно заметить, что существуют тысячи юристов, знающих свое дело не хуже Мартина Литтлттона, но только единицы хорошо зарабатывают своей профессией. Все остальные просто не поняли, что есть нечто такое, что может принести успех в сфере юриспруденции, но чему не учат на юридических факультетах.

Этот пример можно распространить на все существующие профессии и все занятия. В любой сфере деятельности

найдется несколько тех, кто достиг завидных высот, — они будут окружены толпами людей, которым предстоит навсегда остаться посредственностью.

Тех, кто преуспел в жизни, часто называют счастливыми. Не сомневайтесь — так оно и есть! Однако стоит углубиться в факты, как понимаешь: их «удача» состоит в неведомой внутренней силе, которую они получили благодаря *позитивному мыслительному настрою* и решимостью идти дорогой веры, а не дорогой страха и самоограничений.

Внутренняя сила не признает непреодолимых препятствий.

Неудачу она превращает в сигнал к утроению усилий.

Она устраняет самоограничения в виде страха и сомнений.

И следует добавить к сказанному выше: она не оставляет на судьбе человека несмываемых черных пятен.

Каждый день приносит нам новые возможности для достижений, которые, что бы ни случилось, не должны отягощаться неудачами прошлого.

Эта сила не видит расовых и религиозных различий и не связана оковами происхождения, которые приговаривают рожденного в бедности оставаться бедным до самой смерти.

Сила, живущая внутри нас, дает возможность мгновенно изменить направленность закона абсолютной силы привычки с отрицательной на положительную.

Она не признает прецедентов, не следует жестким правилам и превращает в королей простых смертных по их собственной воле — ПО ИХ ВОЛЕ!

Она открывает единственную дорогу к личной свободе и независимости.

Она, открыто противореча всем законам современной медицины, возвращает здоровье тогда, когда остальные средства бессильны.

Она излечивает горе и разочарование — независимо от того, чем они вызваны.

Она превосходит весь опыт, образование и знания, доступные человечеству.

И у нее есть только одна цена — твердая вера! Активно действующая вера!

Ищите, пока не откроете в себе эту силу; а вместе с ней вы найдете и свое истинное «я» — то «я», которое использует во благо весь свой жизненный опыт.

И тогда, что бы вы ни сделали — усовершенствовали мышеловку, написали хорошую книгу или прочли отличную лекцию, — мир протопчет дорожку к вашей двери, признает вас и должным образом вознаградит. При этом совершенно не важно, кто вы и какие неудачи вам пришлось пережить.

Что с того, что у вас не все получилось сразу?

Не сразу все получилось и у Эдисона, Генри Форда, братьев Райт, Эндрю Карнеги и всех других выдающихся американцев, приложивших руку к построению великого американского образа жизни. Все они сталкивались с неудачами, но не называли их этим словом; для них это были *временные трудности*.

Внутренняя сила помогла понять этим и многим другим людям, что временные трудности — не что иное, как *призыв к дальнейшим действиям, подкрепленный еще более окрепшей верой!*

Бросить все в трудную минуту может каждый.

Каждый способен жалеть себя в момент неудачи, но жалость к себе не свойственна людям, величие которых признал мир.

Дорога к внутренней силе никогда не лежит через пошлость своим слабостям, через страх и робость. К ней не придешь через зависть и ненависть. К ней не придешь через жадность и скупость.

Нет, ваше «второе я» выше всего этого! Оно проявляет себя только тогда, когда разум свободен от негативного мыслительного настроения. *Оно процветает в сознании, движимом верой!*

Это не новая философия достижений, которая нужна миру!

Это возврат к старым, испытанным принципам, безошибочно ведущим к открытию внутренней силы, способной сдвинуть горы.

Сила, которая во все времена давала рождение великим людям в разных сферах деятельности, доступна нам и сегодня. Люди, обладавшие пронизательностью и верой, раздвинули границы невежества, предрассудков и страха и дали миру то, что известно нам как цивилизация.

Эта сила не покрыта завесой тайны, и она не творит чудеса, но работает благодаря ежедневным деяниям людей и проявляется во всем, что направлено на благо человечества.

У нее миллион названий, но, каким бы именем ни называлась, она всегда сохраняет свою суть. Единственная среда, в которой она действует, — это разум человека. Она проявляет себя в мыслях, идеях, планах и целях человека, и, самое главное, о ней можно сказать: *она свободна, как воздух, которым мы дышим, и огромна, как Вселенная.*

ГЛАВА 10

Всеобъемлющий закон силы привычки

Привычка — это канат; каждый день мы вплетаем в него по ниточке, и наступает момент, когда разорвать его становится невозможно.

Хорас Манн

Итак, мы подошли к анализу величайшего из всех законов природы — силы привычки!

Если говорить кратко, то закон силы привычки — это естественный метод доведения всех привычных действий до автоматизма — наших привычек и привычного порядка Вселенной.

Каждый человек есть свойственный ему образ мыслей и действий. Задача излагаемой здесь философии — помочь в формировании привычек, которые сделают человека таким, каким он хочет стать.

Все ученые, равно как и многие неспециалисты, знают: природа поддерживает идеальное соотношение между всеми элементами материи и энергии во Вселенной; весь мир подчинен жесткой системе, уклад и привычный порядок которой никогда не меняются и не подвержены влиянию человека; нам известны пять сущностей Вселенной: время, пространство, энергия, материя и разум, которые

организуют все остальные ее проявления в стройную систему, основанную на *привычном порядке*. С помощью этих строительных элементов Вселенная создает и песчинку, и звезды первой величины, и все известные нам предметы, и все доступное пониманию человека.

Далеко не каждый пытается найти подтверждение тому, что привычка — это особая сфера приложения энергии, при помощи которой природа поддерживает постоянную связь между атомами вещества, звездами и планетами в их бесконечном движении к какой-то неведомой судьбе, между временами года, сменой дня и ночи, болезнью и здоровьем, жизнью и смертью. Всеобъемлющая сила привычки — это способ поддержания с той или иной степенью постоянства привычного порядка вещей и человеческих отношений; способ, благодаря которому мысль трансформируется в ее физический эквивалент в соответствии с желаниями людей и намеченными целями.

Все эти истины можно доказать; и благословен тот час, когда вы откроете неумолимую правду: человек — это всего лишь орудие, посредством которого проявляют себя силы гораздо более могущественные, чем его собственные. Вся эта философия создана для того, чтобы подвести вас к этому важному открытию и дать вам возможность воспользоваться знаниями, которые она несет, при *вхождении в резонанс с невидимыми силами Вселенной, неизбежно ведущими к успешному берегу великой реки жизни*.

Час, когда вы сделаете это открытие, подведет вас к самому Ключу ко всем богатствам!

Всеобъемлющий закон силы привычки — это определенный природой контролер, который согласует, упорядочивает и направляет все остальные законы природы

в соответствии с установившимся положением вещей и системой. Поэтому его можно считать величайшим из всех законов природы.

Мы видим, что движение звезд и планет происходит с такой точностью, что астрономы могут предсказать их местоположение относительно друг друга на много лет вперед.

Мы видим, как с точностью часов сменяют друг друга времена года.

Нам известно, что дуб вырастает из желудя, а сосна — из семечка своей предшественницы; что желудь никогда по ошибке не рождает сосну; а семя сосны не способно дать жизнь дубу. Мы знаем: все, что появляется на свет, всегда имеет черты своих прародителей. Образ мыслей и их направленность всегда находят отражение в результатах вызванной ими деятельности человека так же определенно, как огонь вызывает появление дыма.

Сила привычки — это закон, и в соответствии с ним каждое живое существо обязано включиться в систему окружающей среды, в которой оно живет и действует, и стать ее частью. Значит, совершенно естественно, что успех притягивает успех, а неудача — неудачу; это истина, давно известная людям, хотя причина этого удивительного феномена понятна немногим.

Хорошо известно, что человек, которого удача обычно обходит стороной, может добиться больших достижений, тесно общаясь с теми, кто мыслит и действует с уверенностью в успехе. Однако не все знают, что так происходит, потому что всеобъемлющий закон силы привычки распространяет «психологию успешности», свойственную состоявшемуся человеку, на сознание менее успешного, если они находятся в тесном контакте друг с другом.

В результате взаимодействия двух сознаний рождается третье, созданное по образу и подобию *сильнейшего* из двух. Большинство успешных людей осознают это и честно признаются, что их успех берет начало в тесном общении с тем, чей позитивный мыслительный настрой они осознанно или неосознанно переняли.

Закон силы привычки невозможно воспринять ни одним из пяти органов чувств. Именно поэтому он не всеми признан; большинство людей даже не пытаются осознать невидимые силы природы, равно как не интересуются абстрактными принципами. Между тем это невидимое и абстрактное представляет собой реальные силы Вселенной, определяющие существование всего осязаемого и конкретного, источник, из которого черпается и осязаемость, и конкретность.

Вникните в принципы действия закона силы привычки, и для вас не составит труда верно истолковать знаменитый очерк Эмерсона о вознаграждении, потому что, работая над своим исследованием, Эмерсон учитывал его.

Исак Ньютон тоже подошел очень близко к полному пониманию этого закона в момент, когда открыл силу притяжения. Зайди он еще немного дальше того, чем заканчивается сделанное им открытие, — он смог бы открыть и тот закон, который держит нашу маленькую планету на отведенном ей месте во Вселенной и контролирует ее положение относительно других планет солнечной системы в пространстве и времени. Закон, определяющий отношения людей друг с другом и каждого человека в отдельности через *привычный образ мыслей*.

Определение «силы привычки» говорит само за себя. Эта сила действует через установившийся порядок

вещей. Каждое живое существо, чей разум не столь развит, как человеческий, живет, размножается и выполняет свое предназначение в ответ на воздействие силы привычки под влиянием инстинктов. Только человеку дано право выбирать образ жизни, и укрепиться в нем он может с помощью определенного образа мыслей — единственное право, целиком и полностью подвластное контролю самого человека.

Наше мышление бывает ограничено страхом, сомнениями, завистью, жадностью и бедностью, а всеобъемлющий закон привычки воплощает подобные мысли в реальные обстоятельства и события. Следовательно, если мыслить образами достатка и изобилия, тот же закон воплотит эти мысли в реальность. Таким образом можно оказывать огромное влияние на свою судьбу — просто пользуясь способностью контролировать свои мысли. Как только мысли образуют определенные модели, вступает в действие закон силы привычки и закрепляет их в виде постоянной привычки, каковой она и остается до тех пор, пока ее не заменят *другие, более сильные* модели мышления.

Теперь мы подходим к рассмотрению одной из важнейших истин: большинство людей, многого добившихся в жизни, редко приходят к своему успеху, не пережив трудную ситуацию, которая глубоко затронула их душу и привела к тому, что обычно называется поражением.

Причина этого странного явления очевидна для тех, кто понимает действие всеобъемлющего закона силы привычки: жизненные трагедии и катастрофы разрушают привычный образ мышления и поступков человека — тех, что привели его к неудаче, — и прерывают действие закона силы привычки, позволяя сформировать новые, лучшие модели мышления.

Тот же феномен мы наблюдаем в последствиях войн и столкновений. Когда поведение целых народов или больших групп людей не согласуются с Божественным планом природы, войны или другие радикальные события (экономические кризисы или эпидемии) вынуждают людей ломать свои привычки, чтобы дать старт новой жизни, которая будет больше соответствовать всеобщему плану природы.

Этот вывод сделан не для того, чтобы оправдать войны, а чтобы предъявить человечеству обвинение в незнании закона, который, будь он понят и используем всеми, сделал бы войну ненужной и невозможной! Войны возникают из-за несогласованности в отношениях между людьми. Эта несогласованность — результат негативных мыслей человечества, достигших *массового масштаба*. Дух нации — это сумма преобладающих мыслей всех ее представителей.

То же можно сказать об отдельных людях, поскольку дух человека определяется его преобладающими мыслительными привычками. Большинство людей так или иначе всю свою жизнь проводят в состоянии войны. Они воюют с собственными противоречивыми мыслями и эмоциями. У них идет война в семье, в профессиональной и социальной деятельности.

Осознайте это — и вы узнаете истинную силу и преимущества, доступные тем, кто живет согласно «золотому правилу», потому что это великое средство *спасет вас от войны с самим собой*.

Признайте это, и вы поймете истинную цель и преимущества ясного понимания главной цели, потому что, стоит этой цели укрепиться в сознании в виде мыслительной модели, в действие вступит закон силы привычки и доведет ее до логического завершения *любыми доступными способами*.

Всеобъемлющий закон силы привычки не дает советов в отношении выбора цели и не решает, какой образ мыслей считать позитивным или негативным; она воздействует на мыслительные модели, сохраняя их с той или иной степенью устойчивости, и трансформирует их в события через вдохновенную мотивацию в действие.

Фиксируется привычный образ мыслей не только отдельных людей, но и групп, маленьких и больших, в соответствии с моделью, установленной преобладающими в их сознании мыслями. Например, вскоре после окончания Первой мировой войны стали говорить о том, что не за горами следующая война, пока эти слова не трансформировались в событие.

Подобным же образом обдумываются и претворяются в действительность эпидемии и болезни. Когда городской департамент здравоохранения распространяет написанные красными буквами заявления, предупреждающие людей о том, следует остерегаться кори, дифтерии или какой-нибудь другой болезни, именно такая эпидемия с большой долей вероятности станет непосредственным воплощением выраженной мысли.

То же правило действует в отношении человека, который думает или говорит о болезни. Сначала его воспринимают как ипохондрика, страдающего от мнимого заболевания, но когда привычка думать об этом пускает корни в сознании, именно эта болезнь или другая, сходная с ней, проявляет себя на самом деле. Это действие закона силы привычки! Потому что — истинная правда! — любая мысль, закрепившаяся в сознании через повторение, начинает неотвратно преобразовываться в свой физический эквивалент любыми доступными способами.

Невольно приходишь к неутешительным выводам о человеческом интеллекте, наблюдая за тем, как более трех четвертей нашего населения, имеющие все привилегии жизни в такой великой стране, вынуждены всю свою жизнь влачить бедность. Однако нетрудно понять причины такого положения вещей, если знаешь о принципе действия закона силы привычки.

Бедность — прямое следствие психологии бедности, результат мыслей о бедности, страха перед бедностью и разговорах о ней.

Было бы нелегко представить себе Генри Форда думающим о том, чего он не хочет, например о бедности! Он живет не на той стороне улицы, где обитают ненавистные ему вещи, и никогда не переходит на противоположную сторону; вот почему его несет к успеху позитивная сторона великой реки жизни!

Его образование и способности не имели никакого отношения к достигнутому им успеху, потому что и того и другого у Форда было меньше, чем у миллионов других людей, остающихся бедными всю жизнь, хотя за плечами у некоторых из них не одно высшее образование.

Мир так долго думал и говорил о раке как неизлечимой болезни, что закон привычки трансформировал эту *умозрительную модель* в серьезную проблему, решить которую невероятно сложно. Но скоро наступит время, когда группы хорошо информированных людей станут внедрять новые умозрительные модели — антитоды против страшной болезни.

Когда такое массовое мышление достаточно распространится, с раком случится то же самое, что со многими другими заболеваниями, исчезнувшими навсегда, потому

что о них перестали думать и говорить. Давайте объединимся в надежде, что очень скоро придет время, когда люди прекратят «наслаждаться слабым здоровьем» и разговоры о болезнях станут дурным тоном, а не главной темой светских бесед и дружеских посиделок.

Крепкое здоровье — результат тщательно культивируемого здорового сознания, которое создается постоянными мыслями о здоровье и трансформируется в реальность согласно всеобъемлющему закону привычки. Если хотите быть здоровым, отдайте приказ своему подсознанию, а абсолютная сила привычки с готовностью выполнит его.

Если вы стремитесь к изобилию, прикажите подсознанию окружить вас изобилием, тем самым развивая психологию процветания, и увидите, как быстро улучшится ваше финансовое положение.

Сначала развивается та психология, к которой вы стремитесь, затем следует физическая или умственная манифестация ваших стремлений. Задача формирования нужного вида сознания лежит на вас. Его вырабатывают ваши ежедневные мысли или медитации, если вы предпочтете заявить о своих желаниях подобным образом. Именно так можно установить связь с силой, сопоставимой с силой Создателя.

Великий философ сказал: «Я пришел к выводу, что смирение перед бедностью и слабым здоровьем — это открытое признание недостатка веры».

Мы много говорим о вере, но наши действия расходятся со словами. Вера — это состояние ума, которое становится неизменным только благодаря действию. Одной уверенности мало, ибо вера без дел мертва.

Закон силы привычки — творение рук природы. Благодаря этому глобальному принципу во всей Вселенной

поддерживается порядок, система и гармония, от самой большой звезды в небесах до мельчайшего атома материи. Эта сила в равной степени доступна слабому и сильному, бедному и богатому, больному и здоровому. Она способна решить любую человеческую проблему.

Основная цель семнадцати принципов нашей философии — помочь человеку приспособиться к закону силы привычки с помощью самодисциплины и формирования привычки к определенному образу мыслей.

Теперь перейдем к краткому описанию этих принципов, чтобы стало понятно их отношение к силе привычки. Давайте посмотрим, каким образом они соотносятся между собой и соединяются в единое целое, образуя Ключ к богатству, открывающий двери к решению всех проблем.

1. ПРИВЫЧКА ДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ

Этому принципу отведено первое место, потому что он помогает настроить сознание на необходимость выполнять полезную работу. И этот настрой прокладывает путь второму принципу.

2. ОПРЕДЕЛЕННОСТЬ ЦЕЛИ

С его помощью можно задать четкое направление принципу делать больше и следить за тем, чтобы он вел вас к осуществлению вашей главной цели и имел накопительное действие. Только двух этих принципов будет достаточно, чтобы добраться до самых высоких ступеней лестницы достижений, но тем, кто метит еще выше, понадобится дополнительная помощь. Она становится доступной с применением третьего принципа.

3. КОЛЛЕКТИВНЫЙ РАЗУМ

Применяя его, человек начинает ощущать новую, еще большую силу, недоступную тому, кто полагается только на свой разум. Коллективный разум компенсирует недостаток знаний и опыта и в случае необходимости предоставляет любое количество *совокупных знаний человечества*, накопленных за многие столетия. Но эта сила не будет полной до тех пор, пока человек не овладеет искусством четвертого принципа.

4. АКТИВНАЯ ВЕРА

Здесь человек настраивается на силы Безграничного Разума, но эта возможность доступна только тем, кто подготовил к ней свое сознание. На этом этапе вы начинаете полностью контролировать свой разум, укрощая страхи, беспокойство и сомнения и признавая свое единство с источником всех сил.

Эти четыре принципа по праву названы «Большой четверкой», потому что способны наделить человека большей мощностью, чем ему нужно для намеченных свершений. Но они оказываются по силам лишь немногим — тем, кто обладает другими необходимыми для успеха качествами, описанными в пятом принципе.

5. ЛИЧНАЯ ПРИТЯГАТЕЛЬНОСТЬ

Приятному человеку намного проще продать другим людям себя и свои идеи. Поэтому это свойство имеет большое значение для всех, кто стремится стать руководящей и направляющей силой в союзе коллективного разума. Обратите особое внимание на то, каким именно образом предыдущие четыре правила работают на приобретение

приятных свойств личности. Эти пять принципов способны вложить в нас огромную личную силу, но и ее будет недостаточно, чтобы полностью застраховать себя от поражения, ведь любая неудача — это обстоятельство, с которым человек встречается в жизни неоднократно. Отсюда вытекает необходимость осознания и применения шестого принципа.

6. ПРИВЫЧКА УЧИТЬСЯ НА НЕУДАЧАХ

Обратите внимание: первое слово — «привычка». Это означает, что его необходимо осознать и закрепить как привычку, которая будет действовать во всех без исключения случаях отсутствия успеха. Этот принцип дает человеку надежду и вдохновение, чтобы, когда разрушились его планы, как и должно время от времени происходить в жизни, он смог начать все сначала.

Посмотрите, насколько вырос источник личной силы благодаря использованию этих шести принципов. Человек определил, чего хочет добиться в жизни; заручился дружеской поддержкой тех, чья помощь нужна для осуществления задуманного; стал приятным человеком, и этим обеспечил себе постоянный контакт с окружающими; освоил искусство черпать силы из источника Безграничного Разума и выражать эти силы в активной вере; научился превращать поражения в стартовую площадку для будущих свершений. Но, несмотря на все эти преимущества, тот, чья цель ведет к высочайшим ступеням личностных достижений, не единожды за свою жизнь столкнется с ситуацией, в которой ему поможет седьмой принцип.

7. ТВОРЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ

Этот принцип позволяет нам смотреть в будущее и судить о нем, сопоставляя с событиями прошлого; строить новые, усовершенствованные планы по осуществлению своих стремлений и целей благодаря работе воображения. Именно здесь (возможно, впервые в жизни) человек сможет обнаружить свое шестое чувство и научиться прислушиваться к нему, чтобы получить знания, недоступные ни совокупным источникам человеческого опыта, ни всей системе знаний. Но чтобы быть уверенным, что это умение используется по назначению, необходимо применять восьмой принцип.

8. ИНИЦИАТИВА

Этот принцип инициирует действие и заставляет его работать на достижение определенной цели. Он защищает от разрушительного обыкновения тянуть время, лениться и держаться в стороне. Приблизительное представление о важности этого принципа можно получить, задумавшись о том, что он выполняет «привычкообразующую» функцию по отношению к семи предыдущим принципам, потому что совершенно очевидно: неиспользование любых правил может стать *привычкой* само по себе, за исключением принципа личной инициативы. Значимость его можно оценить еще и с той точки зрения, что это единственный способ, при помощи которого человек может в полной мере осуществлять безраздельный контроль над *силой собственных мыслей* — единственной сферой, которую Создатель позволил ему контролировать.

Мысли не формулируются и не направляют себя сами. Ими необходимо управлять, их нужно вдохновлять и

помогать им; все это происходит по личной инициативе человека. Но она не всегда направлена в нужное русло. По этой причине ей не помешает помощь, которую окажет девятый принцип.

9. ВЗВЕШЕННОЕ МЫШЛЕНИЕ

Оно не только наставляет личную инициативу на путь истинный, но и бережет от ошибочных суждений, догадок и необдуманных решений, защищает человека от влияния его собственных *ненадежных эмоций*, воздействуя на них с помощью здравого смысла, известного в народе как «голова на плечах».

На этом этапе те, кто освоил предыдущие девять принципов, обнаружат у себя в руках огромную силу, но личная сила может оказаться опасной (и это не редкость), если не контролируется и не направляется десятым принципом.

10. САМОДИСЦИПЛИНА

Самодисциплина — это свойство, которое нельзя получить, однажды пожелав его: к нему нет короткого пути. Это результат тщательно построенных и неукоснительно поддерживаемых привычек, а они во многих случаях достигаются только многолетними настойчивыми усилиями. Таким образом, мы подошли к точке, где должна вступить в действие сила воли, *поскольку самодисциплина — это производное от воли*.

Огромное число людей достигли ошеломительных высот, применяя девять названных выше принципов, но только для того чтобы потерпеть сокрушительное поражение или привести к нему других, используя их силы без должного уровня собственной самодисциплины.

Если освоить этот принцип в полной мере и применить правильно, можно получить контроль над злейшим врагом человека, коим является он сам!

Самодисциплина должна начинаться с применения одиннадцатого принципа.

11. КОНЦЕНТРАЦИЯ УСИЛИЙ

Сила концентрации — тоже продукт действия воли. Она так тесно связана с самодисциплиной, что оба принципа получили общее название «близнецов-братьев» нашей философии. Концентрация не дает расплыться усилиям и помогает не сбиться с пути к главной цели в жизни, пока это не закрепится в подсознании и не будет готово к трансформации в свой физический эквивалент благодаря действию закона абсолютной силы привычного порядка. Это объектив человеческого воображения, фиксирующий и передающий в подсознание детальные планы поставленных нами задач и целей; поэтому концентрация усилий так важна.

Давайте еще раз посмотрим на результат и убедимся в том, какую огромную силу мы приобретаем, используя эти одиннадцать принципов. Однако даже их недостаточно на все случаи жизни: бывает так, что человеку необходимо заручиться доброжелательной поддержкой большого числа людей — покупателей, клиентов или избирателей, а ее можно получить, применяя двенадцатый принцип.

12. СОТРУДНИЧЕСТВО

Оно отличается от коллективного разума, представляя собой человеческие отношения, не требующие заключения определенного союза с другими людьми и основанные на полном слиянии умов с целью достижения определенной цели.

Без подобного сотрудничества невозможно достичь по-настоящему значительного успеха, потому что сотрудничество — ценнейшее средство, с помощью которого человек способен занять большое место в сознании других людей, что часто называют репутацией, неосязаемым капиталом. Доброжелательное сотрудничество снова и снова приводит покупателя к тому же продавцу и обеспечивает постоянный интерес клиентов к профессиональной деятельности бизнесмена. Таким образом, этот принцип безраздельно принадлежит философии успешного человека независимо от сферы его деятельности.

Легче всего добиться сотрудничества применением тринадцатого принципа.

13. ЭНТУЗИАЗМ

Энтузиазм — заразительное состояние разума: оно не только помогает завоевать расположение и добиться сотрудничества других людей, но, что гораздо важнее, вдохновляет человека продуктивно использовать его собственное воображение. Он вдохновляет действие в личной инициативе и ведет к обыкновению концентрировать усилия. Более того, это одно из важнейших качеств притягательной личности и свойство, упрощающее выполнение принципа делать больше. В дополнение ко всем указанным преимуществам энтузиазм придает силу и убежденность устной речи.

Энтузиазм — продукт действия *мотивации*, но его сложно поддерживать без четырнадцатого принципа.

14. ПРИВЫЧКА ВЕСТИ ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

Крепкое физическое здоровье создает идеальную среду для работы сознания и много значит для стабильного

успеха, где под успехом подразумевается все, что входит в понятие счастья.

Здесь мы снова сталкиваемся со словом «привычка», поскольку крепкое здоровье начинается с психологии здоровья, то есть с сознания, ориентированного на здоровье, а добиться этого можно только правильным образом жизни, подкрепленным самодисциплиной.

Крепкое здоровье создает основу для энтузиазма, а энтузиазм воодушевляет на поддержание хорошей физической формы; то и другое неразделимо, как курица и яйцо: никто не возьмется определить, что первично, но все знают, что одно невозможно без другого. О здоровье и энтузиазме можно сказать то же самое. И то и другое важно с точки зрения развития и счастья.

Давайте вернемся ко всему перечисленному выше и посмотрим, какую силу приобретает человек, использующий эти четырнадцать принципов. Она достигла такой невероятной величины, что просто поражает воображение. Но даже ее недостаточно, чтобы защитить от неудачи, поэтому имеет смысл добавить еще пятнадцатый принцип.

15. ПРИВЫЧКА РАССЧИТЫВАТЬ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ

О, как тяжелы мысли о необходимости распределять время и экономить деньги! Все мы без исключения мечтаем свободно распоряжаться тем и другим, но распределять и экономить — ну уж нет! Между тем свобода и независимость тела и разума — два важнейших стремления всего человечества — не могут претвориться в стабильную действительность без самодисциплины и строгой системы планирования. Поэтому этот принцип имеет большое значение в философии личностных достижений.

Мы подошли к финалу в работе по обретению личной силы. Мы узнали, какими источниками силы можем обладать и как использовать их для достижения желаемого результата. Эта сила столь велика, что противостоять ей невозможно — за исключением того случая, когда человек по неумению направляет ее на уничтожение себя самого или окружающих. Следовательно, чтобы помочь вам правильно пользоваться этой силой, необходимо добавить шестнадцатый принцип.

16. ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО НРАВСТВЕННОСТИ В ДЕЙСТВИИ

Обратите внимание на выделенные слова. Простой веры в здравый смысл золотого правила недостаточно. Чтобы оно принесло вам заметную пользу и служило безопасным проводником в использовании приобретенных возможностей, оно должно иметь силу привычки во всех сферах жизни.

Это непросто! Но преимущества, которые дает применение этого мудрого правила человеческих взаимоотношений, стоят усилий, затраченных на выработку этой привычки. Проблемы, вызванные игнорированием данного правила, слишком многочисленны, чтобы приводить их здесь.

К этому моменту мы достигли наивысшей точки личной силы и защитили себя от ее неправильного использования. Теперь необходимо средство, которое сохранит для нас эту силу на всю жизнь. Мы подходим к наивысшей точке этой философии: единственный принцип, который поможет нам достичь желаемого, — последний принцип этой философии.

17. ВСЕОБЪЕМЛЮЩИЙ ЗАКОН СИЛЫ ПРИВЫЧКИ

Всеобъемлющий закон силы привычки — принцип, использование которого закрепляет все привычки с различной степенью устойчивости. Как уже говорилось, это ключевой принцип всей философии: в нем соединились и стали его частью предыдущие шестнадцать. Это главный принцип всех естественных законов Вселенной. Он *делает привычным* использование всех названных принципов нашей философии, тем самым регулируя процесс настройки сознания на психологию процветания, которая так важна для обретения личного успеха.

Простое понимание шестнадцати предыдущих принципов не приведет к овладению личной силой. Их нужно понимать и использовать постоянно, они должны иметь силу привычки, а привычка — результат действия закона силы привычки.

Всеобъемлющий закон силы привычки — это великая река жизни, которую мы уже неоднократно упоминали; как и все остальные виды энергии, она состоит из позитивного и негативного потенциала.

Негативное ее проявление называется гипнотическим ритмом, потому что оно обладает гипнотическим воздействием на все, с чем соприкасается. Его влияние в том или ином виде проявляется в каждом человеке.

Это единственный путь, которым психология бедности закрепляется в сознании как *привычный* образ мыслей.

Это надежный метод внедрения в сознание *привычки* бояться, завидовать, скаредничать, быть мстительным и хотеть всего, ничего не отдавая взамен.

Это способ укрепиться в *привычке* безнадежности и безразличия.

Это строительный инструмент для *привычки* ипохондрии, из-за которой миллионы людей всю жизнь страдают от вымышленных болезней.

Это лучший механизм создания психологии неудачника, подрывающей уверенность в себе миллионов людей.

Иными словами, эта энергия закрепляет *все отрицательные привычки*, независимо от их природы или способность воздействия. Таким образом, это «неудачная» сторона реки жизни.

«Успешная» сторона этой Реки — ее позитивный берег — закрепляет все конструктивные привычки, такие как ясное понимание цели и принцип делать больше, привычка пользоваться золотым правилом нравственности в человеческих отношениях и все остальные привычки, которые необходимо в себе развивать и использовать, чтобы извлечь пользу из шестнадцати первых принципов нашей философии.

Давайте проанализируем слово «привычка»!

Словарь Уэбстера дает множество определений, среди которых есть такое: «Под привычкой подразумевается устойчивая склонность или предрасположенность *вследствие повторения*; обычай предполагает скорее сам факт повторения, чем склонность повторять действие; традиция (применительно только к большому числу людей) дополнительно подразумевает длительное использование или устойчивость; и обычай, и традиция часто предполагают элемент принуждения, например: некоторые вещи мы делаем автоматически, вследствие силы привычки».

Определение Уэбстера изобилует подробностями, но в нем ни слова не говорится о законе, закрепляющем все привычки; это упущение, вне всяких сомнений, следует отнести на счет того, что составителям словаря об этом

законе ничего не известно. Однако в их определении мы находим важное слово — «повторение». Оно действительно важно в этом контексте, потому что описывает метод закрепления привычки.

Ясное понимание цели, например, становится привычкой только благодаря постоянному повторению в сознании мыслей об этой цели, *регулярно повторяющимся* обдумыванием; *регулярным* предложением мысли воображению вкупе с горячим желанием ее осуществить, пока воображение не создаст план по достижению желаемого. А дальше идет активное применение *привычки* веры в отношении желания, веры столь сильной и настойчивой, что человек уже видит себя обладателем предмета своих желаний — *до того как начнет приближаться к нему*.

Преднамеренное создание хороших привычек требует самодисциплины, настойчивости, силы воли и веры — качеств, доступных тем, кто овладел шестнадцатью первыми принципами данной философии.

Сознательное закрепление хороших привычек — это самодисциплина в ее наивысшем и благороднейшем воплощении!

Все преднамеренно создаваемые привычки — результат действия силы воли, направленной на достижение определенных целей. *Они берут начало в самом человеке*, а не задаются абсолютной силой привычного порядка. Они должны закрепиться в сознании с помощью повторения мыслей и поступков, а затем абсолютная сила привычного порядка зафиксирует их, и они станут повторяться автоматически.

Привычка — очень важное слово в философии личностных достижений, поскольку она представляет собой истинную причину экономических, социальных, профессиональных, деловых и духовных условий жизни каждого

человека. Все, что мы имеем, все, что представляем собой, — следствие наших устойчивых привычек. И мы можем получить то, к чему стремимся, только *преднамеренным созданием и сохранением полезных привычек*.

Итак, мы видим, что вся наша философия неизбежно ведет к пониманию и применению всеобъемлющего закона силы привычки — силы, закрепляющей все привычки!

Основная цель каждого из шестнадцати принципов философии — помочь человеку сформировать определенную привычку, необходимую, чтобы научиться *полностью контролировать свое сознание!* И это тоже должно стать привычным!

Сила разума всегда привязана к одному из берегов реки жизни. Цель этой философии — выработать в человеке привычки и образ мыслей, которые «привяжут» сознание к «успешной» стороне реки. Это единственная задача философии личностных достижений. Овладение ею, как и осуществление любого другого желания, имеет цену, заплатить которую следует еще до получения первых результатов. Эта цена, помимо всего прочего, состоит в постоянной бдительности, решимости, настойчивости и силе воли — чтобы получить от жизни то, чего вы хотите, и не остаться бедным, несчастным и разочарованным.

Существует два способа взаимоотношений с жизнью.

Можно играть роль лошади, которой погоняет жизнь. А можно быть наездником, и тогда жизнь станет вашей лошадью. Быть лошадью или наездником — этот выбор каждый из нас делает самостоятельно, но совершенно очевидно следующее: если боишься быть наездником, придется стать лошадью. Ты погоняешь или погоняют тебя.

Отношения «эго» и всеобъемлющего закона силы привычки

Как человеку, изучающему эту философию, вам должно быть интересно, каким образом силу мысли можно преобразовать в ее физический эквивалент. И вы, вероятно, хотите научиться строить отношения с людьми в духе гармонии.

К сожалению, в наших школах не учат ни тому, ни другому. «Наша система образования, — сказал доктор Генри Линк, — занимается исключительно умственным развитием и не дает никакого представления о том, как приобретать и корректировать эмоциональные и характерные привычки».

Это обвинение не лишено здравого смысла. Система общеобразовательных школ действительно не уделяет внимания этой проблеме, поскольку закон силы привычки был открыт только недавно и до сих пор не признается основной массой педагогов.

Известно, что практически все, что мы делаем, начиная с первых шагов, мы делаем в силу привычки. У нас есть привычка двигаться и говорить определенным, привычным образом. То, как мы едим и пьем, тоже привычка. Наша сексуальная активность происходит в привычной для нас манере. Наши отношения с окружающими, позитивно и негативно окрашенные, строятся по заданной привычкой схеме. Но немногие понимают, как и почему у нас формируются привычки.

Привычки — неотъемлемая часть человеческого эго. Поэтому давайте проанализируем понятие «эго» — одно из самых неопределенных понятий в мире. Но прежде всего стоит признать, что эго — это среда, в которой действует вера и другие состояния разума.

Красной нитью через всю нашу философию проходит идея о различии между активной и пассивной верой. Это — среда для осуществления всех без исключения действий. Поэтому, чтобы использовать его с максимальной производительностью, стоит разобраться в том, что такое это и какими возможностями оно обладает. Мы должны научиться побуждать его к действию, контролировать и подталкивать к достижению определенных целей.

Прежде всего следует освободиться от распространенного заблуждения, что это имеет отношение только лишь к выраженному тщеславию. Слово «это» имеет латинское происхождение и означает «я». Но помимо этого оно обозначает движущую силу, которую можно организовать и направить на преобразование желаний в веру посредством действия.

Неизведанная сила это

Слово «это» относится ко всем проявлениям человеческой личности! Очевидно, что на это можно влиять: развивать, направлять и контролировать, преднамеренно формируя необходимые привычки.

Великий философ, посвятивший свою жизнь изучению человеческого тела и разума, дал нам практическую основу для изучения это:

«Ваше тело, живое или мертвое, — совокупность крошечных энергий, которые никогда не умирают.

Эти энергии существуют отдельно и независимо друг от друга; временами взаимодействуя с той или иной долей гармонии.

Человеческое тело — дрейфующий живой механизм, способный, но не приученный контролировать свои внутренние силы, и только привычка, воля, развитие и особое

эмоциональное возбуждение могут направить эти силы на выполнение важной задачи.

К счастью, многочисленные эксперименты показывают, что каждый человек способен развить в себе достаточный уровень силы, руководящей использованием этих энергий.

Воздух, солнечный свет, пища и вода, которую вы пьете, — это частички силы, поднимающейся из земли и спускающейся с небес. Вы плывете по течению обстоятельств, не утруждая себя лишними движениями, — так проходит ваша повседневная жизнь, а возможности стать лучше проплывают мимо, и дотянуться до них вам не под силу.

Человечество ограничено таким количеством внешних и внутренних воздействий, что с незапамятных времен люди не предпринимают никаких реальных попыток научиться контролировать бурлящую в мире энергию. Всегда было проще позволить всему идти своим чередом, чем проявить волю и взять контроль в свои руки.

Однако различия между успехом и неудачей обнаруживаются только там, где прекращается бесцельный дрейф. То есть там, где начинается ясное понимание цели.

Все мы созданы из эмоций, страстей, обстоятельств и происшествий. Каким будет наше сознание, каким будет наше сердце, каким будет наше тело, зависит от проблем, возникающих в течение нашей жизни, даже если мы уделяем им особое внимание.

Если вы сядете и задумаетесь ненадолго, то будете удивлены тем, как много в нашей жизни происходит по воле течения.

Посмотрите на любое живое творение, и вы увидите, что оно стремится к самовыражению. Дерево тянет ветви к свету и борется за каждый глоток воздуха, вдыхаемый

его листьями, и даже под землей посылает свои корни на поиск воды и питательных веществ. Вы называете это неодушевленной формой жизни, но и она представляет собой силу, имеющую определенный источник и действующую в определенных целях.

На земле не существует такого места, где не было бы энергии.

Воздух так наполнен ею, что холодное арктическое небо освещается северным сиянием; а там, где низкие температуры сдаются перед натиском тепла, возникают электромагнитные возмущения. Вода — это не что иное, как соединение газов в жидкой форме, но и она заряжена электрической, механической и химической энергией, каждая из которых способна принести большую пользу или огромный вред. Даже лед в своем самом холодном состоянии обладает энергией, потому что и он не безжизнен; его сила вдребезги разбивает скалы.

Мы пьем эту энергию с водой, едим с пищей и вдыхаем с воздухом. Она есть в каждой молекуле, в каждом атоме вещества. Все мы — сочетание маленьких энергий».

Человек состоит из двух сил: одна — осязаемая, в виде физического тела с бесчисленным множеством отдельных клеток, каждая из которых наделена разумом и энергией, вторая — неосязаемая, в виде эго — руководящая сила для тела, способная контролировать мысли и поступки человека.

Ученые утверждают, что осязаемая часть человека весом семьдесят два килограмма состоит примерно из семнадцати известных науке химических элементов:

- 43 кг кислорода,
- 17 кг углерода,

- 7 кг водорода,
- 2 кг азота,
- 2 кг кальция,
- 170 г хлора,
- 110 г фосфора,
- 100 г калия,
- 100 г натрия,
- 7 г железа,
- 65 г фтора,
- 60 г магния,
- 40 г кремния,
- небольшие включения мышьяка, йода, алюминия.

В коммерческом отношении осязаемая часть человека стоит около восьмидесяти центов; ее можно приобрести на любом современном химическом производстве.

К указанным химическим элементам добавьте хорошо развитое, должным образом организованное и контролируемое эго — полученное можно продать за цену, назначенную его владельцем. Эго — это сила, которую нельзя купить ни за какие деньги, но можно развить и сформировать по любому желаемому подобию. Развитие происходит благодаря приобретению привычек; они закрепляются вследствие действия закона силы привычки, воплощающего в реальность умозрительные модели, которые создаются контролируемым мышлением.

Некто Эдисон развил и направил свое эго в сфере изобретательства, и мир открыл для себя гения, чью ценность невозможно измерить исключительно в денежном эквиваленте.

Некто Генри Форд направил свое эго на работу в области автомобилестроения, и оно приобрело такой размах, что изменило перспективы человечества, уничтожив барьеры и превратив горные тропы в скоростные магистрали.

Некто Маркони зарядил свое эго горячим желанием покорить эфир; созданная им беспроводная система коммуникации продолжала развиваться и привела к изобретению радио, которое объединило весь мир благодаря возможности мгновенно обмениваться мыслями.

Эти люди, как и многие другие, послужившие прогрессу человечества, продемонстрировали миру пример силы действия хорошо развитого и тщательно контролируемого эго.

Одно из основных различий между теми, кто вносит ценный вклад в развитие человечества и теми, кто просто занимает место на нашей планете, заключается главным образом в их эго: именно оно представляет собой движущую силу, стоящую за любым видом человеческой деятельности.

Свобода и независимость тела и разума — два главных стремления, и их реализация напрямую зависит от уровня развития и использования эго. Каждый, кто должным образом контролирует свое «я», свободен и независим в необходимой ему степени.

Эго человека диктует манеру его взаимоотношений с окружающими. Более того, оно определяет всю деятельность тела и разума, отражающего каждую надежду, цель и задачу, из которых строится судьба.

Эго человека — его величайшее достояние или величайшее обязательство, в зависимости от того, как сам человек относится к нему. Это сумма всех мыслительных привычек, которые закрепились в сознании благодаря действию всеобъемлющего закона силы привычки.

У каждого в высшей степени успешного человека высоко развитое дисциплинированное эго; существует, однако, третий фактор, который относится к эго и определяет его положительный или отрицательный потенциал — самоконтроль, необходимый для преобразования энергии в любую желаемую цель.

Начальный пункт всех личных достижений — это план, который будет вдохновлять эго человека «психологией успеха», или ориентированным на успех мышлением. Если человек стремится к успеху, надо должным образом развивать свое «я»: воодушевлять своими желаниями и избавлять от ограничений, страха и сомнений любого вида, ведущих к рассеиванию вашей энергии.

Самовнушение (или автогипноз) — это способ воздействия на свое эго, дающий возможность настроить его на любой желаемый уровень вибраций и вдохновить на достижение любой желаемой цели.

Пока вы не осознаете всю значимость принципа самовнушения, вам будет недоступна важнейшая часть этого анализа, ведь сила нашего эго закрепляется исключительно самовнушением.

Когда самовнушение завершается обретением веры, энергия эго становится безграничной.

Чтобы эго было жизнеспособным и активным, его необходимо постоянно подпитывать. Как и физическое тело, дух не может и не будет существовать без пищи.

Он питается ясным пониманием цели и личной инициативой.

Он нуждается в постоянном действии, основанном на продуманном плане.

Он заряжается контролируемым вниманием, направленным на решение определенной задачи.

Его необходимо подкреплять энтузиазмом.

Его надо контролировать и направлять посредством самодисциплины.

Его нужно поддерживать взвешенным мышлением.

Ни один человек не способен самореализоваться в материальном отношении, если большая часть его мыслей направлена на поддержание психологии бедности. Между тем нельзя сбрасывать со счетов интересный факт: многие ныне богатые люди начинали в бедности — доказательство того, что с этим и всеми остальными страхами можно справиться, воздействуя на собственное эго.

Эго — в одном этом слове заключено действие всех принципов личностных достижений, описанных в этой философии и объединенных в неделимую силу, которую каждый, кто полностью контролирует свое «я», может направить на выполнение любой задачи.

Мы хотим, чтобы вы поняли: основная доступная вам сила, определяющая ваш жизненный успех или его отсутствие, заключена в вашем эго.

Еще мы хотим, чтобы вы отбросили устаревшее представление об эго как синониме самолюбования, тщеславия и пошлости и признали: эго — это все то, что выходит за рамки восьмидесятицентového набора химических веществ, из которых состоит ваше физическое тело.

Секс — величайшая творческая сила человека. Он твердо ассоциируется и в действительности представляет собой важную часть нашего эго. Как и эго, секс заслужил двойственную репутацию, поскольку и то и другое может

иметь положительную и отрицательную направленность. И тем и другим во все времена злоупотребляли невежды.

Эгоист, проявляющий свое эго в крайне неприятной манере, — это человек, не научившийся правильному обращению со своим эго и не умеющий применять его во благо.

Эго, направленное во благо, — это дух человека, которым руководят надежды, стремления, цели, замыслы и планы, а не хвастовство и самолюбование. Девиз человека, контролирующего свое «я», таков: «Больше дела, меньше слов».

В стремлении к значимости, признанности и личной силе нет ничего нездорового; но открытое выражение уверенности в собственном величии — показатель того, что вы не владеете своим эго, что позволили ему взять верх над собой. Можете быть уверены: громогласные заявления о собственной значимости не более чем покров, призванный спрятать страхи и комплекс неполноценности.

Взаимодействие между эго и мыслительным настроем

Осознайте настоящую природу своего эго, и вы поймете реальное значение принципа коллективного разума. Более того, вам станет ясно: чтобы получить от него максимальный эффект, члены союза коллективного разума должны с абсолютным пониманием относиться к вашим надеждам, задачам и целям; при этом ни в коем случае и никаким образом не соперничая с вами. Они должны хотеть подчинить собственные желания и личные качества достижению вашей главной жизненной цели.

Они должны верить в вас и вашу порядочность. Уважать вас. Ценить ваши достоинства и прощать недостатки. Они согласны с тем, что вы имеете право быть собой

и жить своей жизнью. Наконец, они должны получать от вас определенное вознаграждение, в той или иной форме, которое сделает ваш союз полезным для них настолько, насколько они полезны вам.

Пренебрежение последним требованием сведет к нулю силу вашего союза.

Люди взаимодействуют друг другом в силу некоторого мотива или сочетания мотивов. Длительные человеческие отношения никогда не строятся на неопределенных мотивах или в отсутствие какой-либо мотивации. Нежелание признать этот факт стоило многим людям разницы между бедностью и богатством.

Сила, которая стоит над эго и преобразует составляющие его мысли в их физический эквивалент, — это всеобъемлющий закон силы привычки. Этот закон не меняет количественные или качественные характеристики эго; он просто берет то, что находит, и преобразует в его материальный эквивалент.

Выдающиеся люди всегда осознанно подпитывали, формировали и контролировали свое эго, не рассчитывая на случайность и везение и не оставляя шансов разнообразным превратностям судьбы.

Каждый человек способен самостоятельно формировать свое эго, но после этого он имеет к происходящему точно такое же отношение, как фермер — к процессам, происходящим с посаженным им зерном. Всеобъемлющий закон силы привычки воссоздает одну вещь по образцу и подобию другой; он преобразует эго, созданное человеком, в его физический эквивалент с той же степенью определенности, как желудь преобразуется в дуб, и этот

процесс не требует никакого воздействия извне — только время.

Из этих утверждений следует, что мы не только выступаем за осознанное развитие и контроль эго, но и предупреждаем: без подобного контроля невозможно достичь высот ни в одной сфере деятельности.

Чтобы предупредить неверное толкование термина «должным образом развитое эго», коротко опишем факторы, влияющие на его развитие.

Во-первых, необходимо объединиться с одним или несколькими людьми в союз Коллективного Разума и идти к определенной цели в духе полной гармонии; этот союз должен быть длительным и прочным.

Более того, пусть в подобный союз входят люди, чьи интеллектуальные качества, образование, возраст и пол будут способствовать достижению цели союза. Например, союз коллективного разума Эндрю Карнеги состоял из более чем двух десятков человек, каждый из которых привнес в общее дело свой ум, опыт, образование или знания, непосредственно связанные с целью этого союза и отсутствующие у других его членов.

Во-вторых, заручившись участием подходящих союзников, необходимо выработать план по достижению цели созданного союза и работать над его выполнением. В создание такого плана могут внести свою лепту все члены группы коллективного разума.

Если план доказывает свою неточность или несостоятельность, его следует дополнять или заменять до тех пор, пока не будет найден соответствующий требованиям вариант. Однако цель союза меняться не должна.

В-третьих, нужно избавиться от влияния людей и обстоятельств, заставляющих вас чувствовать себя хоть немного хуже или неспособным достигнуть намеченной цели. Позитивное эго не растет в негативной среде. Здесь не может быть места компромиссу, а небрежность в этом вопросе окажется фатальной для успеха.

Следует четко отмежеваться от тех, кто негативно влияет на вас, в какой бы форме ни выражалось это влияние; за такими людьми надо плотно закрывать дверь, какие бы связи (дружеские, родственные) или обязательства ни существовали между вами раньше.

В-четвертых, вы обязаны плотно закрыть дверь за всеми мыслями о былом опыте и событиях прошлого, из-за которых вы чувствуете себя хуже или несчастнее. Сильное, жизнеспособное эго не может развиваться из мыслей о прежних неудачах. Здоровое эго процветает на почве надежд и жажды еще не достигнутых целей.

Мысли — это кирпичики, из которых мы строим свое эго. Всеобъемлющий закон силы привычки — это цемент, соединяющий их через закрепление привычек в устойчивую конструкцию. Когда работа окончена, она представляет собой, вплоть до мельчайших деталей, сущность мыслей, составивших целое здание.

Именно осознав этот факт, Генри Форд устранил из своей производственной семьи всех, кто не был согласен с его деловой политикой.

Именно полное понимание этого факта Карнеги заставило его настоять на необходимости абсолютного согласия между ним и членами его группы коллективного разума.

В-пятых, следует окружать себя всеми доступными атрибутами, способными вдохновить ваше сознание

в соответствии с природой и целью вашего эго. Например, пусть писатель украсит свой кабинет портретами и книгами любимых авторов. Полки нужно заполнить книгами, имеющими отношение к сфере его изысканий. Очень важно окружить себя всем тем, что будет доносить до вашего эго точную картинку того, каким оно должно стать: эта картинка послужит образцом для абсолютной силы привычного порядка и преобразуется в физический эквивалент изображения.

В-шестых, должным образом развитое эго во все времена находилось под контролем своего владельца. При этом следует полностью исключить возможность раздувания своего эго и эгомании — этим многие люди просто разрушают себя.

Эгомания проявляется в неумном желании силой контролировать других людей. Яркие примеры страдавших ею личностей — Адольф Гитлер и Бенито Муссолини.

Встречаются те, кто, развивая свое эго, берет в качестве девиза такие слова «Ничего не бывает ни слишком много, ни слишком мало». Когда человек стремится к власти над другими или получает доступ к огромным денежным суммам, которыми не хочет или не может распоряжаться правильно, он становится на опасный путь. Подобного рода сила растет сама по себе и вскоре выходит из-под контроля.

Природа снабдила нас своеобразным предохранительным клапаном, помогающим ей «сдуть» эго и ослабить его негативное воздействие в тех случаях, когда мы выходим за определенные границы в развитии. Эмерсон называл это законом компенсации, но, как бы ни именовался этот процесс, он действует с совершенной очевидностью.

Наполеон Бонапарт начал умирать в тот день, когда высадился на острове Святой Елены, потому что его это потерпело сокрушительное поражение.

Люди, которые оставляют работу и уходят на покой после долгих лет активной жизни, как правило, чувствуют опустошение и вскоре умирают. Если они продолжают жить, то ощущают свою ненужность — и потому несчастны. Здоровое эго всегда находит себя полезным и остается под полным контролем своего обладателя.

В-седьмых, эго постоянно претерпевает изменения, к лучшему или худшему, в силу природы мыслительного процесса. Два фактора, обуславливающих эти изменения — время и закон силы привычки.

Здесь нам хотелось бы донести до вас всю важность времени как существенного фактора в действии всеобъемлющего закона силы привычки. Так же как семя, брошенное в землю, требует определенного времени для прорастания, развития и роста, идеям, мыслям и желаниям, посеянным в сознании, нужно время, прежде чем закон силы привычки вдохнет в них жизнь и действие.

Нет достоверных методов описания или предсказания точного отрезка времени, нужного для трансформации желания в его физический эквивалент. Суть желания, связанные с ним обстоятельства, его интенсивность — все это определяющие факторы в отношении времени, необходимого для преобразования умозрительной модели в ее физическое воплощение.

Состояние разума, именуемое верой, таким благоприятным образом сказывается на скорости преобразования, что оно известно как почти незамедлительное.

Физической зрелости человек достигает примерно за двадцать лет; что касается зрелости интеллектуальной, то есть зрелости эго, для ее достижения требуется от тридцати пяти до шестидесяти лет. Это объясняет тот факт, что люди редко становятся очень богатыми или добиваются больших успехов в других сферах раньше пятидесяти.

Эго, способное вдохновить человека на обретение и сохранение значительного материального достатка, вырабатывается самодисциплиной. Самодисциплина дает уверенность в себе, определенность цели, умение проявлять инициативу, воображение, точность суждений и другие качества, без которых ни одно эго не способно добиться богатства и удержать его.

Эти качества приобретаются при должном *использовании* времени. Обратите внимание: мы не говорим, что они накапливаются с течением времени. Вследствие действия всеобъемлющего закона силы привычки свойственный человеку образ мыслей (негативно или позитивно направленный, ориентированный на бедность или на богатство) вплетается в структуру эго эго и приобретает постоянный характер, что и определяет природу и уровень эго духовного и физического бытия.

В самом начале экономического кризиса 1929 года хозяйка небольшого салона красоты отдала небольшую комнату пожилому человеку: ему негде было ночевать. У этого мужчины не было денег, но он обладал большими знаниями в сфере изготовления косметических средств.

Хозяйка салона предоставила ему место для ночлега, а в качестве оплаты попросила готовить кремы и лосьоны — и использовала их затем в работе.

Вскоре эти двое образовали союз коллективного разума, благодаря чему впоследствии стали финансово независимыми. Все началось с делового сотрудничества, целью которого было приготовление косметических средств и их продажа; женщина участвовала в деле финансово, покупая необходимое сырье, а мужчина выполнял остальную работу.

Несколько лет спустя союз коллективного разума этих людей стал столь прибыльным, что они решили скрепить его брачными узами, несмотря на то что разница в возрасте между ними составляла более двадцати пяти лет.

Мужчина провел в этом бизнесе большую часть своей сознательной жизни, но не преуспел в нем. Женщина с трудом зарабатывала на жизнь своим салоном. Удачный союз принес им такую силу, которой ни один из них до сих пор не владел, и они добились финансового успеха.

В начале Великой депрессии они делали косметику в небольшой комнатке и продавали ее, ходя по домам. К завершению кризиса, около восьми лет спустя, они изготавливали косметические средства на приобретенной ими большой фабрике, где усердно трудилось более сотни человек, а четыре с лишним сотни консультантов занимались продажами их продукции по всей стране.

За это время они заработали более двух миллионов долларов — и достигли этого в условиях экономического спада, когда предметы роскоши, в том числе и косметику, продавать было непросто.

Всю оставшуюся жизнь они больше не нуждались в деньгах. Более того, они стали финансово независимыми, обладая теми же знаниями и возможностями, имеющимися у них и до образования союза коллективного разума, когда оба были бедны.

Мы хотели бы назвать имена этих замечательных в своем роде людей, но обстоятельства их союза и анализ, которому мы его подвергли, делает это невозможным. Тем не менее мы можем сказать, что, по нашему мнению, стало источником их поразительного успеха.

Мотив, связавший двух этих людей союзом Коллективного Разума, имеет чисто экономическую основу. Женщина уже была замужем, но муж не смог ее финансово обеспечить и бросил ее, когда их ребенок был еще совсем мал. Мужчина, о котором мы говорим, тоже был когда-то женат.

Мотивом для заключения брака между ними была не любовь, а взаимное стремление к финансовой независимости.

Бизнес и роскошный дом, в котором живет эта пара, полностью контролирует мужчина. Он уверенно несет ответственность за то и за другое. Их дом богато обставлен, но никому, даже гостям, не позволено играть на фортепиано или сидеть в креслах в гостиной без особого разрешения «хозяина и господина» жилища.

В главной столовой стоит изысканная мебель, в том числе длинный обеденный стол, который накрывают для «официальных» приемов, но пользоваться им в других случаях членам семьи не разрешается. Они обедают в маленькой столовой, и на стол подают только те блюда, которые выбрал хозяин.

За садом ухаживает специально нанятый садовник, но никто не имеет права срезать ни одного цветка до тех пор, пока не получит разрешение главы дома.

Разговоры между членами семьи начинает хозяин, и никто не может не только перебить его, но даже задать вопрос или обронить замечание, пока он сам не предложит сделать это. Его жена никогда не высказывается, пока ее

не попросят об этом, но и тогда говорит кратко, тщательно подбирая слова, чтобы не задеть своего «господина».

Мужчина — президент принадлежащей им компании. Он работает в роскошном кабинете с мебелью ручной работы и мягкими креслами.

На стене, прямо напротив его стола, висит огромный портрет самого хозяина, на который он смотрит, иногда по часу, с явным одобрением.

Когда он говорит о своем бизнесе, особенно об успехе, достигнутом во время глубочайшего экономического кризиса, мужчина приписывает себе все заслуги и никогда не упоминает имени своей жены.

Несмотря на то что его жена каждый день ходит на работу, у нее нет ни собственного кабинета, ни даже стола. Ее можно застать прохаживающейся между работниками, помогающей одной из девушек с упаковкой заказов; при этом она ведет себя так же, как любой наемный работник.

Имя мужчины значится на каждой коробке, на каждом пакете с товаром, выходящем за пределы фабрики. Оно написано большими буквами на каждом грузовике, принадлежащем компании, и набрано крупным шрифтом на всей печатной и рекламной продукции, связанной с ее деятельностью. Имя жены не упоминается нигде.

Мужчина уверен в том, что именно он создал этот бизнес и руководит процессом, нежизнеспособным без его личного участия.

На самом деле все совершенно иначе. Его это создало этот бизнес и управляет им, и дела будут идти не хуже или даже лучше без его участия по той причине, что его «я» создано его женой и что в схожей ситуации она сделала бы то же самое для любого другого мужчины.

Эта женщина полностью растворилась в своем муже; она делала это терпеливо, мудро и целенаправленно, шаг за шагом подпитывая его эго пищей, полностью избавившей ее супруга от прежнего комплекса неполноценности, возвращенного годами неудач и лишений. Она заставила мужа поверить в то, что он великий предприниматель.

Эго, которым обладал этот человек до того, как попал под влияние умной женщины, зачахло от отсутствия нужной ему пищи. Она возродила его, вскормила и превратила в огромную силу, несмотря на эксцентричность его натуры и недостаток деловых способностей.

На самом деле общая стратегия бизнеса, каждое деловое решение и каждый шаг вперед определяется идеями жены, которые она так мудро вкладывает в сознание мужа, что он не в состоянии определить их источник. В действительности именно жена мозговой центр этого бизнеса, в то время как муж — только его вывеска. Однако их общий успех доказывает, что *это сочетание идеально*.

То, как эта женщина самоотстранилась от видимого участия в делах, свидетельствует не только о ее полном самоконтроле, но и о мудрости: возможно, она понимала, что не сможет достичь тех же результатов самостоятельно или любым другим способом, за исключением того, который выбрала.

Эта женщина получила не лучшее образование, и мы не имеем ни малейшего представления о том, как она узнала о принципах работы человеческого сознания, натолкнувших ее на идею влить свое «я» в эго мужа, чтобы развить его до нужных пропорций. Возможно, это интуиция, которой обладают многие женщины. Что бы это ни было, эта дама проделала огромную работу, что в конечном итоге дало желаемый результат — экономическую защищенность.

Эта история свидетельствует о том, что основное различие между бедностью и богатством сводится к различию между эго, которым движет комплекс неполноценности, и эго, основанном на уверенности в себе. Мужчина мог бы умереть на улице, если бы умная женщина не вложила в его разум часть своего сознания так, чтобы «я» этого человека свыклось с мыслями, что он способен стать богатым, и обрело уверенность в этом.

Это всего один из примеров, которые можно привести в подтверждение идеи о том, что эго человека, желающего добиться успеха, необходимо должным образом питать, формировать и направлять.

Эго Генри Форда, примечательное тем, что широкой публике о нем ничего не известно, представляет собой слияние двух эго — эго самого и его жены. Определенность и единство цели, настойчивость, уверенность в своих силах и самоконтроль, несомненно, важнейшие характеристики эго Форда — заслуга его жены.

У внутреннего «я» Форда, в отличие от эго описанного выше косметического магната, нет потребности в гламуре и разного рода показных проявлениях. Оно действует в очевидном духе простоты и смиренности.

На стенах офиса Генри Форда вы не найдете больших картин с его изображением, однако не ошибитесь на этот счет: влияние этого человека ощущается всеми, кто прямо или косвенно связан с его огромной промышленной империей, и частичка самого Форда вложена в каждый автомобиль, выходящий за пределы его заводов.

В чем же находит выражение эго эго?

В технических усовершенствованиях; в надежных эксплуатационных характеристиках по доступной цене;

в удовольствии, с которым он создает рабочие места, прямо и косвенно, для миллионов людей.

Генри Форд не чужд радости, вызываемой похвалой, но он никогда не искал ее сам. Его «я» не требует постоянного ухода и потакания, подобного тому, в котором нуждалось эго производителя косметики.

Метод использования знаний и опыта других людей Генри Форда принципиально отличается от того, что применяли Эндрю Карнеги и другие выдающиеся бизнесмены. Его эго столь скромно и непритязательно, что он не только не ждет положительных отзывов о своей персоне, но и не трудится благодарить за дифирамбы.

Генри Форд — один из величайших умов человечества.

Он велик тем, что научился признавать законы природы и приспособливаться к ним с наибольшей пользой. Но многие полагают, что своей значимостью он во многом обязан жене и связям с другими великими умами, в том числе с Томасом Эдисоном, Лютером Бербанком, Джоном Берроузом и Харви Файерстоуном — их союз коллективного разума существовал долгие годы.

На протяжении многих лет эти пятеро оставляли все свои дела и отправлялись в спокойное место, где имели возможность обмениваться мыслями и подпитать свое эго нужной пищей.

Личность Генри Форда, его деловая политика и даже внешность стали меняться к лучшему из года в год благодаря связям с этими четырьмя людьми. Их влияние на него было очевидным, глубоким, действенным и стойким.

Генри Форд целиком и полностью контролировал свое «я».

Изучая жизненные истории успешных людей, можно убедиться: их историческая значимость определялась степенью их контроля над своим эго.

Значимость косметического магната ограничивается территорией, которую занимает его фабрика и жилище. Она не выходит и никогда не выйдет за их пределы. Эти границы созданы его образом мыслей и навсегда зафиксированы законом силы привычки.

Значимость Генри Форда, так или иначе, распространяется на весь мир; он изменил путь развития всей цивилизации. Он хозяин своего эго и потому в материальном отношении способен добиться всего, чего захочет. Он уже этого добился.

Эго производителя косметики видно в многочисленных проявлениях по-детски незатейливого, мелочного эгоизма. Следовательно, он ограничил свое влияние на мир накоплением нескольких миллионов долларов и властью над несколькими сотнями людей (без их согласия), в числе которых его работники и члены его семьи.

Генри Форд выражает свое эго постоянном увеличении вклада в судьбу человечества и, не прилагая к этому никаких осознанных усилий, приобретает все большую мировую значимость.

Это потрясающая мысль!

Она дает очень важные подсказки относительно того, какой тип эго следует в себе развивать.

Генри Форд развил свое «я» до такого масштаба, что его планы охватили всю планету. Он мыслит в интересах производства и продажи миллионов автомобилей.

Он мыслит в интересах десятков тысяч человек, работающих на его заводах.

Он мыслит в масштабах миллионов долларов оборотного капитала.

Он мыслит в интересах дела, которым руководит, устанавливая собственную политику для обеспечения оборотного капитала, и с ее помощью единолично все контролирует, не отдавая контроль в руки других людей.

Он мыслит в интересах бизнеса, эффективно согласовывая усилия тысяч сотрудников, разработав такую систему оплаты и создав такие условия труда, о которых его персонал мог разве что мечтать.

Он мыслит в интересах гармоничного сотрудничества между ним и деловыми партнерами и воплощает свои мысли в действие, увольняя людей, не разделяющих его взгляды.

Все это свойства и особенности характера, питающие и поддерживающие эго Генри Форда. В них нет ничего труднодоступного пониманию. Эти качества может приобрести любой человек, просто пользуясь ими.

Обратите внимание на всех тех, кто взялся за производство автомобилей после Форда; проследите за историей каждого, и вы быстро поймете, почему мы помним лишь немногих из них и те марки автомобилей, которые они какое-то время выпускали.

Вы обнаружите, что все конкуренты Форда, оставшиеся за бортом этого бизнеса, потерпели поражение из-за самонавязанных ограничений или растрачивания своего эго. Вы увидите, что эти ушедшие в небытие бизнесмены нисколько не были глупее Генри Форда. Почти все они не

только получили лучшее, чем у него, образование, но и обладали более энергичной личностью.

Основное различие между бывшими конкурентами и Фордом заключалось в следующем: он развил свое эго до такого масштаба, что оно протянулось далеко за пределы его личных достижений; другие ограничили свое «я» так, что вскоре достигли его пределов, и их планы рухнули, не найдя опоры в том, что заставляет масштабное, гибкое эго вести человека к успеху.

Среди сотен конкурентов Форда, взявшихся за производство автомобилей почти одновременно с ним, один человек продемонстрировал такие успехи, что вполне мог бы превзойти достижения Форда в автомобилестроении, если что-то не произошло с его «я».

Этот человек обладал выдающимися качествами: притягательной личностью, прекрасным образованием, великолепным умением продавать и организовывать продажи, целым рядом достижений в работе на крупном промышленном предприятии вне сферы автомобилестроения — все это позволило ему скопить солидный капитал для нового дела.

На пике своей карьеры он был главой компании и занимался производством автомобилей, лидировавших на рынке в своей ценовой категории. Даже на заре карьеры перед ним открывались куда более радужные перспективы, чем перед Фордом. У всей страны его имя вызвало ассоциации с автомобилестроением.

Его «я» было очень активным, мощным и амбициозным. По всем показателям, которыми обычно оценивается мужчина, он должен был обойти Форда через несколько лет столь же активной деятельности. Однако на пике достижений с ним произошло нечто, что отправило его

в финансовое забвение и быстро стерло его имя из списка автопроизводителей.

Причина этой трагедии банальна: *успех вскружил ему голову, и он позволил своему эго раздуться до такой степени, что оно просто лопнуло!*

Если бы он смог обрести смиренность Форда, то сравнялся бы с ним в достижениях или даже превзошел их. У него было все, что нужно для успеха, за исключением самодисциплины, формирующей и контролирующей эго. Эго этого человека взяло верх над ним и погубило его.

Уравновешенное эго не подвержено заметному влиянию ни поощрения, ни порицания. Человек с гармонично развитым эго отправляется в плавание к главной цели, движется в этом направлении по личной инициативе и никогда не смотрит по сторонам. И успех, и неудачу он принимает как естественные жизненные проявления и не позволяет ни тому, ни другому влиять на его планы.

Нигде и никогда вы не найдете упоминания о том, что Генри Форд провел вечер в окружении светских красавиц и бокалов с коктейлями. Ни в одной газетной статье не говорится о том, что Форд хвастается своими достижениями. Эго Форда никогда не зависело от подобных вещей — и именно поэтому оно стало могучим и влиятельным, крепким и здоровым в том возрасте, когда большинство людей полагают, что им пора на свалку.

Эго Форда таково, каким он хотел его сделать. Оно находится под его постоянным контролем; вот почему он гораздо влиятельнее и значительнее любого другого промышленника в мире. Это потрясающий факт! Особенно если учесть, что Форд начинал с самых низов, не имея крупного капитала, приличного образования, влиятельных покровителей и кредитных льгот; что у него не было ничего, за

исключением ясного понимания главной цели и качеств, обретенных благодаря применению семнадцати принципов этой философии. Этого оказалось достаточно!

Возможности Форда основаны не только на его знаниях. Не только на его уме. Не на его образовании. Их ни в коем случае нельзя отнести на счет удачи, благорасположенности судьбы или рождения под счастливой звездой. Возможности Форда всего лишь проявление его эго, возвращенного им самим, свободного от страхов и не скованного искусственными ограничениями.

Генри Форд научился владеть собственным сознанием и направлять его на достижение своих целей.

Когда Форд сказал группе журналистов, приветствовавших его во время визита в Белый дом, что он приехал в Вашингтон для того, чтобы президент увидел человека, который ни о чем не просит и ни на что не рассчитывает, он не шутил и не хвастал. Это была правда с глубоким смыслом.

Генри Форд может получить все, что захочет, поскольку должен образом развил свое «я» и обрел полный контроль над его проявлениями! В его огромных возможностях нет другой тайны.

Генри Форд уже давно живет в Счастливой Долине.

Он занял здесь свое место правильным формированием и использованием своего внутреннего «я», развил его, применяя принципы этой философии, и благодаря этому обрел Ключ к богатству.

И вы, изучающие эту философию, можете добиться того же тем же способом. У вас есть все, что нужно для обретения Ключа к богатству — семнадцать основополагающих принципов нашей философии!

В ваших руках все знания, которыми обладали все успешнейшие люди — с начала веков и до наших дней.

Это полная жизненная философия, способная удовлетворить все духовные искания человека. В ней кроется решение всех проблем. И написана она понятным даже самому неискушенному читателю языком.

Вы можете не мечтать стать вторым Фордом или Эдисоном, но можете и должны стремиться к тому, чтобы быть полезным, чтобы занять место в мире, необходимое вашему «я».

Каждый из нас в конечном итоге приходит к тому, что начинает проявлять сходство с человеком, оказавшим на нас наибольшее влияние. Все мы кому-то подражаем и всегда стремимся походить на своего кумира. Это совершенно естественная и здоровая привычка.

Счастлив тот, чей кумир — человек большой веры, потому что почитание несет с собой заимствование некоторых черт объекта нашего интереса.

В заключение давайте подытожим все, что было сказано на тему эго. Обратите внимание: внутреннее «я» — плодородный участок сознания, где можно возвращать мотивы, вдохновляющие активную веру, и отказываясь обрабатывать этот участок, человек рискует получить на этой богатой почве вредные плоды страха, сомнений и нерешительности, неизбежно ведущие к поражению.

Какое место в мире вы займете, зависит только от вас. Ключ к богатству в ваших руках. Вы стоите перед высокими воротами, отделяющими вас от простора Счастливой Долины. Ворота не откроются перед вами, пока вы сами этого не захотите. Вы должны открыть ворота Ключом к богатству, сделав семнадцать принципов этой философии *своими собственными!*

Теперь в вашем распоряжении *полная жизненная философия*, достаточная для решения любой проблемы.

Это философия принципов, тому или иному сочетанию которых обязаны все истории успеха во всех сферах деятельности, хотя многие успешно применяли семнадцать принципов, не осознавая их так, как после подробного изучения осознаем мы.

Здесь не упущен ни один важный фактор достижения успеха. Эта философия включает ВСЕ принципы и описывает их в словах и сравнениях, доступных пониманию большинства людей.

Это философия конкретных понятий, редко прибегающая к абстракции и делающая это лишь в случае необходимости. В ней нет академических терминов и сложных выражений, которые слишком часто используются для того, чтобы сбить с толку обыкновенного человека.

Общая цель этой философии — дать любому желающему возможность достичь того, к чему он стремится *в духовном и экономическом смысле*, где бы он ни находился в начале пути; она готовит его к счастью полноценной жизни, которую Создатель предназначал для каждого из нас.

Она ведет к обретению богатств в самом широком и полном смысле этого слова, *в том числе к двенадцати важнейшим из них*.

Мир стал намного богаче благодаря абстрактным философским системам, существующим со времен Платона, Сократа, Коперника, Аристотеля и многих других мыслителей того же масштаба, и философам современности в лице Ральфа Уолдо Эмерсона и Уильяма Джеймса.

Теперь мир получил в свое распоряжение первую полную и четкую философию личностных достижений, в которой говорится о том, как в полной мере использовать свое сознание и обрести душевное спокойствие, гармонию

в отношениях с окружающими, экономическую защищенность и полноценную жизнь — это мы называем счастьем.

Не в качестве оправдания, а ради объяснения хочу привлечь ваше внимание к тому факту, что во время описания семнадцати принципов мы настойчиво подчеркивали важнейшие, постоянно возвращаясь к ним в ходе беседы. Эти повторения отнюдь не случайны!

Они делались намеренно и были необходимы, потому что человечеству свойственно не впечатляться новыми идеями и новой интерпретацией старых истин.

Необходимость повторения была вызвана еще и взаимосвязанностью семнадцати принципов, ведь все они связаны друг с другом, как звенья одной цепи: каждый вытекает из предыдущего и вплетается в следующий.

И наконец, давайте признаем: повторение — один из основных принципов эффективной педагогики и основа действенной рекламы. Поэтому оно не только оправдано, но и абсолютно необходимо с точки зрения прогресса.

Усвоив эту философию, вы превзойдете в знаниях большую часть выпускников гуманитарных факультетов. Вы овладеете полезными знаниями, извлеченными из опыта самых успешных людей нашей страны, и знания эти будут организованы в стройную систему, которую несложно понять и использовать.

Но помните, что ответственность за должное применение этих знаний лежит на вас. Простое обладание ими ничего вам не даст. *Активное использование* — вот что важно!

ГЛАВА 11

Самодисциплина

Человек, обладающий способностью контролировать свой разум, способен получить в свое распоряжение и все остальное, на что имеет законное право.

Эндрю Карнеги

Теперь поговорим о способах, благодаря которым можно получить полный контроль над своим разумом.

Мы начали с высказывания человека, доказавшего истинность своих слов собственными выдающимися достижениями.

Эндрю Карнеги не только получил в свое распоряжение больше денег, чем мог потратить, но и остальные двенадцать ценностей — важнейшую составляющую двенадцати богатств.

Те, кто был знаком с ним ближе остальных и кто тесно работал с ним долгие годы, говорят, что одним из самых выдающихся свойств этого человека было умение полностью владеть своим сознанием — это он демонстрировал с ранней молодости. Кроме того, он никогда не лишал себя права иметь собственные мысли.

Каким достижением, каким благословением было бы, если бы каждый из нас мог сказать: «Я хозяин своей судьбы; я капитан своей души».

Похоже, Создатель хотел именно этого!

Если бы все задумывалось иначе, мы не были бы наделены исключительным правом контролировать одну-единственную силу — силу собственных мыслей.

Всю жизнь мы пытаемся достичь свободы сознания и тела, однако большинство так и не находят ее! Почему? Создатель предусмотрел способы, которыми можно достичь свободы, дал нам возможность воспользоваться ими и вдохновил каждого из нас достаточным стимулом для стремления к свободе.

Почему же тогда люди всю жизнь проводят заключенными в стенах ими же построенной темницы, если ключ от запертой двери находится от них в двух шагах? Я говорю о тюрьме бедности, болезней, страха, невежества.

Жажда свободы тела и духа — всеобщее стремление людей, но только единицы достигают ее, потому что мало кто ищет в единственном источнике, где ее можно найти, — *в собственном разуме.*

Стремление к богатству тоже целиком естественно, но большинство людей никогда не находят настоящих жизненных ценностей, потому что не понимают: любое богатство начинается с их собственного сознания.

Механизм сознания — сложная система упорядоченной силы, и высвободить ее можно только одним средством — *строгой самодисциплиной.*

Сознание, должным образом дисциплинированное и направленное на достижение определенных целей, — непреодолимая сила, не признающая такой реальности как вечная

неудача. Она берет поражение и преобразует его в победу; делает прочную лестницу из шатких камней; цепляет свой вагон к звезде — и сила Вселенной везет его туда, где объект его желаний оказывается в пределах досягаемости.

Кроме того, человек, покоривший собственный разум с помощью самодисциплины, никогда не будет покорен другими!

Самодисциплина — одно из двенадцати богатств, но в действительности это нечто большее. Это важное условие для достижения других ценностей, в том числе свободы тела и разума, власти и славы и всех материальных благ, названных людьми богатством.

Это единственное средство, которое дает возможность сосредоточиться на четко сформулированной главной цели, пока закон абсолютной силы привычного порядка не преобразует умозрительную модель этой цели и не трансформирует ее в реальность.

Это ключ к силе воли и душевным эмоциям, поскольку именно самодисциплина руководит ими, уравнивает и направляет на достижение определенной цели через *верное мышление*.

Это направляющая сила в поддержании и сохранении главной цели.

Это источник упорства и способ формирования привычки выполнять намеченные планы и достигать целей.

Это сила, формирующая и затем поддерживающая привычный образ мыслей до тех пор, пока закон абсолютной силы привычного порядка не доводит его до логического завершения.

Это возможность обрести *абсолютный контроль над своим разумом* и направить его на достижение поставленных целей.

Это понятие, неразрывно связанное с лидерством.

Это сила, при помощи которой можно сделать свое сознание помощником и руководителем, а никак не заговорщиком.

Это полицейский, который готовит сознание к проявлению веры, справляясь со страхами.

Это то, что побуждает сознание к проявлению воображения и творческого мышления.

Это то, что избавляет от нерешительности и сомнений.

Это то, что помогает выработать и сохранить психологию процветания, крайне важную для обретения материальных благ, и психологию здоровья, необходимую для поддержания крепкого физического состояния.

Самодисциплина действует целиком и полностью в рамках существующей системы сознания. Поэтому давайте рассмотрим эту систему, чтобы понять факторы, лежащие в ее основе.

Десять факторов механизма мышления

Сознание работает благодаря десяти факторам, часть которых действуют автоматически, а остальные требуют волевого усилия. *Самодисциплина — единственное средство организации такого усилия.*

Вот эти десять факторов.

1. БЕЗГРАНИЧНЫЙ РАЗУМ

Это источник всей силы мысли, действующий вне нашего желания; но его можно организовать и направить на выполнение определенных задач благодаря ясному пониманию цели.

Безграничный Разум похож на огромный резервуар, в котором постоянно течет вода, и небольшие ручейки расходятся в разных направлениях, давая жизнь всему живому. Тот ручей, что дает жизнь человеку, наделяет его и силой мысли.

Мозг человека можно сравнить со шлюзом, а удерживаемая им вода представляет собой Безграничный Разум. Мозг не вырабатывает силу мысли сам по себе, *он просто получает ее из источника Безграничного Разума и использует там, где считает нужным.*

И помните: привилегия контролировать и направлять мысли — единственная сфера, над которой человек имеет полный и единоличный контроль. Силу мысли можно использовать на созидательные цели, но ею же можно разрушать. Можно задать направление силе мысли, поставив перед собой главную цель, а можно пренебречь ею — выбор за каждым из нас.

Получить доступ к этой огромной силе можно только путем самодисциплины.

2. СОЗНАТЕЛЬНОЕ НАЧАЛО

Разум человека работает в двух отделах: один известен как сознательное, второй — как бессознательное. Психологи полагают, что в целом их можно сравнить с айсбергом, видимая часть которого — это сознательное начало, а невидимая, подводная часть — бессознательное. Поэтому совершенно очевидно: сознательный отдел разума, к которому мы обращаемся осознанно и преднамеренно, всего лишь небольшая часть целого, представляющая собой не более одной пятой доступной человеку силы.

Подсознательный отдел разума работает непреднамеренно, то есть автоматически. Он выполняет все функции, необходимые для поддержания жизнеобеспечения нашей физической оболочки — тела; заставляет биться сердце, гоняя по венам кровь; благодаря действию совершенной химической системы усваивает пищу и доставляет ее в виде жидкости во все части организма; избавляется от старых клеток и заменяет их новыми; уничтожает вредные бактерии; создает новые живые существа путем слияния клеток протоплазмы (способного к развитию материала животного эмбриона), предоставленных организмами мужчины и женщины.

Эти и многие другие важные функции выполняются подсознательным отделом разума, который к тому же *служит связующим звеном между сознательным его отделом и Безграничным Разумом.*

Его можно сравнить со шлюзом сознательного отдела, через который (благодаря контролю и самодисциплине) может поступить больше мыслительной энергии. Или с плодородной почвой, на которой можно посеять и взрастить семена любой идеи.

Значение подсознательного можно оценить признанием того факта, что оно обеспечивает возможность установить *преднамеренный контакт* с Безграничным Разумом. Именно через подсознание мы обращаемся к нему с молитвами и получаем на них ответы.

Подсознание — это среда, трансформирующая четко сформулированную главную цель в ее физический эквивалент, *процесс, который состоит в направляющем воздействии на человека в должном использовании естественных методов достижения объекта своих желаний.*

Подсознательный отдел разума реагирует на все мыслительные импульсы, доводя каждую четко оформленную в сознании мысль до логического завершения, *при этом отдавая предпочтение мыслям, имеющим яркую эмоциональную окраску*, например выражающим страх или веру; отсюда следует потребность в самодисциплине как средстве обеспечения подсознания только мыслями и идеями, ведущими к получению желаемого.

Кроме того, подсознательный отдел разума отдает предпочтение доминирующим мыслям — тем, которые человек создает, мысленно повторяя свои идеи и желания. Этот факт объясняет важность ясного понимания и четкой формулировки главной цели и необходимость зафиксировать ее (с помощью самодисциплины) в качестве доминирующей мысли.

3. СПОСОБНОСТЬ К СИЛЕ ВОЛИ

Сила воли — это «руководитель» всех отделов разума. Она обладает способностью изменять, корректировать и уравнивать все мыслительные привычки, а ее решения окончательны: отменить их может только она сама. Это сила, которая берет под свой контроль эмоции, а управляет ею только самодисциплина. В этом отношении ее можно сравнить с председателем совета директоров, которому принадлежит решающее слово в принятии решения. Свои решения сила воли отыскивает в сознательном отделе разума, *но не признает над собой никакой иной власти*.

4. СПОСОБНОСТЬ РАССУЖДАТЬ

Этот «председательствующий судья» сознательного отдела разума может выносить решения по поводу идей,

планов и желаний и делает это, если получит указание от самодисциплины. Между тем ее решения могут быть отменены силой воли или откорректированы силой эмоций в тех случаях, когда воля молчит. Давайте обратим внимание вот на что: взвешенное мышление должно работать в связке со способностью к рассудительности, *хотя этому требованию соответствует один человек из десяти тысяч*. Этим объясняется малочисленность людей, обладающих ясным мышлением.

То, что мы называем мышлением, по большей части продукт деятельности эмоций, оставленных без направляющего воздействия самодисциплины и не имеющих отношения ни к силе воли, ни к способности рассуждать.

5. СПОСОБНОСТЬ ИСПЫТЫВАТЬ ЭМОЦИИ

Это источник большей части действий, основа большей части мыслей, произведенных сознательным отделом разума. Эмоции обманчивы и ненадежны и могут представлять большую опасность, если ими не руководит способность рассуждать, направляемая способностью к силе воли.

Но способность к эмоциям нельзя недооценивать, пеня на ее ненадежность, потому что это отличный источник для энтузиазма, воображения и творческого мышления: управляя эмоциями с помощью самодисциплины, можно развивать эти важные с точки зрения личностных достижений качества. Руководит этим процессом волевая способность и рассудительность.

Взвешенное мышление невозможно без совершенного владения собственными эмоциями.

Научиться управлять эмоциями можно, поместив их под влияние силы воли, тем самым контролируя их проявление, направляя их в нужное русло и корректируя, когда необходимо, с помощью способности к рассуждению.

Человек, обладающий умением мыслить взвешенно, не принимает ни одного решения и не приходит ни к одному мнению, если они не были одобрены силой воли и способностью рассуждать. Эмоции нужны ему для того, чтобы *подстегнуть творческое мышление и воображение*, но, прежде чем принять окончательное решение, он совершенствует созданные эмоциями идеи, отдавая их на суд силы воли и способности рассуждать.

Это самодисциплина высшего порядка. Методика не отличается сложностью, но практиковать ее непросто. Следуют ей только люди, умеющие мыслить взвешенно и действующие по *собственной инициативе*.

Важнейшие из двенадцати богатств — позитивное мышление, гармония в отношениях, свобода от страха, предвкушение достижений, способность к вере, всегда готовое к восприятию сознание и крепкое физическое здоровье — *достижимы только тогда, когда человек направляет и полностью контролирует свои эмоции*.

Их можно сравнить с паром в паровом двигателе, где мощность достигается высвобождением пара в нужном направлении механизмами двигателя. Неконтролируемый пар не обладает никакой мощностью; но, даже если он контролируется, его выпуск необходимо регулировать клапаном — механическим аналогом самодисциплины в отношении контроля и выпуска силы эмоций.

Самые и важные и в то же время самые опасные эмоции связаны с сексом, любовью и страхом. *Именно эти эмоции*

ответственны за большую часть действий человека. Те, что связаны с любовью и сексом, обладают высоким творческим потенциалом. Когда их контролируют и направляют, они вдохновляют воображение и творческое мышление огромной силы. Бесконтрольное их проявление может привести к потаканию разрушительным прихотям.

6. СПОСОБНОСТЬ К ВООБРАЖЕНИЮ

Это мастерская, в которой создаются и совершенствуются все желания, идеи, планы и цели вкупе со способами их достижения. С помощью целенаправленного использования и самодисциплины ее можно развить в творческое мышление.

И все же способность к воображению, как и способность к выражению эмоций, обманчива и ненадежна, если не контролируется и не направляется самодисциплиной. Оставленная без контроля, она нередко растрчивает силу мысли на бесполезную, нецелесообразную и разрушительную деятельность, о которой здесь не стоит рассказывать подробнее. *Неконтролируемое воображение — это материал, из которого сделаны истерические фантазии!*

Контроль над воображением начинается с постановки определенной цели, основанной на определенных планах. Его дополняют устойчивая привычка к самодисциплине, задающая направление способности к эмоциям, потому что эмоции — это сила, вдохновляющая к действию наше воображение.

7. СОВЕСТЬ

Совесть — нравственный проводник, и его главная задача — корректировать цели и намерения человека так,

чтобы они не противоречили нравственным законам природы и человечества. Совесть — сестра-близнец способности рассуждать (в том отношении, что она дает ориентиры и направление находящемуся в сомнениях сознанию).

Совесть служит наставником только до тех пор, пока ее советы уважают и выполняют. Если ею пренебрегают или отвергают ее наказания, она становится скорее врагом, чем помощником, и нередко стремится оправдать самые неблагоприятные привычки человека. Таким образом, двойственная натура совести заставляет нас контролировать ее посредством самодисциплины.

8. ШЕСТОЕ ЧУВСТВО, ИЛИ ИНТУИЦИЯ

Это «передающая станция» сознания, которая автоматически передает и получает вибрации мысли, что известно нам как телепатия. При помощи этого посредника мы получаем все мыслительные импульсы, или «толчки». Интуиция тесно связана с подсознательным отделом разума и, возможно, является его частью.

Шестое чувство — это среда, где действует творческое мышление. В этой среде рождаются все новые идеи. И это главное свойство разума тех, кого мы называем гениями.

9. ПАМЯТЬ

Она представляет собой картотеку мозга — там хранятся все мыслительные импульсы, весь опыт и все ощущения, полученные мозгом через восприятие действительности пятью органами чувств. Не исключено, что в этой картотеке и мыслительные импульсы, полученные сознанием посредством интуиции, однако психологи не подтверждают этот факт.

Память может быть обманчивой и ненадежной, если не контролируется и не направляется самодисциплиной.

10. ПЯТЬ ОРГАНОВ ЧУВСТВ

Это материальные «руки» мозга, посредством которых он контактирует с внешним миром и получает из него информацию. Органы чувств не слишком надежны, поэтому требуют постоянной самодисциплины. В обстоятельствах интенсивной эмоциональной нагрузки чувства путаются и становятся ненадежными.

Органы чувств обманываются простейшими фокусами, и ежедневно — типичными жизненными ситуациями. Под действием страха они создают «монстров», существующих только в нашем воображении, и нет такой действительности, которую они не преувеличили бы и не исказили под воздействием страха.

Итак, мы коротко описали десять факторов, участвующих в умственной деятельности человека. Теперь мы достаточно хорошо знаем механизм работы мышления, чтобы с уверенностью признать важность самодисциплины в его использовании.

Самодисциплина достигается путем контроля над мыслительными привычками и имеет отношение только к силе мысли, поскольку всякая дисциплина должна происходить в сознании, несмотря на то что ее результаты могут быть связаны с физической деятельностью.

Вы представляете собой то, что вы есть, благодаря своим мыслительным привычкам!

Собственные мыслительные привычки можно контролировать!

Это единственная жизненная сфера, которую вы способны полностью держать под контролем, — и это самое удивительное и глубокое жизненное явление, потому что Создатель признал необходимость даровать нам эту исключительную привилегию. В противном случае Он не сделал бы это единственной сферой, подвластной нашему разумному контролю. Еще одно доказательство желания Господа дать человеку неотъемлемое право контролировать свои мыслительные привычки отчетливо прослеживается в законе абсолютной силы привычного порядка: он закрепляет мыслительные привычки, делая их автоматически, то есть выполняемыми без волевого участия человека.

В данный момент мы просто хотим привлечь ваше внимание к тому, что Создатель удивительного механизма, называемого мозгом, намеренно снабдил его приспособлением, с помощью которого все мыслительные привычки закрепляются до автоматизма.

Самодисциплина — это принцип, дающий нам возможность сознательно формировать мыслительные модели таким образом, чтобы они соответствовали нашим целям и задачам.

Эта привилегия влечет за собой и большую ответственность, потому что она определяет более всех других обстоятельств, что будет представлять собой этот человек.

Если ею пренебречь, отказываясь от сознательного формирования привычек, ведущих к достижению определенной цели, *то эту работу возьмут на себя жизненные обстоятельства, находящиеся вне нашего контроля*; иногда эта работа выполняется просто отвратительно!

Каждый человек представляет собой некоторый набор привычек. Одни он вырабатывает самостоятельно,

другие — произвольны. Они вызваны страхом, сомнениями, беспокойством, тревогой, жадностью, предубеждениями, завистью и ненавистью.

Самодисциплина — единственный способ научиться контролировать и направлять свои мыслительные привычки до тех пор, пока их не примет к действию и не автоматизирует закон абсолютной силы привычного порядка. Подумайте над этим, потому что это ключ к вашей интеллектуальной, физической и духовной судьбе.

Вы можете сами выработать нужные вам мыслительные привычки, и тогда они приведут вас к достижению любой теоретически доступной вам цели. А можете позволить *неконтролируемым* жизненным обстоятельствам сформировать их за вас, и они увлекут вас на «несчастный берег» великой реки жизни.

Настройте сознание на то, чего хотите от жизни, и получайте желаемое! Или кормите его мыслями о том, чего *не хотите*, и оно даст вам именно это. *Ваши мыслительные привычки возвращаются на той пище, которой питается ваше сознание.*

Это так же точно, как то, что за ночью следует день!

Разбудите, поднимите и воодушевите свое сознание на приобретение мыслительного настроения, который воплотит в реальность ваши мечты.

Включите силу воли на полную мощность и возьмите сознание под свой безраздельный контроль. Это ВАШЕ сознание! Он дано вам, чтобы добиваться осуществления ваших желаний. И никто не имеет ни малейшего права вмешиваться и влиять на него *без вашего согласия и участия.* Это очень важно!

Помните об этом, когда жизненные обстоятельства, над которыми вы, на первый взгляд, не имеете власти, станут негативным образом вмешиваться в вашу судьбу. Помните об этом, когда боязнь, сомнения и тревоги облюбуют себе место в ваших мыслях. Помните об этом, когда страх перед бедностью займет в вашем сознании место, предназначенное для психологии процветания.

И помните: только самодисциплина! Это единственный метод, позволяющий обрести полный контроль над сознанием.

Вы не червь, созданный для того, чтобы ползать в пыльном подzemелье.

Если бы вы были червем, вам были бы физически приспособлены к ползанию на брюхе, а не к ходьбе на двух ногах. Ваше тело было создано с тем расчетом, чтобы вы могли стоять, ходить и обдумывать свой путь к самым высоким достижениям, на которые способны. Зачем довольствоваться меньшим? Зачем оскорблять своего Создателя безразличием и пренебрежением к Его самому ценному дару — способности мыслить?

Потенциальная сила человеческого ума поистине непостижима.

Одна из величайших тайн, дошедшая до нашего времени из глубины веков, заключается в нежелании человека признавать и использовать данную ему силу как средство формирования собственной судьбы!

Нашему сознанию мудро предоставлен доступ к Безграничному Разуму через подсознательный отдел разума; все устроено так, чтобы этот доступ был открыт для преднамеренного использования с помощью состояния разума, именуемого верой.

Нашему разуму дана способность к воображению, которое может изобрести пути и способы трансформации надежд и целей в их физический эквивалент.

Разум стимулирует способность к желанию и энтузиазму, вызывающую действие в отношении планов и целей.

У него есть в распоряжении сила воли, заставляющая следовать плану и идти к цели сколь угодно долго.

В нем есть место вере, смиряющей волю и рассудительность, в то время как весь механизм мозговой деятельности направлен на восприятие направляющей силы Безграничного Разума.

Ему дана возможность вступать в контакт с разумом других людей посредством интуиции (в соответствии с принципом коллективного разума) и увеличивать свою силу способностями других сознаний, что превосходно стимулирует воображение.

Он способен рассуждать, благодаря чему факты и теории складываются в гипотезы, идеи и планы.

Он проецирует себя в сознание других людей посредством того, что известно нам как телепатия.

Ему дана способность к дедукции, с помощью которой можно предсказывать будущее, анализируя прошлое. Это объясняет, почему философ обращается к прошлому в прогнозах на будущее.

Разум умеет выбирать, корректировать и контролировать суть мыслей человека, тем самым позволяя ему формировать свой характер по собственному желанию, по любому образу и подобию, и возможность выбирать мысли, которые будут доминировать в его сознании.

В его арсенале — память, превосходная регистрационная система для принятия, фиксации и воспроизведения каждой мысли, и эта замечательная система автоматически классифицирует и хранит в строгом порядке связанные между собой мысли так, что одна вызванная в памяти мысль тянет за собой другие.

Ему дана способность испытывать эмоции, благодаря которым он может мотивировать тело к совершению необходимого действия.

Разум работает бесшумно и незаметно для окружающих, тем самым в любых ситуациях обеспечивая тайну мысли.

Ему свойственна неограниченная способность получать, систематизировать, хранить и использовать знания по самым разным предметам — как в физической, так и метафизической сфере, во внешнем и *внутреннем мире*.

Он обладает способностью поддерживать физическое здоровье, и, по всей видимости, это единственный способ излечения болезней, в то время как все остальные способы можно считать лишь вспомогательными; он оснащен превосходной системой поддержания в рабочем состоянии нашей физической оболочки — системой, работающей автоматически.

Разум обслуживает удивительную химическую систему, преобразующую пищу в пригодные для усвоения вещества, необходимые для поддержания и восстановления организма.

Он автоматически поддерживает работу сердца, благодаря чему кровь доставляет питание в каждую частичку тела и выводит из организма все отработанные материалы и отработавшие клетки.

Он обладает способностью к самодисциплине, помогающей сформировать любую желаемую привычку и поддерживать ее до тех пор, пока абсолютная сила привычного порядка не доведет ее до автоматизма.

Именно он служит связующим звеном между человеком и Безграничным Разумом через молитву (или любую другую форму выражения желания или цели) — достаточно просто открыть подсознание верой.

Это единственный производитель идей, инструментов, механизмов и изобретений, созданных человеком для облегчения жизни в реальном мире.

Это уникальный источник всех радостей и горестей, бедности и богатства любого рода, отдающий свою энергию реализации мыслей, преобладающих в вашем сознании.

Это источник всех отношений между людьми и всех форм человеческого взаимодействия; строитель дружбы или создатель врагов — в зависимости от заданного ему направления.

Ему дана способность сопротивляться внешним условиям и обстоятельствам и защищать себя, несмотря на то что он не всегда может их контролировать.

Он не имеет никаких ограничений в пределах разумного (никаких, если они не противоречат законам природы), за исключением тех, которые человек ставит себе сам за недостатком веры! Воистину, «все, что наш разум способен постичь и во что он способен поверить, того он, конечно же, сможет достичь».

Разум способен менять настроение по собственному усмотрению. Поэтому его не следует подвергать неодобрению любого рода.

Периодически он погружается во временное забытие, сон, и через несколько часов опять готов к новому старту.

Чем больше мы его контролируем, чем большую нагрузку даем и чем чаще используем, тем сильнее и надежнее он становится.

Он умеет превращать звуки в музыку, умиротворяющую и тело, и душу.

В его силах отправить голос человека в кругосветное путешествие за доли минуты.

Он способен вырастить две травинки там, где до тех пор росла только одна.

Он сумел создать печатный станок: загрузив туда рулон бумаги с одной стороны, с другой получаешь отпечатанную и переплетенную книгу — и все это за несколько секунд.

Он может сделать светлым любое время суток — стоит только нажать кнопку.

Разум знает, как превращать воду в пар, а пар — в электричество.

Он придумал, как создавать прекрасную музыку, водя натянутым конским волосом по струнам, сделанным из кошачьих кишок.

Он способен определять местоположение по расположению звезд.

Он побеждает силу притяжения и заставляет ее работать на человека — всех способов и не перечислишь.

Человеческое сознание умеет строить машины, добывающие электричество из воздуха.

Оно способно построить аэроплан, который доставит человека с места на место в целостности и сохранности.

Оно создало аппарат, способный проникать сквозь тело человека и делать снимки костей и мягких тканей, не причиняя никакого вреда.

Оно обладает силой ясновидения, помогающей находить отсутствующие или невидимые глазу объекты.

Оно может расчистить заросли или превратить пустыню в цветущий сад.

Оно покоряет океанские волны и превращает их в энергию.

Оно знает, как делать небьющееся стекло и шить одежду из древесной массы.

Оно способно превратить шаткие валуны поражения в твердые ступени достижений.

Оно создало приспособление, отличающее правду от лжи.

Оно может точно определить размер круга по крошечному сегменту.

Оно нашло способ вырабатывать искусственный каучук из химических веществ.

Оно воспроизводит изображение любого материального объекта при помощи телевидения.

Оно подсчитало размер и вес и определило, из чего состоит Солнце, находящееся от Земли на расстоянии около 150 миллионов километров, проанализировав его излучение.

Разум создал механический глаз, способный найти самолет, подводную лодку и любой другой объект, удаленный на многие километры.

Он знает, как герметично упаковать любую пищу и хранить ее сколь угодно долго.

Он может фиксировать и воспроизводить любые звуки, в том числе человеческий голос, с помощью специального аппарата и кусочка воска.

Он научился записывать и воспроизводить любые движущиеся объекты с помощью стекла и целлулоидной ленты.

Он создал машину, умеющую летать по небу, ездить по земле и плавать под водой.

Он знает, как построить агрегат, который будет пробираться сквозь лесную чащу, круша деревья, будто это курузные стебли.

С его помощью созданы экскаваторы, способные перелопатить столько земли в минуту, сколько десять человек перелопатят за день.

Он способен уловить магнитные полюса земли с помощью компаса и точно определить направление.

Велик и могуч человеческий разум! Он способен еще на такие свершения, по сравнению с которыми все уже достигнутое покажется мелочью...

И все же, несмотря на поразительные возможности сознания, большинство людей даже не пытаются им управлять, позволяя себе мучиться страхами и проблемами, существующими только в их воображении.

Главный враг человека — СТРАХ!

Мы боимся бедности, живя на земле, полной богатств!

Мы боимся болезней, несмотря на то что природа дала нам искусную систему, автоматически поддерживающую организм в исправности и восстанавливающую при необходимости.

Мы боимся критики, хотя критиков не существует — за исключением тех, которых нарисовало нам наше заблудшее воображение.

Мы боимся потерять любовь друзей и родственников, хотя прекрасно понимаем, что нашего к ним расположения достаточно для сохранения добрых отношений в любых стандартных обстоятельствах.

Мы боимся старости, хотя должны принимать ее как состояние мудрости и всепонимания.

Мы боимся потерять свободу, хотя знаем, что свобода — это вопрос гармоничных отношений с окружающими.

Мы боимся смерти, понимая, что она неизбежна — и потому находится вне нашего контроля.

Мы боимся неудачи, не осознавая, что любая неудача несет в себе семена равноценной пользы.

Мы боялись молнии, пока Франклин, Эдисон и еще несколько редких смельчаков, решившихся правильно распорядиться своим разумом, не доказали, что молния — это форма физической энергии, которую можно укротить и использовать во благо человечества.

Вместо того чтобы открыть свой разум и прислушаться к Вселенной посредством веры, мы наглухо запечатываем его самонавязанными ограничениями всех доступных форм, построенными на беспричинных страхах.

Мы знаем, что человек — царь природы, и все же не догадываемся оглянуться вокруг, на птиц в небе и зверей в лесах, чтобы понять: даже самые примитивные животные получают пищу и все необходимое для своего существования благодаря всеобщему мудрому плану, что делает все страхи необоснованными и глупыми.

Мы жалуемся на отсутствие возможностей и восстаем против тех, кто осмелился стать хозяином своего разума, не осознавая, что каждый человек в здравом уме наделен правом и возможностью обеспечить себя всеми необходимыми материальными благами.

Мы боимся физической боли, не понимая: боль, универсальный сигнал, которая предупреждает нас о болезнях и опасностях, требующих вмешательства.

Страхи заставляют нас обращаться к Создателю с молитвами по пустякам, справиться с которыми мы можем и должны самостоятельно. Затем мы сдаемся и теряем веру (если она вообще была), не получив результатов от своих обращений, и не понимаем, что должны посылать благодарственные молитвы за многочисленные благословения, данные нам в виде силы разума.

Мы рассуждаем и читаем проповеди о грехе, не осознавая, что величайший из всех грехов — потеря веры в мудрого Создателя, давшего своим детям больше, чем любой земной родитель может даже мечтать сделать для них.

Мы превращаем новаторские идеи в называемый вежливым словом «война» инструмент уничтожения себе подобных и негодуем, когда закон компенсации отплачивает нам голодом и экономическими депрессиями.

Мы злоупотребляем силой разума многочисленными способами, которых и не перечить, не понимая, что эту силу можно укротить и использовать себе во благо.

Так мы проводим всю свою жизнь, поедая плевелы и выбрасывая зерна изобилия!

Некоторые известные факты о природе мысли

Прежде чем завершить рассмотрение вопроса самодисциплины, который целиком основан на механизме мышления, давайте коротко изложим несколько известных фактов о мышлении и мыслительных привычках, чтобы овладеть искусством разумного мышления.

1. Любая мысль (позитивная или негативная, плохая или хорошая, верная или неверная) стремится облечься в физическую форму и добивается этого, вдохновляя человека идеями, планами и средствами достижения желаемых результатов логичными и естественными методами.

После того как мысль становится привычной и подхватывается законом абсолютной силы привычного порядка, подсознание доводит ее до логического завершения с помощью всех доступных способов.

Может быть, выражение «мысль материальна» не абсолютная истина, но все действительно создается мыслью, и то, что получается в итоге, поразительно соответствует ментальной модели, вызвавшей его появление.

Кое-кто убежден, что каждая осознанная мысль инициирует нескончаемую серию вибраций, которой в конечном итоге приходится противостоять тому, кто ее создал; что сам человек — это материальное отражение мысли, автор которой Безграничный Разум.

Существует еще одно распространенное мнение: мыслительная энергия человека — это крошечная частица Безграничного Разума, улавливаемая

мозговым аппаратом. До сих пор не было приведено ни одного разумного аргумента против этой теории.

2. На мысль можно воздействовать самодисциплиной, контролировать ее и направлять на пути ее преобразования в желаемый результат благодаря целенаправленному формированию мыслительных привычек, соответствующих поставленной задаче.
3. Сила мысли (с помощью подсознания) способна осуществлять контроль над каждой клеткой тела. Она восстанавливает организм, заменяет старые и поврежденные клетки, стимулирует их рост, воздействует на деятельность всех органов тела и помогает им функционировать в привычном, упорядоченном режиме, помогает справляться с болезнями тем, что обычно называют сопротивлением организма. Эти функции выполняются автоматически, но многие из них можно намеренно стимулировать.
4. Все достижения начинаются с мыслеформы, организуются в планы, цели и задачи и воплощаются в действии. Любое действие вызывается одним из девяти основных мотивов или их сочетанием.
5. У человеческого разума два «измерения»: сознательное и подсознательное.

Сознательный отдел разума контролируется самим человеком; подсознательный — Безграничным Разумом. Подсознание — связующее звено между Безграничным Разумом и сознанием.

Интуиция находится в зоне контроля подсознания и действует непреднамеренно в определенных случаях, но можно сделать так, чтобы она выполняла данные подсознанием задачи.

6. И сознание, и подсознание работают в соответствии с устоявшимися мыслительными привычками, приспособливаясь к любому образу мыслей, который (намеренно или случайно) может сформировать у себя человек.
7. Большая часть мыслей, приходящих нам в голову, неистинны, потому что вызваны личным мнением, не пропущенным сквозь призму фактов, но окрашенным страхами, предвзятостью, предубеждением и эмоциональным состоянием — тем, что оставляет мало шансов рассудительности или вообще не дает возможности корректировать мысли в соответствии со здравым смыслом.

Первый шаг в разумном мышлении (шаг, который обычно не делает никто, кроме людей, владеющих достаточной степенью самодисциплины) — это отделение фактов от вымысла и голословных свидетельств. Второй шаг — разделение фактов (после определения их как таковых) на две группы, а именно: важные и второстепенные. Важный факт способен помочь человеку в достижении поставленной им главной цели или в выполнении ведущих к ее реализации мелких задач. Все остальное относительно неважно.

Среднестатистический человек всю свою жизнь проводит в борьбе с «вмешательствами», вызванными ненадежными источниками информации и второстепенными фактами, поэтому редко достигает той степени самодисциплины, которая требует фактов и отделяет важное от неважного.

8. Желание, основанное на определенном мотиве, — начало всех преднамеренных мыслительных

действий, которые ассоциируются с личностными достижениями.

Наличие в сознании любого сильного желания стимулирует способность к воображению для создания способов и средств достижения объекта желания.

Если это желание постоянно вертится в уме (благодаря повторяющимся мыслям о нем), оно переходит в подсознание и автоматически доводится до логического завершения.

Это важнейшие факты из общеизвестных знаний, касающихся таинства человеческой мысли — величайшего из всех таинств. Они недвусмысленно указывают на то, что взвешенное мышление достигается только формированием устойчивой привычки к самодисциплине.

Как же развить в себе эту привычку, спросите вы.

Начать лучше всего с *сосредоточения* на четко сформулированной главной цели.

Нет великих достижений, которые не начинались бы с сосредоточения.

Как пользоваться самодисциплиной

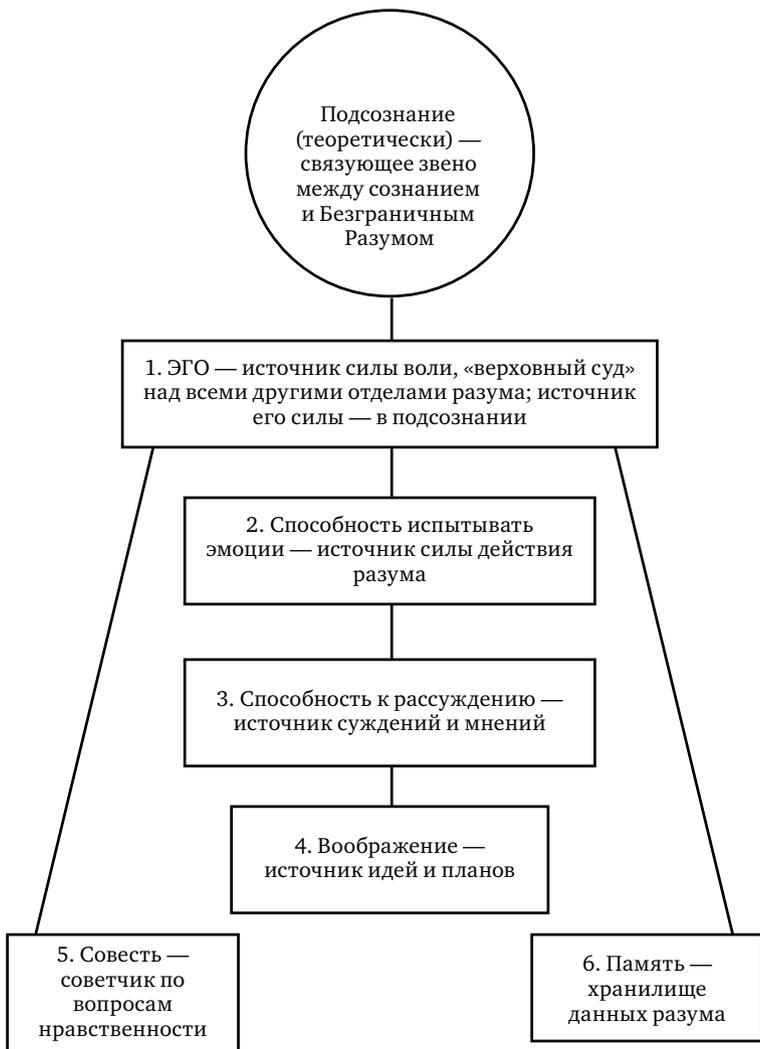
В прилагаемой схеме №1 приведено полное описание десяти факторов, через которые находит свое выражение сила мысли. Шесть из них можно контролировать благодаря самодисциплине:

1. Способность к проявлению силы воли.
2. Способность испытывать эмоции.
3. Способность к рассуждению.
4. Способность к воображению.

СХЕМА №1. Десять факторов, составляющих механизм мысли

Обратите внимание: подсознание имеет доступ ко всем остальным отделам разума, но не контролируется ни одним из них.



СХЕМА №2. Схема шести отделов разума, подвластных воздействию самодисциплины, в порядке относительной значимости

5. Совесть.
6. Память.

Оставшиеся четыре фактора действуют автономно и неподвластны контролю разума, кроме пяти органов чувств, на которые можно воздействовать и направлять, преднамеренно сформировав такую привычку.

В схеме №2 мы представили шесть отделов разума, подвластные воздействию самодисциплины.

Отделы перечислены в порядке их относительной значимости, хотя совершенно невозможно точно сказать, какой из отделов более важен, — каждый представляет собой важную составляющую мыслительного процесса.

Мы не могли отвести первое место ничему иному, кроме эго, источнику силы воли, потому что сила воли способна контролировать все остальные отделы разума и по праву названа эго «верховным судом»: ее решения окончательны и не подлежат обжалованию вышестоящих инстанций.

Способность испытывать эмоции занимает второе место, ведь хорошо известно, что большинство людей подчиняются эмоциям.

Способность к рассудительности — третья по важности. Благодаря ее влиянию эмоциональная деятельность приобретает безопасную направленность. Сознание уравновешенного человека нашло компромисс между эмоциональностью и рассудительностью. Такой компромисс обычно достигается благодаря «верховному суду» — силе воли.

В одних случаях она делает выбор в пользу эмоций; в других — становится на сторону рассудительности, но последнее слово всегда остается за силой воли, и та

сторона, которую она поддерживает, берет верх в противостоянии чувств и разума.

Потрясающая система!

Способность к воображению — на четвертом месте. Этот отдел ответственен за создание идей, планов, путей и способов достижения целей, каждая из которых вдохновляется эмоциями и силой воли.

Можно сказать, воображение служит сознанию «комиссией по способам и средствам», но оно нередко действует по своему усмотрению и отправляется в фантастические путешествия по местам, где никогда не обитает сила воли. В этих самостоятельных путешествиях воображение часто пользуется абсолютной поддержкой, согласием и советами эмоций — главным образом, по этой причине эмоции должны подвергаться тщательному анализу со стороны рассудительности или, когда требуется, силы воли.

Когда эмоции и воображение выходят из-под контроля рассудительности и воли, они напоминают пару непослушных школьников, решивших прогулять занятия и повеселиться на озере или на соседской бахче.

Нет такой выходки, которую не могла бы себе позволить эта парочка! Поэтому ей требуется больше самодисциплины, чем всем остальным способностям разума вместе взятым. Помните об этом!

Оставшиеся два отдела, совесть и память, — важные характеристики сознания, и в силу своей значимости они занимают надлежащее им место в нижней части схемы.

Подсознанию отведена главенствующая позиция над всеми шестью отделами разума, потому что оно — связующее звено между сознанием и Безграничным Разумом

и среда, посредством которой все отделы разума наделяются силой мысли.

Подсознание неподвластно контролю, но подвержено влиянию описанных здесь факторов. Оно действует по собственному усмотрению, спонтанно, хотя его работу можно ускорить яркими эмоциями и волевым усилием в очень концентрированной форме.

Огромное желание достичь главной цели стимулирует действие подсознания и ускоряет его работу.

Отношения между подсознанием и шестью другими отделами разума, указанными в схеме №2, во многом напоминают отношения между фермером и законами природы, влияющими на рост колосьев.

Фермер должен обязательно выполнить предписанные ему задачи: подготовить землю, в нужное время года посеять семена и выпалывать сорняки. Здесь его работа заканчивается, и за дело принимается природа: заставляет проклюнуться ростки, растит их, пока они созреют и дадут плоды.

Сознательный отдел разума можно сравнить с фермером, выполняющим свою часть работы, с помощью силы воли разрабатывая планы и намечая цели. Если работа проделана хорошо и создана точная картина желаемого (при этом картина представляет собой семя желаемой цели), подсознание берет эту картину, черпает из Безграничного Разума количество силы, необходимое для претворения ее в действительность, получает нужную информацию и представляет все это сознанию в виде практического плана действий.

В отличие от законов природы, которые проращивают семена и дают урожай в определенный, известный заранее срок, подсознание берет предложенные ему семена

идей и целей и само назначает время для реализации плана действий.

Сила воли, простимулированная *огромным желанием*, — единственная возможность ускорить деятельность подсознания. Таким образом, полное владение своим сознанием *спомощью силы воли* дает человеку огромную силу.

Подчинить себе силу воли и суметь направить ее на достижение любой поставленной цели — это самодисциплина наивысшего порядка. Чтобы контролировать силу воли, нужно обладать *настойчивостью, верой и определенностью цели*.

Всем известно, что настойчивый продавец добивается наибольшего успеха. В некоторых сферах продаж, например в страховании, настойчивость — бесценное для продавца качество. Настойчивость (не только здесь, но и в любой другой области деятельности) — это вопрос самодисциплины!

То же правило работает и в рекламе. Самые успешные рекламисты действуют с твердой настойчивостью, месяц за месяцем, год за годом, с неослабевающей регулярностью; профессионалы рекламного дела приведут множество доказательств того, что это единственная стратегия, приносящая удовлетворительный результат.

Первопоселенцы, основавшие эту страну там, где были только бескрайние земли, первобытные люди и дикие животные, продемонстрировали нам, на что способна сила воли вкупе с настойчивостью.

В более поздний период истории нашей страны, когда уже появились первые признаки цивилизованного общества, Джордж Вашингтон и его немногочисленная армия

голодных, плохо одетых и слабо вооруженных солдат еще раз доказала, что сила воли и настойчивость непобедимы.

А пионеры американской промышленности? Генри Форд, Томас Эдисон и Эндрю Карнеги наглядно продемонстрировали, какие выгоды приносит сила воли, объединенная с настойчивостью. Эти знаменитости, как и многие другие, кто внес серьезный вклад в становление американского образа жизни, были людьми огромной самодисциплины, которой добились благодаря силе воли и настойчивости.

Вся карьера Эндрю Карнеги — великолепный пример самодисциплины и преимуществ, которые дает обладание ею. Он приехал в Америку маленьким мальчиком и свой трудовой путь начал с работы за почасовую оплату. У него было всего несколько друзей, ни один из которых не был ни богат, ни влиятелен. Но у этого паренька была огромная сила воли.

Днем он работал, по ночам изучал телеграфное дело и, наконец, стал личным связистом начальника отделения компании Pennsylvania Railroad.

На этой должности ему удалось так успешно воспользоваться принципами нашей философии (среди которых и принцип самодисциплины), что юноша привлек внимание богатых и влиятельных людей, способных помочь ему в достижении объекта его главной цели.

На этом этапе карьеры у него было не больше перспектив, чем у любого другого телеграфиста Америки. Но у Карнеги было кое-что, чего не было у его коллег: он стремился к победе, понимал, чего хочет, и все это подкреплялось настойчивым желанием добиться своего.

Все это тоже проявления самодисциплины!

Выдающие качества Эндрю Карнеги — сила воли, настойчивость и строгая самодисциплина, благодаря которой он контролировал эти свойства своего характера и направлял их на достижение цели.

С помощью силы воли он поставил перед собой конкретную цель и шел к ней, пока она не вывела его в число величайших промышленников Америки, не говоря уже об огромном состоянии, которое она ему принесла.

Благодаря силе воли этого человека, хорошо дисциплинированной и направленной на достижение определенной цели, появилась великая United States Steel Corporation. Она произвела революцию в сталелитейном производстве и дала работу целой армии квалифицированных и неквалифицированных работников.

Итак, мы видим, что успешный человек начинает свой путь с применения самодисциплины на пути к определенной цели; он не останавливается, пока не достигнет ее, и делает это с помощью все того же принципа.

Самодисциплина — это самоприобретенное свойство характера. Ее нельзя перенять, наблюдая за жизнью других людей, нельзя почерпнуть со страниц книги. Это качество должно родиться *внутри* человека с помощью силы воли. Качества, которые воспитываются в себе, столь же эффективны во всех остальных сферах деятельности, как и в завоевании лидерских позиций в промышленности — примером тому могут служить достижения Хелен Келлер, о которых мы уже говорили.

Благодаря силе воли и настойчивости она так хорошо справилась со своими недугами, что научилась говорить, а с помощью осязания научилась получать из внешнего мира больше информации, чем получает обычный человек

с полноценным зрением. Все та же сила воли дала этой женщине душевное спокойствие, которым может похвастаться далеко не всякий, помогла обрести надежду, необходимую тому, кто вынужден жить в полной темноте, и узнать о мире вокруг себя не меньше (если не больше) среднестатистического человека с неограниченными физическими возможностями.

Говоря о достижениях этой замечательной женщины, мы невольно приходим к выводу: воля — это непреодолимая сила, способная помочь нам в преодолении всех жизненных трудностей.

Вряд ли стоит упоминать о том, что своими невероятными качествами Хелен Келлер обязана строжайшей самодисциплине — это очевидно. Возможно, кому-то будет полезно узнать, что всю свою жизнь Хелен посвятила помощи другим людям. Она не только верит в правильность принципа делать больше, она живет им каждую минуту своей полноценной жизни.

Когда Эндрю Карнеги сказал, что «сила воли — это непреодолимая сила, не признающая такой реальности как поражение», он, несомненно, имел в виду правильно организованную волю, направленную на осуществление определенной цели и подкрепленную верой. Очевидно, он хотел подчеркнуть три важнейших принципа этой философии как основу формирования самодисциплины:

1. Определенность цели.
2. Активная вера.
3. Самодисциплина.

Тем не менее нужно помнить: состояние разума, которого можно достичь, используя эти принципы, легче и быстрее всего выработать в себе применением остальных принципов этой философии:

1. Коллективный разум.
2. Личная притягательность.
3. Привычка делать больше.
4. Личная инициатива.
5. Творческое мышление.

Соедините эти пять принципов с ясным пониманием цели, активной верой и самодисциплиной, и вы получите в свое распоряжение источник невероятной личной силы.

Тот, кто только взялся за изучение этой философии, может обнаружить, что очень сложно начать контролировать свою силу воли сразу, а не постепенно, шаг за шагом овладевая искусством применения этих восьми принципов.

Сделать это можно одним только способом: постоянно и настойчиво применяя их на практике. Они должны стать частью вашей повседневной жизни, их надо применять во всех ситуациях человеческого общения и при решении всех ваших проблем.

Сила воли подчиняется только настойчивой *мотивации!*

И становится сильной — точно так же, как становятся сильными руки, — путем постоянных тренировок.

Люди, которым благодаря самодисциплине удалось воспитать в себе силу воли, не теряют надежды и не сдаются, столкнувшись с трудностями. Отчаиваться — удел безвольных.

Побежденный генерал стоял перед рядами уставших, потерявших надежду солдат своей армии, только что потерпевших сокрушительное поражение в Гражданской войне между штатами. У него были очень веские причины потерять уверенность в своих силах, потому что все складывалось против него.

Когда один из офицеров высказал мнение о неприглядности дальнейших перспектив, генерал Грант устало поднял голову, закрыл глаза, сжал кулаки и провозгласил: «Мы будем сражаться на этих позициях, даже если на это уйдет все лето!» И он сражался, как и пообещал. Возможно, именно эта непоколебимая решительность, подкрепленная мощной верой, принесла армии окончательную победу и сохранила целостность страны.

Одна теория утверждает, что «порядок приводит к силе», другая — «сила приводит к порядку». Но тот, кто рассуждает здраво, понимает: к силе ведет воля, и это подтверждается всей историей человечества.

Изучите жизнь людей, много добившихся в любой сфере деятельности, и вы найдете подтверждение тому, что сила воли, организованная и активно применяемая, служит определяющим фактором успеха. Кроме того, вы обязательно убедитесь в том, что подчинение требованиям самодисциплины дает гораздо лучший эффект, чем вынужденное следование требованиям обстоятельств.

Успешные люди работают тогда, когда все остальные спят!

Они делают больше, и, если потребуется, еще и еще, они не остановятся, пока не сделают все, что в их силах.

Понаблюдайте за ними хотя бы один день, и вы убедитесь: их не нужно направлять и подталкивать. Ими движет

личная инициатива, а усилия их направляются строжайшей самодисциплиной.

Они могут быть благодарны за одобрение, но не нуждаются в нем, чтобы продолжать движение к цели. Они слышат критику, но не боятся ее и не теряют желания действовать.

Иногда они, как и все остальные, терпят неудачи, но это только подстегивает их к новым действиям.

Они, как и мы, сталкиваются с препятствиями, но обращают их себе на пользу, делая следующей ступенькой на пути вверх.

Они, как и все мы, испытывают разочарование, но только плотнее закрывают дверь своего сознания перед неприятными мыслями и превращают досаду в новую энергию, с которой снова и снова идут к победе.

Когда их семью постигает тяжелая утрата, они хоронят мертвых, но не свою негибаемую волю.

Они выслушивают суждения других людей, извлекают из них полезное и отбрасывают все остальное, не обращая внимания на критику в свой адрес.

Они знают, что не в состоянии контролировать обстоятельства, влияющие на их жизнь, но они контролируют *состояние своего разума и свои мыслительные реакции* на все происходящее, никогда не изменяя позитивному мышлению.

Их, как и всех вокруг, испытывают на прочность их собственные негативные эмоции, но они всегда стоят выше чувств, превращая их в своих преданных слуг.

Давайте запомним, что благодаря самодисциплине человек в состоянии достичь двух важных вещей,

имеющих огромное значение с точки зрения личностных достижений.

Во-первых, можно научиться целиком и полностью контролировать свои негативные эмоции, трансформировав их в полезные действия и вдохновляясь на будущие свершения.

Во-вторых, можно стимулировать позитивные эмоции и направлять их на достижение любой цели.

Таким образом, держа в узде положительные и отрицательные эмоции, мы даем свободу действия способностям к рассуждению и воображению.

Контроль над эмоциями достигается постепенно развитием мыслительных привычек, подвластных контролю разума. Эти привычки нужно формировать на опыте незначительных жизненных ситуаций. Абсолютную правду сказал однажды судья Верховного суда Брандейс: «Мозг — как мышца: увеличивается, когда им пользуешься».

Один за другим шесть отделов разума, способных подчиниться самодисциплине, можно взять под свой полный контроль. А начать следует с формирования привычек, позволяющих взять верх над эмоциями, потому что многие из нас всю свою жизнь остаются заложниками неконтролируемого их проявления. Большинство людей — слуги собственных эмоций, а не их хозяева. Так происходит потому, что они никогда не работали над созданием четких, систематических привычек, призванных контролировать эмоции.

Каждый, кто решил научиться управлять шестью отделами своего разума благодаря строгой системе самодисциплины, должен иметь четкий план действий и неукоснительно его выполнять.

Один из начинающих последователей этой философии составил декларацию, призванную помочь ему в достижении этой цели, и следовал ей с такой точностью, что вскоре прекрасно дисциплинировал свое сознание. Это письменное заявление оказалось столь удачным, что мы приводим его здесь — оно может послужить и другим студентам, изучающим философию личностных достижений.

Декларация была подписана и дважды в день прочитывалась вслух: первый раз — утром, после пробуждения, второй — перед отходом ко сну. Эта процедура воздействовала на молодого человека как самовнушение, благодаря чему цель декларации в недвусмысленной форме доносилась до подсознания, закреплялась там и вызывала ответные действия.

Вот эта декларация.

Декларация самодисциплины

Сила воли

Осознавая, что сила воли — это «верховный суд» над всеми отделами моего разума, я буду упражняться в ней каждый день, когда мне понадобится подтолкнуть себя к действию в отношении любой цели; я буду формировать привычку ежедневно пользоваться силой воли.

Эмоции

Осознавая, что мои эмоции бывают как позитивными, так и негативными, я буду формировать ежедневные привычки, которые поспособствуют развитию положительных эмоций и помогут превратить негативные эмоции в полезное действие.

Здравомыслие

Осознавая, что мои эмоции, как позитивные, так и негативные, могут быть опасны, если не контролируются и не направляются на выполнение определенных задач, я подчиню все свои желания, задачи и цели способности мыслить здраво, и она станет руководить моими эмоциональными проявлениями.

Воображение

Осознавая потребность в продуманных планах и здравых идеях по осуществлению моих желаний, я буду ежедневно развивать свое воображение, работая над составлением планов.

Совесть

Осознавая, что мои эмоции нередко грешат чрезмерностью, а способности рассуждать часто недостает чувств, необходимых, чтобы уметь в суждениях сочетать твердость с мягкостью, я буду прислушиваться к голосу совести. Она поможет мне отличить хорошее от плохого, и я никогда не отвергну ее решения, независимо от того, какую цену мне придется за это заплатить.

Память

Осознавая ценность живой памяти, я приложу усилия к тому, чтобы сделать ее таковой, стараясь запечатлеть в своем сознании все мысли, которые я хочу впоследствии вспомнить, и находя им ассоциации с теми предметами, о которых часто думаю.

Подсознание

Осознавая влияние моего подсознания на силу воли, я постараюсь давать ему четкую и ясную картину своей главной жизненной цели и всех второстепенных целей, ведущих

к реализации главной. Я буду постоянно держать эту картинку перед подсознанием, ежедневно возвращаясь к ней.

Подпись _____

Разум дисциплинируется постепенно, шаг за шагом, формированием привычек, которые мы способны контролировать. Привычки начинаются в сознании; поэтому ежедневным повторением этой декларации вы настроите сознание на приобретение привычек, необходимых для развития и контроля шести отделов разума.

Сам факт регулярного перечисления этих отделов обладает важным эффектом. Оно заставляет помнить о том, что они существуют и имеют большое значение; что их можно контролировать, формируя мыслительные привычки; что характер этих привычек определяет успех или неудачу в деле самодисциплины.

Велик тот день в жизни каждого человека, когда он наконец приходит к пониманию того, что жизненные успехи и неудачи во многом зависят от контроля над эмоциями!

Прежде чем впитать эту истину, следует осознать само наличие и характер собственных эмоций, равно как и возможности, открытые перед теми, кто умеет контролировать их проявление, — понимание, к которому многие не приходят никогда в жизни.

Существует союз под названием «Анонимные алкоголики» — союз национального масштаба. Его члены организованы в местные союзы коллективного разума практически в каждом городе нашей страны. Эти люди помогают друг другу избавиться от алкоголизма, и результаты их усилий сродни чуду.

Все, что они делают, целиком и полностью построено на самодисциплине!

Лекарство, которым лечатся члены этой организации, — самое действенное средство, известное человечеству. Оно состоит в *силе разума*, направленного на достижение определенной цели, и цель эта — победа над пагубной зависимостью.

Это пример достижения, призванного вдохновить всех людей на более близкое знакомство с силой собственного разума. Если разум способен победить алкоголизм (и это действительно происходит), значит, он может победить *бедность, болезнь, страх и самоограничения!*

«Анонимные алкоголики» получают отличные результаты, потому что участников познакомили с их «вторым я»; с этой невидимой сущностью, состоящей в силе мысли; с силой, сокрытой в разуме человека, которая не признает слова «невозможно».

Эта организация будет существовать и развиваться, как и должно происходить со всем хорошим. Рано или поздно ее действие распространится не только на истребление алкоголизма, но и других пороков — страха, бедности, болезней, ненависти и эгоизма.

Нет никаких сомнений, что в конце концов «Анонимные алкоголики» возьмут на вооружение семнадцать принципов этой философии и будут использовать их во благо каждого члена организации, как уже сделали некоторые из них — с потрясающим результатом.

Всем известно, что *хорошо изученный враг* — это враг, наполовину побежденный. Это относится не только к тем противникам, что действуют в окружающем мире, но и к тем, что живут в нашем сознании, особенно к негативным эмоциям.

Как только человек распознает их существование, он начинает (почти неосознанно) с помощью самодисциплины формировать привычки, направленные на борьбу с ними.

То же соображение относится и к преимуществам позитивных эмоций, потому что осознанное преимущество легко применимо.

Позитивные эмоции полезны: они часть движущей силы разума. Но полезны только тогда, когда организованы и направлены на достижение определенных, созидательных целей. Неконтролируемые положительные эмоции могут быть столь же опасны и разрушительны, как отрицательные.

Единственное средство контроля — самодисциплина, систематически и осознанно воздействующая на мыслительные привычки.

Возьмем, например, эмоцию веры.

Она, самая действенная из всех, может быть полезной только тогда, когда выражается в созидательном, организованном действии, основанном на ясном понимании цели.

Бездеятельная вера бесполезна, так как может свестись к бесплодным фантазиям, мечтам и робким надеждам.

Самодисциплина — средство, способное стимулировать веру путем настойчиво применяемой определенности цели.

Дисциплина должна начинаться с формирования привычек, поощряющих силу воли, потому что именно здесь, во внутреннем «я», источнике силы воли, зарождаются все наши желания. А это значит, что между эмоциями желания и веры определенно существует связь.

Там, где появляется горячее желание, появляется и способность к вере, и сила ее прямо пропорциональна силе желания. Вера и желание всегда идут рука об руку. Подстегните одно — и подстегнете другое. Контролируйте и направляйте одно, через специально сформированные привычки, — и вы будете контролировать и направлять другое.

Это самодисциплина наивысшего порядка.

Бенджамин Дизраэли, которого многие считают величайшим премьер-министром Великобритании всех времен, добился высокого положения благодаря исключительной силе воли, направляемой четко сформулированной целью.

Его путь начался с писательской деятельности, но он не слишком преуспел в этом деле. Он опубликовал около дюжины книг, но ни одна из них не произвела большого впечатления на читателей. Потерпев неудачу на этом поприще, он воспринял ее как руководство к действию в другой сфере — и не больше.

Затем он занялся политикой и твердо решил стать премьер-министром огромной Британской империи.

В 1837 году он стал членом Парламента от Мейдстона, однако его первое выступление все признали абсолютно провальным.

И снова он воспринял неудачу как стимул к движению вперед. Продолжая бороться, ни разу даже не подумав о том, чтобы сдать, в 1858 году он стал лидером палаты общин, затем — канцлером казначейства. В 1868 году он осуществил свою главную цель и стал премьер-министром.

Здесь он столкнулся с жесткой оппозицией, что вылилось в отставку. Но он не собирался воспринимать временную неудачу как поражение и снова вернулся на сцену после повторного избрания главой правительства, став

великим строителем империи и распространив свое влияние на многие другие сферы.

Самым крупным из его достижений можно считать строительство Суэцкого канала — свершение, которому суждено было дать Британии беспрецедентные экономические преимущества.

Основой всей его карьеры послужила *самодисциплина!*

О своих достижениях он высказался коротко: «Секрет успеха — в постоянстве цели!»

Когда было особенно тяжело, Дизраэли включал силу воли на максимум. Она поддерживала его в трудные времена неудач и привела к победе.

Вот где кроется величайшая опасность для большинства из нас: мы сдаемся и все бросаем, когда становится тяжело. Причем очень часто это происходит буквально *за шаг* до победы!

Сила воли больше всего нужна в трудные времена. А самодисциплина заставит ее работать в сложных ситуациях.

Покойный экс-президент Теодор Рузвельт — еще один пример того, как человек, движимый волей, преодолевает на своем пути все препятствия.

Еще в юности он страдал хронической астмой и слабым зрением. Его друзья сокрушались по поводу слабого здоровья Тео, но сам он не разделял их озабоченности, понимая, какой силой обладает самодисциплина.

Он отправился на Запад, присоединился к группе рабочих, выполнявших тяжелую физическую работу под открытым небом, и подчинился определенной системе самодисциплины, благодаря чему стал сильным физически и интеллектуально. Кстати, врачи говорили, что это невозможно, но он отказался принять их вердикт.

В борьбе за крепкое здоровье он научился такой самодисциплине, что вернулся на восток, занялся политикой и продолжал двигаться вперед, пока сила воли не вывела его в президенты Соединенных Штатов.

Те, кто хорошо знал его, говорят, что самым выдающимся его качеством была сила воли. Он воспринимал любую неудачу как руководство к дальнейшим действиям. Что до остальных его качеств, способностей, опыта и образованности, то здесь он ничем не отличался от обычных людей, каких много вокруг и о ком ничего не знает широкая общественность.

В бытность его президентом группа армейских офицеров пожаловалась на отданный им приказ, касавшийся поддержания физической формы. Чтобы продемонстрировать им, о чем идет речь, он легко проскакал сотню миль верхом на лошади по отвратительным дорогам Вирджинии, в то время как все остальные тащились за ним, пытаясь не отстать.

За всеми его действиями стоял активный разум, не желающий подчиняться физическим слабостям, и эта активность всегда ярко проявлялась все годы, проведенные в Белом доме.

Когда разум говорит «иди вперед», тело отвечает на команду, тем самым подтверждая слова Эндрю Карнеги о том, что «наши единственные ограничения — это ограничения, которые мы сами себе придумали!»

Французская экспедиция пыталась построить Панамский канал, но потерпела неудачу.

Теодор Рузвельт сказал: «Канал будет построен» — и сразу взялся за работу, чтобы продемонстрировать уверенность в действии. И канал был построен!

Ваши возможности заложены в воле к победе!

Но высвободить их для активных действий можно только с помощью самодисциплины.

Роберт Льюис Стивенсон с самого рождения был очень слабым ребенком. Состояние здоровья не позволяло ему даже полноценно учиться до семнадцати лет. А к двадцати трем здоровье ухудшилось, и врачи отправили его на Юг.

Там он и влюбился, повстречав женщину всей своей жизни.

Его любовь была так велика, что буквально вдохнула в него новые силы, дала стимул к работе, и он начал писать, несмотря на то что был физически крайне слаб. Он продолжал творить, обогатив мировую литературу произведениями, по праву признанными теперь шедеврами.

Тот же мотив — любовь — окрылил многих других людей, которые, как и Роберт Стивенсон, сделали этот мир лучше и богаче. Нет никаких сомнений: не будь любви, Стивенсон не внес бы бесценный вклад в художественную копилку человечества. Свою любовь к женщине он преобразовал в литературные произведения благодаря привычке к самодисциплине, позволившей ему взять под контроль шесть отделов разума.

Чарльз Диккенс тоже трансформировал трагедию личной жизни в литературное творчество, обогатившее весь мир. Вместо того чтобы поддаться разочарованию по поводу безответной первой любви, он растворил печаль в активной писательской деятельности. Тем самым он словно распрощался с неприятным опытом, который многим другим послужил бы поводом для бездействия — и оправданием неудач.

Благодаря самодисциплине он превратил величайшее из своих разочарований в огромное преимущество, и оно открыло существование того второго, гениального «я», отразившегося в работах писателя.

Существует непреложное правило борьбы с горестями и разочарованиями, и заключается оно в «переработке» эмоциональных потрясений в направленный на определенные цели труд. С этим правилом не сравнится ни одно другое.

А секрет его заключается в самодисциплине.

Свобода тела и разума, независимость и экономическая безопасность — результаты личной инициативы, выраженной с помощью самодисциплины. Других способов обеспечить себе эти блага, к которым стремится каждый из нас, не существует.

Наше путешествие почти завершено

Наше путешествие в Счастливую Долину подходит к концу.

Остаток пути вам предстоит проделать самим. Если вы следовали данным мною советам и были правильно настроены, то Ключ, открывающий ворота Долины, уже в ваших руках.

А теперь я открою вам истину огромной важности: Ключ к богатству представляет собой величайшую силу, известную человеку. Это сила мысли!

Можно полновластно владеть Ключом, лишь став хозяином своего разума, подчинившись строгой самодисциплине.

Самодисциплина поможет вам *замыслить* и осуществить все, что вы захотите!

Самодисциплина позволит вам постоянно контролировать ваш мыслительный настрой. А он поможет справиться с любой жизненной ситуацией и превратить каждую неприятность, каждое поражение и каждую неудачу в ценное преимущество равнозначного масштаба. Вот почему позитивное мышление возглавляет список двенадцати жизненных ценностей.

А значит, вы должны понять со всей очевидностью: великий Ключ к богатству — это не больше и не меньше чем самодисциплина, необходимая для обретения полного и неограниченного контроля человека над собственным разумом!

Кем бы вы ни были, станьте хозяином себе и своим мыслям. Начните прямо сейчас! Покончите навсегда со старым «я», которое держало вас в бедности и унынии. Признайте существование другого «я», способного дать вам все, что вы желаете, даже пропуск в Счастливую Долину, и остановите выбор на нем.

Наше путешествие подошло к концу!

В заключение могу пожелать вам приятного путешествия в новую жизнь, которая ожидает вас в Счастливой Долине!

* * * *

В зале приглушили свет. Человек в маске исчез в полумраке так же таинственно, как и появился; но он зародил в душе каждого слушателя огромной аудитории новую надежду, веру и решимость.

И мы искренне верим, что чтение этой истории помогло вам получить часть этих благословений. Мы надеемся, что с этих пор вы всегда будете контролировать свой мыс-

лительный настрой и сможете легко сориентировать его на нужную вам волну.

Помните, это очень и очень важно: единственное, что подвластно вашему полному и безоговорочному контролю, — это ваше мышление!

Если богатый человек из Счастливой Долины донес до вашего сознания только одну эту истину, значит, он вложил вам в руки источник бесценных богатств; потому что это и есть Ключ к богатству!

Наполеон Хилл

Найди свой путь к богатству

Ответственный редактор *Наталья Шульпина*

Редактор *Татьяна Сквородникова*

Дизайн *Ирина Середа*

Макет и верстка *Ирина Середа*

Корректор *Жанна Прусакова*

Подписано в печать 06.04.2012. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Гарнитура Чартер. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 21. Тираж 3000. Заказ №

ООО «Манн, Иванов и Фербер»,
mann-ivanov-ferber.ru
ivanov@mann-ivanov-ferber.ru

ISBN 978-5-91657-371-8



Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами
в ЗАО «ИПК «Парето-Принт», г. Тверь, www.pareto-print.ru