



ПРАЙМ
У

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ЗОЛОТАЯ ФОРМУЛА
УСПЕХА:

думай
и богатей

МЫСЛИ, КОТОРЫЕ ПРИВЛЕКУТ ДЕНЬГИ

Наполеон Хилл
Золотая формула
успеха. Мысли, которые
привлекут деньги
Серия «Думай и богатей»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36965624

Золотая формула успеха: мысли, которые привлекут деньги / Наполеон

Хилл: АСТ; Москва; 2018

ISBN 978-5-17-109645-8, 978-5-17-109646-5

Аннотация

Впервые на русском языке – самое полное руководство по достижению успеха и богатства от Наполеона Хилла. Перед вами – 17 принципов процветания, которые сформулировал великий Наполеон Хилл и которые уже неоднократно прошли проверку временем. Они изменили жизнь миллионов людей самого разного происхождения. Ваша жизнь тоже может измениться, если вы готовы вдумчиво ознакомиться с этими правилами. В книге – подробный разбор всех 17 принципов, сотни практических советов, мотивирующих примеров и заданий, которые учат мыслить конструктивно и формируют мировоззрение успешного человека.

Содержание

Отзывы читателей	6
Введение	7
Предисловие	11
Как пользоваться этим курсом	14
Ознакомление + Принятие + Понимание + Применение	18
Как научиться правильно проводить этапы Ознакомления, Принятия, Понимания и Применения?	21
Урок 1	23
Конкретизация намерений	24
Идеи	26
Важный секрет	28
Фонограф	30
Кинокамера	31
«Клуб „Роутари“»[14]	32
Открытие Америки	33
Большая научная игра	34
Новейший научный прорыв	36
Силы добра	38
Резюме	39
Что стоит за конкретизацией намерений	40
Первая ключевая идея	41

Первое преимущество	41
Второе преимущество	41
Третье преимущество	42
Четвертое преимущество	43
Пятое преимущество	47
Шестое преимущество	50
Седьмое преимущество	54
Восьмое преимущество	55
Вторая ключевая идея	58
Самосохранение	59
Любовь	59
Страх	63
Половое влечение	65
Желание возродиться после смерти	67
Стремление ощущать свободу разума и тела	68
Ненависть и жажда мести	69
Желание выразить себя и получить признание	70
Тяга к материальным ценностям	73
Третья ключевая идея	77
Четвертая ключевая идея	82
Пятая ключевая идея	86
Конец ознакомительного фрагмента.	88

Наполеон Хилл
Золотая формула
успеха: мысли, которые
привлекут деньги

Napoleon Hill

Positive Mental Attitude: Science of Success

© BN Publishing, 2014

© Шевцов П., перевод на русский язык, 2017

© ООО «Издательство АСТ», 2018

Отзывы читателей

Наполеон Хилл собрал в одной книге материал, который заряжает бешеной энергией и заставляет двигаться вперед и развиваться, искать пути к осуществлению своих замыслов, верить в себя, проявлять уважение к себе и к своим мыслям.

Великий Наполеон Хилл и его 17 правил успеха. Эта книга одна заменит целую библиотеку. Нигде вы больше не найдете столько советов и вдохновляющих примеров.

Эту книгу надо сделать обязательной для изучения в школах и колледжах. Потому что это настоящий учебник жизни, которого, к сожалению, так не хватает нашей молодежи.

Сожалею лишь об одном – эта книга не попала мне в руки, когда мне было 20. Скольких ошибок, разочарований и неудач я мог бы избежать.

*Человек сможет **добиться** всего, что его разум способен **вообразить** и во что способен **поверить**.*

Введение

Наполеон Хилл благотворно повлиял на жизнь огромного количества людей как оратор, наставник и писатель. Его книги «Думай и богатей» и «Закон успеха» давно признаны образцами литературы по саморазвитию.

Доктор Хилл долгие годы делился идеями и правилами процветания с разными людьми. Для того чтобы обеспечить максимальному количеству желающих ничем не ограниченный доступ к своим идеям, знаниям и опыту, он со своей супругой Энни Лу 21 августа 1962 года основал некоммерческую организацию «Фонд Наполеона Хилла». Ее единственная цель – распространение философии Наполеона Хилла благодаря сотрудничеству и взаимоподдержке, а не путем товарно-денежных отношений.

17 принципов процветания, выработанных мастером саморазвития и описанных в его книгах и лекциях, помогали не только тем, кто усердно применял их на практике, но и всем людям, с которыми довелось общаться этому человеку. Эти принципы наряду с уже изданными книгами и некоторыми все еще не опубликованными рукописями, курсами, аудио- и видеозаписями составляют наследие доктора Хилла и основу его Фонда.

Великий гуру благополучия был хорошо знаком со многими выдающимися личностями, которые в начале прошлого

века сыграли важную роль в судьбе США и всего мира. Томас Эдисон¹, Генри Форд², Харви Файерстоун³, Теодор Рузвельт⁴, Александр Белл⁵ – вот далеко не полный список тех, кто поделился с Наполеоном Хиллом опытом достижения высоких результатов в самых разных сферах жизни.

Эндрю Карнеги⁶ всей душой верил в универсальность правил благополучия. Именно поэтому он проспонсировал исследование, в результате которого была опубликована написанная Наполеоном Хиллом работа «Индивидуальная философия достижения успеха», ставшая первым авторитет-

¹ Томас Эдисон (1847–1931) – американский изобретатель в области электротехники и предприниматель, основатель крупных электротехнических компаний. К числу его многочисленных разработок и нововведений относится внедрение в 1879 году промышленного образца лампы накаливания.

² Генри Форд (1863–1947) – американский промышленник, один из основателей автомобильной промышленности США. В 1892–1893 создал первый автомобиль с 4-тактным двигателем (марка «Форд»), в 1903 основал автомобильную компанию «Форд мотор», ставшую одной из крупнейших в мире.

³ Харви Файерстоун (1868–1938) – американский предприниматель, основатель «Файерстоун тайр энд раббер кампани», одной из первых крупнейших компаний-производителей автомобильных шин.

⁴ Теодор Рузвельт (1858–1919) – 26-й президент США (1901–1909), от Республиканской партии.

⁵ Александр Белл (1847–1922) – американский инженер, один из изобретателей телефона.

⁶ Эндрю Карнеги (1835–1919) – американский промышленник, известный своей благотворительной деятельностью. При его непосредственной финансовой поддержке в Нью-Йорке в 1891 был построен концертный зал, который впоследствии (после его смерти) был назван «Карнеги-холл» в честь выдающегося филантропа.

ным источником по темам самосовершенствования и успешности.

Стремясь поддерживать распространение наследия доктора Хилла, созданный им и его женой Фонд выпустил переиздание «Курса обучения успешности на основе КМ», предназначенного для индивидуального обучения. С помощью этого курса вы сможете изучать и применять на практике 17 принципов процветания, чтобы добиваться поставленных целей вне зависимости от их сложности.

Для того чтобы сохранить первозданность труда Наполеона Хилла, текст данной книги публикуется без существенных правок. Со времени ее выхода в свет не раз менялись многие традиции и общепринятая манера изложения, поэтому язык, которым написана книга, иногда может казаться немного старомодным. Однако основные принципы и идеи, которыми Наполеон Хилл охотно делился со своими первыми читателями, актуальны и по сей день.

Частое употребление в тексте форм мужского пола подразумевает собирательный образ представителя человечества, то есть каждого из читателей, а не только представителя сильного пола. Автор, узнай он о высочайших результатах, которых за последние десятилетия смогли добиться женщины, гордился бы этим, как никто другой. Наполеон Хилл выступал за равенство и справедливость задолго до того, как это стало одним из глобальных трендов.

Философия благополучия, которая легла в основу данно-

го курса обучения и других работ Наполеона Хилла, прошла проверку временем. Она изменила жизнь миллионов людей самого разного происхождения. Ваша жизнь тоже может измениться, если вы готовы вдумчиво ознакомиться с правилами процветания, сформулированными автором много лет назад.

Фонд Наполеона Хилла



Предисловие

Почти сорок лет назад я впервые имел честь побеседовать с Эндрю Карнеги. С тех пор мне посчастливилось пообщаться со многими талантливейшими и умнейшими людьми. Сейчас трудно назвать тех конкретных мужчин и женщин, которые сыграли наибольшую роль в развитии того, что я называю Наукой Успеха.

И все же Эндрю Карнеги, пожалуй, первый в этом списке. Ему я особенно благодарен, потому что именно он предложил идею передачи будущим поколениям азов и секретов процветания, которые когда-то помогли определенному числу людей стать самыми преуспевающими в мире. Более того, Эндрю Карнеги оказал мне финансовую поддержку, когда я занимался исследованием темы успешности и систематизировал данные, послужившие базой для Науки Успеха. Этот замечательный человек ушел из жизни до того, как стало возможным ясно видеть прекрасные плоды начатых им трудов. Однако влияние его мировоззрения настолько значимо, что, уже круто изменив жизнь многих моих современников, оно наверняка самым благотворным образом отразится и на жизни их детей и внуков.

Подготавливая материал для уроков «Курса обучения успешности на основе Конструктивного Мышления», я общался и сотрудничал с более чем 500 знаменитыми мужчи-

нами и женщинами нашего времени, уже успевшими войти в историю как выдающиеся мыслители, творческие личности и предприниматели. Я выражаю глубокую признательность всем тем, чьи имена упоминаются в этой книге и чье мировоззрение я привожу в качестве примера для подражания. Я не сумею описать словами тот вклад, который внесли эти люди в мой личностный рост и мое становление как исследователя. Мне очень жаль, что задачи и цели моей работы предполагают описание только самых-самых высоких достижений каждой из знакомых мне знаменитостей, а не всей ее необычной карьеры целиком.

Не будь мои возможности в этом тексте столь ограничены, я бы упомянул еще многих талантливых людей, которые тоже сыграли немаловажную роль в создании данного курса. Эти известные, богатые и опытные и не менее великодушные люди согласились поделиться со мной и моими читателями сокровенными тайнами своего успеха. Они пожелали передать свой бесценным опыт нам с вами, и я благодарен им от всей души за искренность и уделенное мне время. Я бы очень хотел, чтобы в умах и сердцах всех, кто сейчас приступает к прохождению «Курса обучения успешности на основе КМ», сохранилась и укоренилась одна простая идея: *человек сможет добиться абсолютно всего, чего хочет, только в том случае, если его разум отчетливо представит образ поставленной цели и твердо уверует в возможность ее достижения.*

Napoleon Hill

*Природа раскрывает свои самые главные секреты
только тому, кто всеми силами стремится их узнать.*

Как пользоваться этим курсом

Конструктивное Мышление стимулирует разум человека и способствует появлению большого количества полезных идей.

Наполеон Хилл

Наполеон Хилл благодаря своим исследовательским и педагогическим способностям ознакомил сотни тысяч человек, читавших его книги, проходивших «Курс обучения успешности на основе КМ» и слушавших его лекции, с истинным смыслом философии процветания.

Вступайте и вы в ряды этих счастливых людей! Начните прививать себе мировоззрение успешного человека. От вас требуется следующее...

- Изучая курс, делайте это не ради праздного любопытства, а с конкретным намерением стать успешнее и счастливее.
- Обращайте особое внимание на ту информацию из курса, которая может помочь вам в ближайшее время приступить к составлению плана действий по достижению ваших целей и решению имеющихся проблем.
- В процессе обучения будьте сосредоточены так, будто данный курс был составлен Наполеоном Хиллом лично для вас.
- Постарайтесь как можно яснее понять, чего вам хотелось

бы достичь с помощью данного курса. Пусть каждая идея, принцип или способ достижения цели, о которых вы будете узнавать из этой книги, пройдет в вашем сознании все четыре этапа усвоения, не «перепрыгивая» ни один, – *Ознакомление, Принятие, Понимание, Применение*. О том, как именно все это нужно делать, будет рассказано ниже.

- Хорошие идеи рождаются неожиданно, поэтому сделайте так, чтобы у вас под рукой всегда был карандаш или ручка. Вам наверняка захочется записать что-нибудь, показавшееся вам особенно интересным и важным, в поле «Для заметок». Вполне возможно, спустя время из ваших записей родится много очень полезных, необычных идей, которые помогут вам преодолеть трудности. Такой принцип работы с текстом данной книги вы можете использовать и при чтении любых других книг, газет, журналов. Вы даже можете делать заметки о тех интересных мыслях, которые будете черпать из фильмов, телепередач, разговоров с людьми или лекций.

- Универсальные принципы благополучия, изложенные в этом «Курсе обучения успешности на основе КМ», предназначены для стимулирования творческих способностей, которые были заложены в вас природой. Эти способности помогут вам стать более целеустремленным, находчивым и смелым в преодолении препятствий, стоящих между вами и вашими мечтами. Старайтесь почувствовать в себе постепенное пробуждение естественного творческого начала. Для этого в процессе обучения как можно чаще задавайтесь во-

просами: «Что я думаю и чувствую относительно того, что я сейчас прочитал? Как я могу использовать это в повседневной жизни?»»

- Как только в голове возникнет вопрос: «Как мне решить поставленную задачу?», подумайте еще и над вопросом: «В чем конкретно заключается моя задача?» Эти два вопроса на самом деле связаны неразрывно, и именно эта связь заключает в себе нужные вам ответы.

- Заведите привычки, помогающие полноценно усваивать информацию и хорошо обучаться. Выделите промежуток времени, в течение которого каждый день будете сконцентрированы только на уроках «Курса обучения успешности на основе КМ». Рекомендуем тратить на каждый урок около 15 минут ежедневно. Постарайтесь выбрать для занятий то время дня, когда ваш разум будет наиболее восприимчив к получению новой информации. Приучите себя заниматься ежедневно, не пропуская ни одного дня.

- Выберите для занятий место, где вам будет удобно и где никто не сможет вас отвлечь.

- Рекомендуем обучаться так: прочитывайте каждый урок от начала до конца, не откладывая на потом и останавливаясь на несколько минут только тогда, когда захотите занести что-то важное в поля «Для заметок». Либо ставьте вопросительные знаки на полях возле тех строк, где что-то осталось для вас непонятным. Во время этих коротких перерывов можете, опираясь на выписанные интересные мысли, поду-

мать о решении имеющихся проблем.

- Всегда помните о том, что важно составлять конкретный план действий. Прочитав и разобрав очередной урок, внимательно сделайте это еще раз. Удостоверьтесь, что хорошо понимаете все понятия и слова, употребленные в тексте урока. Если необходимо что-то уточнить, загляните в словарь и обратите особое внимание на синонимы тех слов, значение которых было вам неясно.

- Возможно, вы даже захотите перечитать урок в третий раз. Это, кстати, бывает очень полезно, поскольку помогает как следует закрепить в сознании полученную информацию и прочувствовать те идеи, которые сейчас особенно нужны вам для решения ваших текущих проблем.

Путь к успеху – это путь практичный, основанный на системном мышлении и постоянно подкрепляемый все новыми и новыми конкретными действиями.

Для того чтобы воплотить мечты в реальность, **учитесь, думайте, планируйте и используйте принципы**, о которых будет рассказано в этой книге. Тщательно изучив все 17 принципов процветания, вы поймете, что ваше подсознание стало вашим личным превосходно натренированным помощником в деле достижения благополучия. **Тогда и только тогда вы сумеете получить то, чего давно и сильно хотели.**

Ознакомление + Принятие + Понимание + Применение

Способность осознавать принципы КМ путем Ознакомления, Принятия, Понимания и Применения откроет перед вами множество дверей и поможет достичь успеха, отличного здоровья и счастья.

Курс включает в себе подробный разбор семнадцати принципов, проверенных временем. Каждый из них является универсальным, незыблемым законом мироздания.

Эти принципы можно сравнить с оркестром, в котором есть разные группы инструментов: струнные, медно-духовые, деревянно-духовые и ударные. Их сочетание порождает гармоничные композиции, приятные для слуха. Как и музыкальные инструменты, принципы Конструктивного Мышления можно использовать и по отдельности, и все одновременно. Эффективность каждого из принципов впечатляет. Однако их сочетание приведет к наиболее глубокому пониманию философии успеха и достижения желаемого.

Дирижер в данном случае – вы, а в качестве дирижерской палочки вы будете использовать целенаправленное Ознакомление, Принятие, Понимание и Применение правил Конструктивного Мышления. Будем считать это формулой истинного благополучия.

Ознакомление

+

Принятие

+

Понимание

+

Применение

Как и все остальные, данная формула состоит из нескольких частей. Рассмотрим каждую из них.

Ознакомление – это первоначальное восприятие принципа, идеи или способа достижения желаемого.

Принятие – мысленное установление связи между по-

лученной информацией и вашими текущими намерениями, трудностями, задачами, целями, сопровождающееся вашей открытостью ко всему новому и непривычному; сопоставление прочитанного со своим нынешним мировоззрением при отсутствии внутреннего протеста.

Понимание – включение полученной информации в состав ваших главных, самых часто обдумываемых мыслей, намерений, устремлений.

Применение – выполнение конкретных действий, с помощью которых вы получаете глубокое представление о сути и пользе изученных принципов.

Каждая из этих составляющих значима и уникальна. Но еще важнее – соединить их в одну цепь, которая проведет через себя всю мощь ваших сокровенных желаний и давно вынашиваемых планов к этапу их полного, яркого осуществления.

Руководствуясь формулой «Ознакомление + Принятие + Понимание + Применение», вы непременно осознаете эффективность Конструктивного Мышления, которое помогло Наполеону Хиллу и еще сотням тысяч человек в достижении успеха. Оно позволит и вам тоже добиться ваших личных Главных Целей, если вы захотите этого всей душой.

Как научиться правильно проводить этапы Ознакомления, Принятия, Понимания и Применения?

Прежде всего вам надо поработать над созданием «мыслительного рефлекса успешности», то есть приучиться использовать какую-нибудь фразу или несколько фраз, которые будут немедленно направлять энергию вашего разума на полноценное восприятие принципа или конкретного способа достижения желаемого. Например:

1. Ознакомление. *«Я воспринимаю данную конкретную идею, принцип или способ достижения успеха. Я знаю, что они уже помогли кому-то. Люди достигли хороших результатов. Следовательно, я тоже добьюсь желаемого, если начну применять эту идею, принцип или способ. Мне это обязательно пригодится!»*

2. Принятие. Мысленно допустите возможность использования данной конкретной идеи, принципа или способа достижения успеха и задайтесь вопросом: *«Как именно они могут отразиться на моем настоящем и будущем?»* Соотнесите предлагаемую идею, принцип или способ со своими планами, желаниями и проблемами. Размышляйте и рассуж-

дайте в первую очередь о жизни самого важного для вас человека на земле, то есть о своей собственной жизни. Вы – дирижер своей судьбы.

3. Понимание. *«Как я могу использовать данную конкретную идею, принцип или способ достижения успеха непосредственно в повседневной жизни, чтобы решить стоящие передо мной задачи? Как я могу приучить себя максимально часто в течение дня/недели руководствоваться данной конкретной идеей, принципом или способом достижения успеха? Как сформировать привычку принимать максимально разумные решения в каждой нестандартной ситуации?»*

4. Применение. *«Итак, когда, в каких конкретных обстоятельствах, в какой день недели и в какое время дня я начну использовать данную конкретную идею, принцип или способ достижения успеха?»* Это важнейший вопрос. И лучше всего незамедлительно дать себе на него энергичный ответ: *«Я сделаю это прямо сейчас! Да, я начну именно здесь и сейчас!»*

Формула «Ознакомление + Принятие + Понимание + Применение» должна стать основной тактикой вашего самосовершенствования. Только тогда вы научитесь распознавать возможности достижения желаемого в самых разных обстоятельствах – слушая чью-то речь, песню, читая статью в журнале или газете, изучая жизнеописание великих личностей. Развивайте и укрепляйте «мыслительный рефлекс успешности».

Урок 1

Конкретизация намерений

**Первый из семнадцати динамичных
уроков Наполеона Хилла**

*Материал урока предоставлен
Фондом Наполеона Хилла*

Успешные люди проявляют инициативу, а перед началом достижения цели всегда точно знают, к чему стремятся.

Конкретизация намерений

1. Конкретизация намерений – отправная точка любых достижений. Мы еще не раз остановимся на этом тезисе, ведь конкретизация намерений – это краеугольный камень благополучия, который, увы, часто становится камнем преткновения для людей, решивших воплощать мечты без составления конкретного плана действий.

2. Подумать только! 98 процентов населения нашей планеты блуждают по жизни без всяких целей, не осознавая своих способностей, склонностей и даже не задумываясь о выстраивании прагматичного пути к успеху. Вот в чем заключается трагичность нашего бытия. Осознавая это, Эндрю Карнеги не хотел пассивно наблюдать за ухудшением жизни человечества и поэтому решил объединить примерно полтысячи выдающихся предпринимателей США, чтобы со всеми поделиться философией личностного роста.

3. Вероятно, вас удивит такая статистика, но среди 35 тысяч человек, обучавшихся Конструктивному Мышлению, только двое из каждой сотни были способны конкретизировать свои намерения – и именно этот маленький процент составили люди, добившиеся значительного улучшения жизни. Среди них Генри Форд, Генри Кайзер⁷, Фрэнк Вандер-

⁷ Генри Кайзер (1882–1967) – американский промышленник, известный как родоначальник современного американского судостроения.

лип⁸, Эрл Найтингейл⁹ и Ли Брэкстон¹⁰. Это великие личности, осмелившиеся не соглашаться на что-то меньшее, чем настоящее процветание.

4. Может быть, вы попробуете мыслить так же? Попробуйте брать от жизни все? И это не просто красивые слова. Это тот настрой, который послужит прекрасным фундаментом для конкретизации намерений, столь необходимой на пути к исполнению самых сокровенных желаний.

5. Уже не одну сотню раз и самыми разными людьми было доказано, что если всей душой стремишься к чему-нибудь, то обязательно добьешься. Хотите ли вы контролировать свою жизнь? Если да, то данный курс подходит для вас как нельзя лучше.

⁸ Фрэнк Вандерлип (1864–1937) – крупнейший американский финансист.

⁹ Эрл Найтингейл (1921–1989) – американский оратор, писатель, в своем творчестве и работе уделявший большую часть внимания вопросам саморазвития и достижения успеха.

¹⁰ Ли Брэкстон – предприниматель, близкий друг Наполеона Хилла.

Идеи

6. Идея – это результат конкретизации намерений. Понимаете ли вы, что именно идеи являются той великой силой, которая заставляет земной шар крутиться? Любая идея – это такой актив¹¹, который не обладает строго установленной ценностью. Во все времена человечество считало, что именно идеи обладают первостепенной важностью в жизни. Уместно вспомнить одну восточную поговорку: «Хочешь увидеть результат быстро – сажай цветы, хочешь увидеть цветение спустя годы – сажай деревья. А если желаешь, чтобы можно было собирать плоды регулярно и бессрочно, то выращивай идеи».

7. Да, идеи, именно идеи. Одно из предназначений моего курса – развить ваши творческие способности, чтобы таким образом пробудить в вас истинное «Я» (которое заключает в себе невиданные духовные силы и не боится совершать ошибки) и избавиться от привычки сдаваться перед лицом трудностей. Материал курса основан на опыте целеустремленных предпринимателей, сумевших натренировать Конструктивное Мышление методом проб и ошибок.

Стоит помнить, что многие из этих людей начинали свой путь не просто с низкого дохода. Когда-то они жили в нище-

¹¹ Актив – любая собственность, материальная или нематериальная, которая представляет ценность для своего владельца.

те.

Важный секрет

8. Секрет заключается вот в чем: самое главное, что можно почерпнуть из моих уроков, находится не на этих страницах, а в вашем разуме. Вам нужно только раскрыть его потенциал и систематизировать знания, которыми вы обладаете. А дальше начнется путешествие к Главным Целям в вашей жизни.

9. Изучая то, что изложено в уроках, ваш разум – если вы к этому готовы – выделит для себя те идеи и правила, которые помогут кардинально изменить жизнь. Временами вы будете чувствовать, как ваше настоящее «Я» постепенно освобождается от очередной пары-тройки оков, то есть прощается с некоторыми стереотипами. Вы поймете, что внутри вас дремлет мощь, для пробуждения которой нужны, в общем-то, не такие уж сильные внешние раздражители, как может показаться на первый взгляд. Одним из таких стимулов как раз и станет данный курс. Воздействовать на вас он будет путем провоцирования вашего разума на создание разнообразных идей.

10. Великий Ральф Уолдо Эмерсон¹² высоко ценил силу творческого мышления. «Одна-единственная идея, – гово-

¹² Ральф Уолдо Эмерсон (1803–1882) – выдающийся американский философ, поэт, эссеист, остро критиковавший капиталистическую действительность и выступавший против рабовладения и милитаризма.

рил он, – может принести больше пользы, чем общая работа, производимая в течение целых ста лет всеми людьми, животными и механизмами вместе взятыми».

11. Давайте вспомним несколько величайших достижений человечества. Попробуем выявить связь между каждым из этих успехов и породившей его конкретной идеей, возникшей в результате конкретизации намерений.

Фонограф

12. Сначала фонограф был абстрактной идеей, которая понемногу развивалась в сознании Томаса Эдисона. Через некоторое время Эдисон использовал секреты, аналогичные тем, о которых речь пойдет в этом уроке. Он конкретизировал свое намерение и решил создать аппарат, записывающий и воспроизводящий речь и музыку. Затем изобретатель «погрузил» идею в область своего подсознательного разума, где она соприкоснулась со Вневременной Мудростью¹³. Далее, через посредника, роль которого сыграло подсознание, Эдисон получил от Вневременной Мудрости ответ в виде плана действий, необходимых для создания задуманного механизма. Мы с вами вскоре подробно остановимся на том, как вы можете установить контакт с Вневременной Мудростью, способной помочь вам в решении проблем и созидании чего-то важного и необычного. Но начать надо будет, конечно, с конкретизации намерений.

¹³ Вневременная Мудрость – сила, пронизывающая каждую клетку живой и неживой материи и простирающая свое влияние бесконечно в пространстве и времени. В традиционных религиях такая сила называется Богом. Чтобы не задеть чувства приверженцев той или иной религии и не давать повода для противоречивых толкований нашего текста, мы будем именовать эту незримую силу «Вневременная Мудрость». – *Прим. авт.*

Кинокамера

13. Киносъемочный аппарат тоже сначала был просто абстрактным набором мыслеобразов, возникших в богатом воображении Томаса Эдисона. Они начали воплощаться в реальность лишь после того, как изобретатель конкретизировал свои намерения. Сочетание двух устройств – фонографа и кинокамеры – стало предтечей кинематографического искусства, которым мы в полной мере наслаждаемся в наши дни.

«Клуб „Роутари“»¹⁴

14. Идея движения под названием «Клуб „Роутари“» родилась в сознании юриста Пола Харриса, искавшего способ расширить свои связи с людьми, которые обладали хорошей деловой и профессиональной репутацией. Совместными усилиями они решили бороться с нечестностью, с которой часто приходилось сталкиваться в сфере судопроизводства и других видах деятельности. Намерение, начавшееся как мысль в голове одного скромного человека, было подкреплено конкретизацией и существует по сей день уже в форме крупного международного сообщества.

¹⁴ «Клуб „Роутари“» – некоммерческая общественная организация представителей бизнеса и профессиональной элиты, верящих в важность оказания гуманитарных услуг, поддержание высокого этического уровня в любых видах профессиональной деятельности, оказывающих помощь в обеспечении мира во всем мире, а также верящих в важность развития взаимопонимания между народами. Первый «Клуб „Роутари“» был создан 23 февраля 1905 года Полом Харрисом в Чикаго (США). Затем аналогичные клубы начали возникать в разных городах США.

Открытие Америки

15. Это великое событие стало следствием идеи, возникшей у мореплавателя, конкретизировавшего свое намерение. Какое значительное влияние было оказано Христофором Колумбом на все человечество после того, как он открыл Новый Свет¹⁵! Америка теперь является лидером среди мировых государств, показывая пример уважения к человеку и его праву на самоопределение. Вот так всего лишь одна идея, воплощенная в жизнь и доведенная до своего логического завершения, способна изменить ход развития цивилизации.

¹⁵ Новый Свет – общее название части света, включающей Северную и Южную Америку.

Большая научная игра

16. Еще одной идеей, спровоцировавшей общемировые перемены, была убежденность в том, что пространство, которое окружает людей, обладает способностью передавать информационные сигналы из одной точки планеты в другие. В этой игре с незримыми силами воздуха главными действующими лицами стали Эдисон и Тесла¹⁶ в США, Герц¹⁷ в Германии, Кельвин¹⁸, Лодж¹⁹, Крукс²⁰ и Флеминг²¹ в Англии, Брэнли²² во Франции и Попов²³ в России. Судьба, однако,

¹⁶ Никола Тесла (1856–1943) – изобретатель в области электро- и радиотехники. Разработал многофазные электрические машины, пионер высокочастотной техники. Исследовал возможность передачи сигналов и энергии без проводов.

¹⁷ Генрих Герц (1857–1894) – немецкий физик, один из основоположников электродинамики.

¹⁸ Уильям Томас Кельвин (1824–1907) – британский физик и математик, в честь которого получила свое название шкала абсолютной температуры.

¹⁹ Оливер Джозеф Лодж (1851–1949) – британский физик и писатель, первый ректор Бирмингемского университета. Изучал свойства молнии и электромагнита, усовершенствовал и дал название когереру, первому радиоволновому детектору, использовавшемуся сразу после изобретения беспроводного телеграфа.

²⁰ Уильям Крукс (1832–1919) – английский химик и физик. Изобрел, среди прочего, радиометр, прибор для измерения электромагнитного излучения.

²¹ Джон Флеминг (1849–1945) – английский физик и электротехник. Известен как изобретатель лампы с термокатодом – первой электронной лампы, названной кенотроном или диодом. Также предложил мнемоническое правило правой руки, используемое в математике и электронике.

²² Эдуард Юджин Десаир Брэнли (1844–1940) – профессор физики парижского

распорядилась так, что козыри оказались в руках молодого итальянца Гульельмо Маркони²⁴. Он занял первое место на научном пьедестале, движение к которому было бы невозможным без усилий вышеперечисленных гениев. Компания «Маркони вайрлесс» дала толчок для еще более удивительных научных чудес. Благодаря электронно-лучевой трубке, изобретенной доктором Ли Де Форестом²⁵, беспроводная связь была трансформирована в радиосвязь, и это позволило передавать на дальние расстояния сочетание звуковых сигналов с визуальными.

Католического университета. Интересовался параллелями между медициной и физикой. Сконструировал «датчик Брэнли» и продемонстрировал связь между проводимостью «датчика Брэнли» и электромагнитными волнами.

²³ Александр Степанович Попов (1859–1905) – русский физик и электротехник, построивший приемник, пригодный для беспроводной радиосвязи.

²⁴ Гульельмо Маркони (1874–1937) – итальянский радиотехник. С 1894 проводил опыты по практическому применению электромагнитных волн. В 1897 получил патент на изобретение способа беспроводного телеграфирования. В 1909 году Маркони и немецкий физик Фердинанд Браун были удостоены Нобелевской премии по физике «в знак признания их заслуг в развитии беспроволочной телеграфии».

²⁵ Ли Де Форест (1873–1961) – американский изобретатель. Установил первые радиостанции на пяти крупнейших базах Военно-морского флота США; занимался разработкой антенн и особого режима передачи и приема.

Новейший научный прорыв

17. Данный урок был бы неполным без упоминания очень необычной идеи, однажды охватившей умы всех жителей планеты. Первыми, кто стал развивать эту великую мысль, были физики. Однажды они предположили, что атом не является самой маленькой частицей пространства. По их мнению, атом – это «палитра», в которой представлены абсолютно все «краски», входящие в состав нашей бесконечной Вселенной. Именно из этих «красок», то есть первоначальных, самых главных неделимых частиц, и состоит, в частности, все то, что мы видим на звездном небе поздними вечерами. Подумать только! Когда-то люди были убеждены, что сталь, железо и дерево – это абсолютно твердые материалы. А потом появились те, кто вдруг заявил, что на самом-то деле ни один материал не является стопроцентно твердым, а представляет собой совокупность крохотных частиц, отделенных друг от друга и постоянно движущихся с немыслимой скоростью. Более того, оказалось, что в нашем мире вообще не так уж много материи. В основном нас окружает свободное пространство, в котором очень мало частиц, но много энергии, и эту энергию можно использовать во вполне разумных целях. Руководствуясь такими идеями, ученые приступили к расщеплению атома. К сожалению, злодеи, одурманенные своими деспотичными планами, часто начинают орудовать

открытиями гениев так, что от этого страдает огромное количество ни в чем неповинных людей. Будем надеяться, что ничего, даже отдаленно напоминающего трагедию Хиросимы²⁶, не случится больше никогда. Пусть лучше колоссальный потенциал человеческого разума будет направлен на излечение от болезней и борьбу с бедностью.

²⁶ Хиросима – город в Японии, расположенный на западе крупнейшего японского острова Хонсю. 6 августа 1945 года США подвергли Хиросиму атомной бомбардировке, унесшей жизни 200 тысяч японцев.

Силы добра

18. Христианство, представляющее собой одну из фундаментальных идей человечества, зародилось в умах наших далеких предков благодаря скромному плотнику Иисусу. Искренность и внутренняя сила, которые помогли Ему конкретизировать свои намерения, в дальнейшем проложили почти двухтысячелетний путь для непрерывного распространения христианской мысли. А в этом и заключается главная цель Создателя.

«Не вкушай пищи у человека завистливого и не прельщайся лакомыми яствами его; потому что, каковы мысли в душе его, таков и он; „ешь и пей“, – говорит он тебе, а сердце его не с тобою».

Притчи, 23: 6–7

Резюме

19. Подводя итог обсуждению некоторых важных идей, изменивших ход мировой истории, обратим внимание на роль конкретизации намерений. Это процесс, послуживший фундаментом для развития ключевых направлений в науке и искусстве. Конкретизация намерений помогла людям перейти на новую ступень развития и научиться использовать силы природы в мирных целях. Этот всеобщий личностный рост был бы невозможен без конкретизации намерений.

«Каковы твои привычные мысли, такова же и работа твоего разума в целом. Мысль есть оттенок, способный изменить окраску всей твоей души».

*Марк Аврелий*²⁷

²⁷ Марк Аврелий Антонин – римский император (161–180), философ-стоик. Стоицизм – учение одной из наиболее влиятельных философских школ античности, основанной около 300 года до н. э. Отличался особенной строгостью нравов, непоколебимостью и твердостью в несчастиях.

Что стоит за конкретизацией намерений

20. Факторы, влияющие на конкретизацию намерений, можно назвать *ментальными*. Также можно выделить еще две категории – *духовные* и *материальные*. Мы проанализируем каждую из категорий, чтобы вы хорошо поняли их суть и смогли извлечь максимум пользы из 17 принципов процветания. Руководствоваться в нашем анализе мы будем семью ключевыми идеями.

Первая ключевая идея

21. На начальном этапе любого пути к осуществлению целей необходимо поставить перед собой Главную Цель и составить план ее достижения.

22. Вскоре после того, как вы сформулируете Главную Цель, вы заметите, что некоторые аспекты вашей жизни постепенно начнут меняться, причем практически без усилий с вашей стороны.

Первое преимущество

23. Конкретизация намерений поможет вам развить в себе *инициативность, самоуважение, творческое мышление, энтузиазм, дисциплинированность, трудолюбие.*

24. Все это очень важно для тех, кто стремится осуществить свои мечты. Далее, в этом уроке и в последующих, мы поговорим о том, как сделать все перечисленные выше качества неотъемлемой частью вашей сущности.

Второе преимущество

25. Конкретизация намерений подталкивает к развитию в конкретных видах деятельности, то есть к *специализации*, а специализация, в свою очередь, неизбежно ведет к совер-

шенству. Ваша успешность всегда будет сильно зависеть от уровня вашей специализации. Эндрю Карнеги был твердо убежден, что вне зависимости от предназначения и Главной Цели человек должен постоянно повышать свою квалификацию в конкретных видах труда. Как только вы определите свои природные склонности (физические и ментальные), самые яркие желания, а также возможности, которые позволят вам раскрыть свой потенциал, незамедлительно начинайте накапливать специальные знания, то есть информацию, имеющую непосредственное отношение к самой интересной для вас сфере жизни. Конкретизация намерений превращает разум в магнит, который притягивает все, что нужно человеку для достижения целей в выбранных им видах деятельности.

Третье преимущество

26. Конкретизация намерений заставит вас как можно разумнее распоряжаться временем и деньгами. Вы научитесь планировать свой день и будете все ближе и ближе к Главной Цели. Усилия, затрачиваемые на управление временем, всегда окупаются с лихвой, так как каждый час, каждая минута и секунда могут быть использованы для значимых действий или размышлений, касающихся воплощения вашей мечты. Зарабатывание денег тоже играет очень важную роль. Деньги необходимы для поддержания как минимум нормального уровня жизни и не слишком рискованного перехода с одного

этапа жизни на другой.

Четвертое преимущество

27. Конкретизация намерений стимулирует разум, заставляя обращать особое внимание на любую возможность приблизиться к достижению вашей Главной Цели. Кроме того, конкретизация намерений сопряжена с развитием решимости, необходимой для выполнения действий в наиболее подходящих для этого условиях. Рассмотрим несколько примеров.

28. Главным редактором «Лэйдиз хоум джорнал»²⁸, лучшего в своем роде журнала, в один прекрасный день стал Эдвард Бок, который приехал из Голландии еще маленьким мальчиком, даже не умеющим говорить по-английски. Но можете не сомневаться – Бок шел к богатству и славе долго и упорно. Он держал свое сознание в состоянии повышенной внимательности, чтобы распознать любой шанс изменить жизнь к лучшему. В своей книге «Американизация Эдварда Бока» он подробно рассказывает, каким был его путь от крайней нищеты до процветания. Книга так существенно повлияла на мировоззрение американцев, что, по мнению многих читателей, стоило бы назвать ее «Бокизация Америки».

²⁸ «the Ladies' Home Journal» – американский журнал, издающийся с 1883 года. В XX веке считался одним из самых популярных женских журналов.

29. Будучи еще юношей, Бок начал писать письма знаменитым американцам, чьи имена встречал в энциклопедиях. Многие из адресатов, удивленные его смелостью и оригинальным подходом, с удовольствием отвечали. Бок собирал эти ответы, и через некоторое время образовалась целая коллекция писем от самых выдающихся жителей США. Разумеется, такой необычный парень не мог не привлечь внимание журналистов, и вскоре у Эдварда Бока уже брали интервью лучшие из лучших представителей американских СМИ. Затем Боку предложили сделать открытую публикацию его коллекции писем. Однако хобби Эдварда скорее приводило к затратам, чем помогало зарабатывать, и он решил, что пора что-то менять.

30. Поначалу основной целью Бока было зарабатывание денег с помощью налаживания взаимоотношений с известными людьми, которое происходило через переписку. Его разум довольно быстро взялся за конкретизацию намерений. Обратите внимание на то, что случилось далее.

31. Как-то раз Эдвард Бок увидел, как один мужчина, открывая только что купленную пачку сигарет, вынул оттуда карточку с каким-то изображением и бросил ее на землю. Когда мужчина ушел, юный Бок поднял картинку – то была фотография одной очень известной актрисы, представлявшая собой, очевидно, часть большой серии фотокарточек знаменитых людей тех времен. Обратная сторона карточка была абсолютно пустая. Тут-то и сработал постоянно

готовый к решительным шагам разум Бока. Предприимчивый юноша понял, что ценность таких вкладышей возрастет в разы, если на обороте печатать краткую биографию сфотографированной знаменитости. Эдвард Бок поговорил с производителем сигарет и узнал название фирмы, занимавшейся изготовлением фотографий. Юноша, не теряя времени, встретился с ее директором и рассказал ему о своей идее. Тот ответил: «Я готов выплачивать вам по десять долларов за каждую биографию кого-либо из выдающихся американцев. Делайте тексты объемом в сотню слов. Присылайте мне биографии, разделяя их на категории, к примеру: президенты, вице-президенты, известные военнослужащие, актеры, писатели и так далее».

32. Так Эдвард Бок получил свое первое серьезное литературное задание. Вскоре спрос на жизнеописания известных личностей стал настолько высоким, что Бок перешел к разделению труда: он решил из каждой получаемой им суммы выделять по пять долларов своему брату за то, что тот тоже будет писать биографии. Прошло совсем немного времени, и Эдвард уже работал с пятью нанятыми авторами, создававшими коротенькие интересные тексты о судьбах великих людей. Это был самый первый этап в редакторской карьере Бока.

33. Это лишь один из множества примеров того, как человеческое сознание моментально отзывается на возможности при правильной конкретизации намерений. Такой настрой

неизменно приводит к успеху. В жизни главного редактора «Лэйдиз хоум джорнал» случаев, аналогичных изложенному выше, было много. Расскажем еще об одном.

34. В те годы мужчины, посещая с дамами театр, во время антрактов обычно выходили покурить или выпить, оставляя своих спутниц в зале. Женщинам, в общем-то, ничего не оставалось, кроме как читать программки. Эдвард Бок обратил внимание на эти буклеты: они были слишком большие, неудобные, с плохим качеством печати и весьма заурядным текстом. Ему пришла в голову мысль изготовить программки меньшего размера, чтобы было проще держать их в руках, и, кроме того, заполнить их интересной информацией. Бок вскоре показал директору одного из театров черновой вариант своей идеи. Юноша добавил, что если раньше буклеты доставались театру за деньги, то теперь он, Эдвард Бок, готов снабжать своими собственными буклетами бесплатно, но при условии соблюдения его исключительных прав на эту новинку. Затем Бок обратился к одному из своих друзей – опытному издателю и рекламщику. Понимая, что идею новых программек могут быстро и в точности воспроизвести конкуренты, Эдвард заключил со всеми театрами договоры о закреплении за собой исключительных прав на свое нововведение. Бизнес процветал, а заключенные Эдвардом деловые союзы в дальнейшем привели к появлению журнала «Американ мэгэзин»²⁹.

²⁹ «American Magazine» – американский журнал, издававшийся с 1906 по 1956

35. Думаю, вы заметили, что Бок проводил конкретизацию намерений с завидным усердием. Вот почему он удерживал свой разум в состоянии «боевой готовности», что неумолимо приводило к высоким результатам. Среди прочих необычных идей Бока – то, что сейчас в наших ежедневных газетах называется синдицированной колонкой³⁰. Кроме того, он взялся за ведение женской рубрики «Вуманз пэйдж», публиковавшейся во многих изданиях, и стал одним из тех особенных лидеров мнений, к которому с удовольствием прислушивались женщины.

Если бы вы замечали возможности достичь своих целей так же часто, как подмечаете недостатки и ошибки других людей, то вы бы очень быстро стали богатым и счастливым.

Пятое преимущество

36. Конкретизация намерений развивает способность быстро принимать правильные решения. Успешные люди, когда в их распоряжении оказывается вся необходимая информация о возможных вариантах действий, делают выбор без промедлений и почти никогда не меняют выбранный ва-

год. В журнале публиковались очерки, статьи и рассказы по социальной и психологической тематикам.

³⁰ Синдицированная колонка – авторская колонка популярного и авторитетного журналиста или публициста, распространяемая газетным синдикатом (концерном) в периодических изданиях, входящих в него.

риант на другой. А если и меняют, то только после долгого и тщательного обдумывания. *Много труднопреодолимых неурядиц и проблем бывает, как правило, у тех людей, которые принимают решения крайне медленно, а отказываются от принятых решений весьма быстро.* Прочитали предыдущее предложение? Сделайте это еще раз. И еще раз. А теперь напишите его на листе бумаги и положите на видном месте, чтобы у вас была возможность обращаться на него как можно больше внимания в течение дня. Смысловая нагрузка предложения, выделенного в этом абзаце курсивом, настолько важна, что будет замечательно, даже если из данного урока вы запомните только это утверждение. Вы не забыли, о чем мы упоминали в самом начале этого урока? Лишь двое из каждой сотни человек, стремящихся к благополучию, способны полноценно выполнять конкретизацию намерений. Причина проста: они не умеют быстро принимать решения и долго придерживаться выбранного пути.

37. А теперь небольшая экскурсия. Зайдем в офис действительного члена одной известной организации и посмотрим на его рабочий стол. В одном углу – стопка старых журналов с важными и интересными статьями, которые обитатель данного офиса собирается прочитать «как-нибудь потом». В центре стола – всякая всячина: к примеру, вот образцы материалов, нужных нашему герою для ведения бизнеса, которые по его поручению были заказаны агентами по продажам. Осуществить покупку интересующих его матери-

алов мужчина планирует, конечно же, «как-нибудь потом». В правом углу стола скопилась гора писем, папок, газетных вырезок, бумаг для заметок. Все это результат излишне долгих размышлений о рекламной кампании, которую действительно члену организации предложили уже давным-давно и в работе над которой он все еще почти не продвинулся.

38. Наверняка описанный персонаж руководит муниципальным предприятием и получает не очень большой доход. Об этом можно догадаться, если внимательно посмотреть на его рабочий стол, являющийся отражением его мировоззрения. Дело в том, что этот человек привык принимать решения не своевременно, а в самый последний момент, под давлением критической ситуации, когда попросту невозможно сконцентрироваться и выбрать оптимальный вариант действий.

Он откладывает важные дела на потом, так как отличается явной склонностью к промедлению. Изучив его умственные возможности, мы бы, к нашему удивлению, обнаружили, что он способен зарабатывать в несколько раз больше своего нынешнего дохода. Увы, этому парню лень принимать решения тогда, когда обстановка для этого оптимальна и доступны все нужные факты. Это и есть та черта, которая отличает бродяг-неудачников по жизни от лидеров и выдающихся личностей, обладающих достаточной целеустремленностью для изменения мировой истории.

39. Может быть, вы хотели бы избавиться от этой ужасной

привычки откладывать принятие важных решений в долгий ящик, то есть хотели бы стать решительным человеком? Тогда начните прямо сейчас, с текущего момента. Да-да, прямо сейчас *примите решение*. Примите *любое* решение. Решите выполнить действие для улучшения своей жизни. Полезнее принять хоть какое-нибудь решение, чем не принять вообще никакого. А потом не медлите, начинайте действовать. Если первое время будете совершать ошибки – ничего страшного. Развивайте в себе смелость, и тогда ваш КПД начнет повышаться. Кстати, учиться своевременно делать правильный выбор будет проще, если вы привыкнете держать в голове полную картину своих намерений, желаний и целей.

Шестое преимущество

40. Конкретизация намерений помогает почувствовать не только свою внутреннюю силу и ценность, но также ценность командной работы и непрерывного поиска единомышленников.

41. Предлагаю вашему вниманию интересную историю от одного калифорнийца. Его земляк, Рой, был искусным ремесленником. Когда началась война, его золотые рукигодились на крупном заводе по производству инструментов, а после 8 мая³¹ мужчина решил наконец-таки осуществить

³¹ День окончания Второй мировой войны. Акт о безоговорочной капитуляции нацистской Германии был подписан в берлинском предместье Карлсхорст 8 мая

давнее желание – попробовать свои силы в торговле.

42. Те из вас, кто не понаслышке знаком с этой работой, прекрасно понимают, с какими трудностями приходилось сталкиваться сбытовикам в послевоенные годы из-за чудовищного недостатка сырья и материалов. Все, что мог сделать работник торговой организации, – это показать покупателю картинку в каталоге товаров и всего лишь надеяться на выгодную сделку. Рой, стремясь показать себя трудолюбивым и честным торговцем, с которым выгодно иметь дело, обивал пороги многих предприятий. Но неудач было столько, что порой желание продолжать путь к цели почти пропало.

43. Когда у Роя случился очередной приступ разочарования, он зашел в офис своего друга, чтобы излить душу. «Думаю, мне стоит умерить свой пыл и вернуться к старому доброму верстаку. Зря я, наверное, затеял смену деятельности, даже несмотря на то что давно мечтал заняться торговлей», – предположил Рой.

44. Друг прервал его: «Слушай, ты выбрал такую сферу, в которой надо бы проявлять чуть больше характера. Есть одна книга, называется „Думай и богатей“. Автор – Наполеон Хилл. Уверен, она поможет тебе принять мудрое решение. Прочитай ее. Я скоро уйду в отпуск на пару недель. Когда

1945 года в 22:43 и вступил в силу в тот же день в 23:01 (по московскому времени – 9 мая в 01:01). Именно поэтому в России День Победы отмечают 9 мая, а в Европе – 8 мая. – *Прим. ред.*

вернусь, дай мне знать, решил ты что-нибудь или нет».

45. В первый же рабочий день после двухнедельного отдыха своего друга Рой договорился с ним о встрече. Уже через несколько минут к дому подъехал новенький красивый автомобиль, из которого, радостно помахав рукой спустившемуся на крыльцо другу, вышел Рой. «Книгу ты мне посоветовал просто чудесную!» – воскликнул он.

46. Ему не терпелось поделиться радостью от неожиданных успехов. «Эффект разорвавшейся бомбы – вот что я почувствовал, прочитав эту книжку! – продолжал начинающий торговец. – Она разнесла в клочья все мои стереотипы и сомнения. Видишь эту машину? Я ее приобрел, пока ты был в отпуске. Сейчас расскажу, как мне это удалось.

47. Когда я вошел в автомобильный салон и впервые увидел эту красавицу, я решил: обязательно стану ее владельцем! Я прямо там начал представлять, как уверенно сижу за рулем и управляю ею, преспокойно разъезжая по городу. А еще вот что. Я не раз слышал о том, что среди агентов по продаже автомобилей очень много жуликов, стремящихся ободрать тебя как липку. Но я, руководствуясь тем, что узнал из книги Хилла, решил настроить свой разум на успех, не обращая внимания на тревоги и сомнения. Я просто убедил свое сознание в том, что мне удастся купить отличную машину без всяких проблем. Короче говоря, с момента, когда я увидел этот автомобиль, и до того момента, когда я стал его полноправным владельцем, прошла всего неделя. И я даже

не был сильно удивлен, потому что уже успел к тому времени очень хорошо натренировать уверенность в своих силах. Но удивление все же возникло, когда я услышал слова мужчины, который продавал мне машину. „Вы знаете, по какой причине получили привилегированное право на покупку этого автомобиля?“ – поинтересовался он. Я не понял, о чем речь, и вопросительно посмотрел на него. Агент объяснил: „Хочу, чтобы вы поняли кое-что важное. Когда вы первый раз вошли в наш офис, я почувствовал, что вы не такой, как все остальные покупатели. Что-то в вашем поведении, в ваших движениях подсказало мне, что вы всей душой хотели приобрести эту машину. Вы твердо верили в то, что получите ее. Меня ваш настрой вдохновил, и я решил сделать все, что в моих силах, для исполнения вашего сокровенного желания. Вот почему вы сегодня стали счастливым обладателем этого прекрасного авто“».

48. Итак, что же случилось? Все очень просто: Рой сумел *конкретизировать свои намерения*, таким образом поставив перед собой четкую цель – купить конкретный автомобиль. Этот настрой на успех был настолько силен, что передался агенту по продажам, работавшему в автомобильном салоне, куда пришел Рой. И агент захотел принять участие в осуществлении красивой мечты достойного человека.

49. Простая история, да? Однако в ней говорится о великом, бесценном секрете успеха. Можете сами попробовать угадать, в чем же он заключается. Так всегда бывает: самые

важные секреты становятся очевидными в обыденных, повседневных обстоятельствах. На покупке машины список целей, достигнутых Роем, не закончился. Мужчина в те дни решил коренным образом изменить свой образ мышления. Он уволился из фирмы, где неудачно начал карьеру торговца, а спустя неделю после удивительного приобретения машины ему поступило пять предложений занять должности в организациях, занимающихся сбытом. Все пять вакансий были очень перспективные. «Я все время ношу книгу Наполеона Хилла с собой, – говорил Рой. – Когда чувствую, что уверенность в достижении целей становится чуть слабее, сразу же достаю ее и начинаю читать какую-нибудь из глав. Так я привожу свое мышление в порядок».

50. *Конкретизация намерений* действительно может вдохновить других людей на сотрудничество с вами. Человек, точно знающий, к чему он стремится, всегда найдет хороших попутчиков.

Седьмое преимущество

51. Основное преимущество *конкретизации намерений* – ее способность поселить в вашей душе веру. Стоит помнить, что без веры ваш разум никогда не освободится от сомнений, разочарований и страхов. Оставаясь нерешительным, вы обрекаете себя на постоянный поиск отговорок.

52. Думаю, вы согласитесь, что уныние – это самый эф-

фективный инструмент дьявола. Мы уже говорили о том, какими горькими могут быть плоды нерешительности. Но надо понимать, что, проявляя ее все чаще, вы рискуете завести еще более вредную привычку – трудно преодолимую склонность к промедлению. В наши дни это широко распространенная проблема. Впрочем, так было почти всегда. Человечество может преодолеть в себе эту пагубную склонность только с помощью упорства и строгой самодисциплины. Подробнее об умении контролировать себя – в следующем уроке.

Восьмое преимущество

53. С помощью конкретизации намерений у вас сформируется сознание успешного человека. Что это значит? Это значит, что ваша привычная *сосредоточенность на возможных неудачах уступит место концентрации на возможностях добиться успеха*. Чтобы достичь такого состояния, вы будете применять правило, которое связано с третьей ключевой идеей. Об этом чуть позже.

54. Сперва приведем пример того, как *сознание успешного человека* помогло одному парню пройти путь от скромного новичка до лидера. Все началось несколько десятилетий назад в Солт-Лейк-Сити. Парень усердно трудился и очень долго копил деньги, чем вызывал глубокое уважение всех своих друзей. Но в один прекрасный день молодой рабочий сделал

то, что заставило многих людей засомневаться в его способности трезво смотреть на жизнь. Парень взял из банка все накопленные деньги – а их было почти 4 тысячи долларов, – поехал в Нью-Йорк и потратил там все до единого цента на покупку нового автомобиля. Казалось, более дурацкого поступка совершить невозможно. Но не тут-то было. Странный рабочий, прикатив в свой родной город недавно приобретенную машину, поставил ее в гараж и начал разбирать по частям. Внимательно изучив каждую деталь, молодой человек затем собрал машину. Его друзья и знакомые, сосредоточившись лишь на том, что видели их глаза, посчитали, что он попросту рехнулся. Но и на этом его странности не закончились – парень разбирал и собирал автомобиль еще много раз.

55. Через несколько лет все те, кому молодой человек казался чокнутым, осознали, что на самом-то деле он все это время был в здравом уме и действовал целенаправленно. Парня звали Уолтер Крайслер, и когда уже он сам начал производить автомобили, его нововведения привели к существенным переменам во всей автомобильной индустрии. Почему никто из окружающих не захотел серьезно воспринимать молодого Крайслера? Дело в том, что все видели только внешний аспект его действий. Им было невдомек, что существует такой важный процесс, как *конкретизация намерений*. Именно она привела к тому, что у простого трудолюбивого паренька сформировалось *сознание успешного человека*, которое и повлекло за собой большую удачу в сфере автомо-

билестроения.

56. Исследуя устройство машины в гараже в Солт-Лейк-Сити, Крайслер все яснее осознавал недостатки и преимущества конструкции. Его разум постепенно готовился к проектированию и созданию нового автомобиля, которому суждено было получить всем известное ныне название. Вот на что способна конкретизация намерений! Уолтер достиг славы и процветания не благодаря счастливому случаю, а потому что точно знал, к чему стремиться, и тщательно выстраивал свой путь к успеху.

Вторая ключевая идея

57. Достижения любого человека являются результатом влияния, оказанного каким-либо мотивом или сочетанием мотивов. Обсудим *десять базовых мотивов*.

- Самосохранение.
- Стремление к любви.
- Страх.
- Половое влечение.
- Надежда на жизнь после смерти.
- Стремление ощущать свободу разума и тела.
- Желание мстить.
- Ненависть.
- Желание выразить себя и получить признание.
- Желание получить материальные ценности.

58. Всегда помните об этих мотивах, и тогда вы постепенно научитесь хорошо разбираться в человеческой натуре. Это бесценное знание можно считать «алфавитом» благополучия, потому что без него даже первоначальные этапы самосовершенствования вам пройти не удастся. Понимая мотивы других людей, вы лучше начнете понимать и свои собственные. Также вы осознаёте, что, до тех пор пока выбранная вами цель, вне зависимости от ее сложности, не будет подкреплена по крайней мере несколькими из десяти базовых мотивов, у вас не найдется достаточной энергии и же-

ления для ее осуществления. А желание должно быть очень сильным. Мы подробно поговорим об этом в ходе обсуждения третьей ключевой идеи. Сейчас стоит запомнить, что чем больше базовых мотивов влияет на ваше поведение, тем быстрее ваше подсознание установит связь с Вневременной Мудростью.

Самосохранение

59. Каждый стремится избегать опасностей. Детально обсуждать инстинкт самосохранения не будем, поскольку эта тема однозначна и ясна для подавляющего большинства людей. Можно отметить, что в прошлом этот базовый мотив был полезен чаще всего в условиях чисто физической борьбы с агрессивными врагами. Теперь же самосохранение обычно проявляется в стремлении избежать нищеты, достигая при этом как можно большего финансового благополучия и комфорта.

Любовь

60. Одним из самых мощных базовых мотивов является, конечно, стремление любить и быть любимым. Любовь – это очень важный путь проявления душевных сил человека. Она не ограничивается сексуальным влечением. О любви написаны тысячи томов прозы и стихов, так что мы здесь отме-

тим лишь самое главное. Понятие любви в самом широком смысле порождает много различных ассоциаций и эмоций. *Любовь к себе* принадлежит к низшей категории любви, поскольку ведет к эгоизму. *Любовь к истине* – это высшая форма любви, так как основывается она на добродетельности и искренности. Где-то между этими двумя видами любви находится *любовь к ближнему*, то есть стремление к гармоничному сосуществованию в полном соответствии с естественными законами мироздания. Любовь к ближнему можно разделить на любовь родителей к детям, любовь детей к родителям; любовь к своим друзьям, вне зависимости от возраста, пола и социального статуса; любовь между мужчиной и женщиной.

61. Выражать любовь можно тремя способами.

- *Прилагать усилия, чувствуя радость от возможности созидать* и поддерживать хорошие отношения с кем-либо. Таким образом человек познает себя и проявляется как активная творческая личность. Причем в этом нет ни капли эгоизма. Сознательное созидание любви – это один из самых прекрасных путей саморазвития и улучшения мира.

- *Стремиться к истине и справедливости во всем.* Это можно назвать любовью к идеалам, подталкивающей человека к постоянному наблюдению и исследованию мира. Такой путь сопряжен с усердным изучением законов бытия и совершенствованием духа. Он ведет к служению миру, служению людям, но ни в коем случае не к слепому поклонению.

нию каким-либо культам или доктринам. Полюбить истину и справедливость можно лишь в том случае, если вы готовы развивать в себе смирение перед фундаментальными законами нашего мира.

- *Чувствовать любовь к представителю противоположного пола.* Такая любовь возможна, если одного участника пары полностью устраивают внешние данные, манера общения, уровень интеллектуального и духовного развития второго. Поистине счастливы те, кто с уверенностью может сказать, что их взаимоотношения с избранником или избранницей полностью отвечают перечисленным выше требованиям. Жаль, что таких историй любви недостаточно много для того, чтобы сочетание «бракоразводный процесс» перешло в разряд диковинных, редко употребляемых терминов. Крепкая связь между двумя любящими сердцами способна придать силы для множества грандиозных достижений во всех сферах жизни.

62. Представьте себе мальчика, ученика младших классов, который, стремясь привлечь внимание нравящейся ему девочки, во время прогулки с ней делает непростой акробатический трюк «колесо». Далее, в юные годы, он начинает тренироваться с использованием тяжелых гантелей и штанг, чтобы развить мускулатуру и красиво выглядеть в пляжный сезон. Потом парень решает заняться, например, футболом или баскетболом, желая завоевать симпатии девушек-чир-

лидеров³² или болельщиц. Став постарше, он много работает, чтобы купить роскошный автомобиль и выделиться среди других мужчин – ведь только в этом случае с ним согласится встречаться красотка Сьюзи. Аналогичным образом ведут себя и девушки. Они с юных лет стремятся достичь высот в тех видах деятельности, которые считаются наиболее подходящими для прекрасного пола, и стараются максимально раскрыть свою женственность, чтобы быть популярными среди мужчин.

63. Не стоит забывать, что истинной любовью нельзя считать слепую преданность, при которой человек отказывается от своих собственных ценностей, принципов и совсем не думает о последствиях. Любовь, вопреки расхожему мнению, отнюдь не слепа. Она основывается в большей степени на ясном понимании происходящего, чем на таинственности. Любовь не приукрашивает мир, а, наоборот, помогает осознать его таким, какой он есть. Мы познаем реальность, когда любим, лучше чувствуем закономерности жизни, учимся ценить то, что раньше не замечали, и ощущаем силу Вневременной Мудрости. Все это неизбежно ведет к осуществлению наших Главных Целей.

64. Есть много вещей, за которые стоило бы говорить

³² Чирлидинг (cheerleading) – организованная поддержка спортивных команд во время соревнований группой специально подготовленных девушек, одетых в униформу (как правило, соответствующих клубных цветов); также самостоятельная спортивная дисциплина. Чирлидинг зародился в США в 1870-е годы и приобрёл наиболее широкое распространение к середине XX века.

Жизни «спасибо» каждый день. Это один из лучших способов проявления любви, и использовать его следует не для того, чтобы что-то получить от Вселенной, а в первую очередь для выражения благодарности за уже имеющиеся у нас блага. Если начнете регулярно выделять время для благодарственных молитв, то мироздание станет преподносить вам все больше и больше того, к чему у вас лежит душа.

Страх

65. Существует *семь основных страхов*, разные сочетания которых есть в каждом из нас. Порой они так долго и сильно довлеют над человеком, что от оптимизма не остается и следа. Чтобы не допустить этого, придется вступить в борьбу со своими страхами.

66. Запомните: любой человек способен контролировать свое мышление. Так распорядился Создатель. Важно помнить еще и то, что каждому, даже самому незначительному действию, которое вы совершаете в повседневной жизни, предшествует *мысль-импульс*. А любая мысль, сначала зарождаясь внутри вас, обладает свойством продолжать свое развитие во внешнем мире в форме чисто физических действий. Из сказанного следует, что тому, кто решил объявить войну своим страхам, необходимо свести к минимуму количество непродуктивных мыслей, то есть мыслей, вызывающих и усиливающих боязнь чего-либо.

67. Страх – это просто определенное настроение. Настроение можно изменить. Следует научиться сознательно перенаправлять силы своего разума из деструктивного в конструктивное русло. В качестве первого шага предлагаю использовать уже известную вам конкретизацию намерений. Рассмотрим основные виды страха. (Подробнее о них – в уроке, в котором будем обсуждать вопросы веры.)

- *Страх нищеты.* Если вы американец, то наверняка понимаете, что живете в богатейшей стране мира. У вас огромное количество возможностей. Вы можете добиться здесь всего, чего хотите, если ваше желание будет действительно сильным.

- *Страх болезней.* Стоит вам только привыкнуть к Конструктивному Мышлению, как тело восстановит природную способность к самооздоровлению и начнет самостоятельно поддерживать хорошее физическое состояние.

- *Страх критики.* Самый жестокий критик обычно находится внутри нас самих. Замечание кого-нибудь из ваших недоброжелателей, каким бы несправедливым оно ни было, сможет расстроить вас лишь в том случае, если вы сами позволите себе расстроиться.

- *Страх разрыва отношений с друзьями или родственниками.* В жизни ничего не происходит без причины. Уверен, вы понимаете, что только от ваших качеств и поступков зависит, захотят люди общаться с вами или нет.

- *Страх старения.* Поймите: любой из нас должен расти,

развиваться, переходить с одного этапа жизни на другой. Это естественно. Только такой путь позволяет становиться мудрее и все глубже понимать, что такое подлинная душевная гармония.

• *Страх потерять чувство независимости.* По-настоящему свободен не тот, кто всегда живет волком-одиночкой, а тот, кто умеет выстраивать гармоничные взаимоотношения с людьми.

• *Страх смерти.* В конце жизни мы просто поднимемся с одного «этажа» мира на другой. Таково логическое и неизбежное завершение нашего земного пути.

Половое влечение

68. Секс – это биологический аспект любви. Природа устроена так, что в реальность воплощаются только те намерения, которые так и или иначе способствуют продолжению и совершенствованию жизни на земле. Любая часть живой природы, будь то зверь или овощ, испытывает тягу к другим живым созданиям. В соответствии с этим чудесным законом, два пятнышка протоплазмы³³ соединяются, чтобы представителям следующих поколений передалась часть генетических особенностей предков.

69. Половое влечение порождает очень сильные эмоции,

³³ Протоплазма – содержимое живой клетки, то есть ядро и цитоплазма. Цитоплазма – желеобразное вещество, окружающее ядро.

провоцирует резкое изменение мышления и такие яркие проявления творческих способностей, которые в любых других условиях никогда бы не возникли. Инстинкт размножения заложен в нас природой. Множество мифов, стереотипов и комплексов, связанных с темой секса, появилось из-за того, что многие невежды и ханжи склонны активно распространять свои мрачные, неразумные взгляды на жизнь.

70. Эмоции, связанные с желанием секса, нельзя искоренить, но можно *сублимировать*, то есть частично перенаправить их энергию и использовать для достижения самых разных целей в любых областях жизни. Проводя аналогию с рекой и плотиной, мы вспомним, что последняя, если она правильно сконструирована, позволяет использовать мощь водного течения для снабжения электроэнергией целого города³⁴. А вот отсутствие свободного пространства для рационального перенаправления потоков может повлечь за собой прорыв плотины и другие разрушения.

71. Подчеркнем, что сам по себе секс, будучи сильнейшим мотивом, способен сделать внутренний мир и жизнь человека хаотичными. Гармония в данном случае достижима с помощью замечательного «рулевого колеса» – любви.

72. Итак, половое влечение – это чисто физическое ощущение, а любовь рождается в душе. Сочетание этих двух

³⁴ Для использования энергии водного течения сооружаются гидроэлектростанции с плотинами и водохранилищами. Регулируемый с помощью плотины поток воды приводит в действие генераторы, вырабатывающие электроэнергию.

важнейших базовых мотивов повышает жизненную силу каждой клетки человеческого организма. Так распорядился Творец, пожелавший обеспечить непрерывное стремление людей продолжать свой род.

73. Резюмировать хотелось бы словами Эндрю Карнеги. «Не было еще на земле ни одного выдающегося лидера, который сумел бы достичь ошеломляющего успеха без умения мастерски управлять двумя своими главными инстинктивными стремлениями – платоническому и эротическому влечению к противоположному полу».

Желание возродиться после смерти

74. Это очень мощное желание, основа почти всех религиозных учений. В результате исследований привычного уклада жизни и быта разных народов ученым удалось выяснить, что в любой культуре, вне зависимости от уровня ее развития, принято кому-либо или чему-либо поклоняться, то есть исповедовать ту или иную веру. Любопытно, что одной из центральных тем практически любого из таких религиозных течений является бессмертие души или бесконечная жизнь. Некоторые специалисты полагают, что убежденность в существовании бессмертной души свойственна многим людям только потому, что сама идея непрерывного перерождения передается из поколения в поколение уже на протяжении огромного количества лет. Желание как можно дольше оста-

ваться живым и появиться в новом облике после смерти тесно связано с инстинктом самосохранения и присуще каждому из нас.

Стремление ощущать свободу разума и тела

75. Каждый хочет чувствовать себя свободным. Беседуя о жизни и работе, вы наверняка часто слышите от людей что-то вроде: «Когда-нибудь я смогу работать на себя. Буду сам себе начальник». Увы, эти мечты обычно так и остаются мечтами: мешают лень и нерешительность. К тому же стоит иметь в виду, что работа на себя не всегда означает истинную свободу. Бывает, человек, основавший фирму и ставший ее единоличным владельцем, вкалывает с утра до ночи и все равно не получает нормального дохода. А у рядовых работников какой-нибудь компании все хорошо: они приходят в офисы утром, в обычном режиме выполняют все свои повседневные обязанности, спокойно уходят домой вечером и при этом неплохо зарабатывают. И все-таки подобные случаи встречаются не часто. Как правило, человек, у которого есть свое собственное дело, чувствует себя независимым и живет в целом лучше, чем остальные. Америка каждому из нас дарит возможность обрести такую степень личной свободы, которая недоступна сейчас ни в одной другой стране мира. Вам осталось только определиться со своими намерениями,

интересами и основными целями, а затем – вперед, к воплощению мечты! Свобода физическая и ментальная возможна лишь в том случае, если вы возьметесь за тщательное планирование своей жизни. Жаль, что на это решаются немногие. Слишком большое количество ненужных ограничений люди налагают сами на себя, слишком глубоки заблуждения, сдерживающие их личностный рост.

Ненависть и жажда мести *(седьмой и восьмой базовые мотивы)*

76. Желание поквитаться с обидчиками, безусловно, можно считать вполне естественным, однако пользы от него никакой. Оно ничего не улучшает и не развивает. Если у вас зуб на кого-то, то привести такое умонастроение способно лишь к одному – к предельно деструктивному образу мыслей, который, разумеется, полностью противоположен задачам данного курса. Сознательно храня в душе ненависть, вы самым бестолковым образом расходуете свои внутренние силы и еще один бесценный ресурс – время. Вы были бы потрясены, если бы знали, как много ментальной и душевной энергии теряют люди, охваченные жаждой мести. «Я сотру его в порошок. Он мне за все ответит» – как часто вы слышите нечто подобное?

77. Желание мстить – сильное чувство. Я бы сравнил его с долгой работой автомобильного двигателя вхолостую: энер-

гия затрачивается, механизм изнашивается – а машина как стояла на месте, так и стоит. Примерно так же и вы, держа в душе испепеляющее желание «сравнять счет» с обидчиком, ни к каким успехам в жизни не двигаетесь. К тому же подобное желание, будучи проявлением злобы, произрастающей из вашего внутреннего мира и обращенной в мир внешний, рано или поздно привлечет к вам равноценную, то есть злую, реакцию со стороны мира. Ньютон сформулировал: любое действие рождает противодействие. Этот закон, относящийся к физическим свойствам природы, можно с небольшой поправкой применить и к жажде мести: «Стремление дать отпор порождает равное себе по силе и противоположное по направленности сопротивление». Отплачивать той же монетой нужно только тем людям, которые совершали по отношению к вам хорошие поступки.

Желание выразить себя и получить признание

78. Человеку, желающему полноценного самовыражения и стремящемуся получить общественное признание, придется работать усерднее, чем тому, кто просто хочет высокого дохода. Многие мыслящие люди считают единственной стоящей целью постоянный поиск новых путей самопознания и самовыражения. Сама жизнь, кажется, создает и дарит нам все больше необычных, неочевидных возможностей для на-

шего развития. Мы все – части природы, и сущность каждого из нас тянется к единению с естественными закономерностями мира. Одним из первых этапов на этом пути может быть, например, единение с ближними – но только на основе Конструктивного Мышления.

79. *Что отдаете миру, то и получаете*. Вообще, если хотите осознать какое-нибудь мудрое правило или принцип, то начните применять их на практике, непосредственно в общении с людьми. Допустим, вам рассказали хорошую, поучительную историю. Если вы в ближайшее время не поделитесь ею с кем-нибудь, то она улетучится из вашей памяти. Если же вы расскажете историю, например, не одному человеку, а нескольким, то уже никогда не забудете ни ее, ни заключенную в ней мораль.

80. *Лучше дарить, чем получать*. Согласны? Дело в том, что глубокое понимание той или иной темы наступает лишь тогда, когда информацией о ней вы делитесь с другими. Долго храня какие-либо данные в своем разуме, вы рискуете позабыть их самые важные, трудно уловимые смысловые оттенки. Рассказывайте о них людям, объясняйте. Утаивание нужно только в том случае, когда вы составляете свои собственные планы достижения целей.

81. *Отдавать* – в самом широком смысле этого слова – значит быть живым. Приведем пример, описанный в книге Брюса Бартона³⁵.

³⁵ Брюс Бартон (1886–1967) – американский предприниматель, писатель,

82. На Ближнем Востоке есть прекрасное, чистое Тивериадское озеро. В нем замечательные условия для жизни рыб, а вокруг растут деревья, корни которых беспрепятственно подпитываются водой из этого озера. Христос любил это место. Однажды недалеко от озера Он смог накормить пять тысяч человек всего пятью хлебами и двумя рыбками. В Тивериадское озеро впадает река Иордан, направляющаяся затем в Мертвое море, которое отличается скудным количеством рыбы и растительности. В этих краях атмосфера не так комфортна, как вокруг описанного выше озера, и вода здесь не привлекает ни людей, ни животных.

83. Иордан наполняет Мертвое море и Тивериадское озеро чистой водой, более чем пригодной для нормального существования живых существ. Почему же эти водоемы так отличаются друг от друга? Дело не в непохожих свойствах почв или географическом положении государств, территории которых омываются Тивериадским озером и Мертвым морем. Различие в том, что первое отдает реке столько же, сколько берет, и таким образом соблюдается гармония, а второе ведет себя совсем по-другому – оно эгоистично поглощает воду Иордана и ни одной капли не отдает взамен. Это море и вправду мертвое. Все люди делятся на две категории точно так же, как описанные водоемы.

84. Развивая Конструктивное Мышление и стремясь к

процветанию, вы вскоре поймете, что необходима постоянная взаимосвязь с миром: нужно все время чем-то делиться с ним и при этом всегда быть готовым принять дары от Вневременной Мудрости. Эти действия невозможны без полноценного взаимодействия с людьми.

Тяга к материальным ценностям

85. Если соединить три базовых мотива – тягу к любви, сексу и материальным ценностям, – то мы получим «вечный двигатель», заставляющий нашу планету вертеться. Можете быть уверены: остро ощущая влияние десятого базового мотива, вы гораздо активнее остальных начнете искать работу и гораздо быстрее найдете выгодную вакансию. И вам ваша работа не будет в тягость, потому что вы станете четко осознавать ее пользу для приобретения материальных ценностей.

86. Часто можно услышать, что человечество в массе своей стало меркантильным. Да, многим людям и впрямь свойствен повышенный интерес к деньгам. Причина в том, что такие люди уже давно впустили в свою душу один из самых сильных страхов – страх бедности, и теперь им трудно сосредоточиться на духовных ценностях и вообще на каких-нибудь других радостях жизни. Не стоит забывать, что финансы – это всего-навсего инструмент, сам по себе не обладающий никакой значимостью. Главное – как вы будете его использовать. Истинное счастье состоит не в том, чтобы при-

лагать все свои усилия только на накопление материальных ценностей, а в умении познавать себя и как можно свободнее развиваться с их помощью. Нельзя ощущать подлинную свободу, если большую часть дня ты привязан к нелюбимой работе, за которую еще и получаешь гроши. Вкалывать только ради существования, а не ради полнокровной жизни – разве это не слишком жестоко по отношению к себе? Постарайтесь тщательно изучить правила благополучия, приведенные в этом курсе. Довольно скоро вы начнете постепенно избавляться от стереотипов и пагубных привычек. Именно они все еще заставляют вас собирать крошки со стола изобилия, который Вневременная Мудрость уже давно поставила перед вашим носом.

87. Может, кто-нибудь, считающий, что ему совершенно не нужны и не интересны деньги, попробует пожить без них? Думаю, этот человек долго не продержится. Бедность – это очень тяжелое испытание, в ней нет ничего романтического. Так что давайте будем реалистами и попробуем использовать все возможности достичь успеха, которые дарит нам эта жизнь.

88. Тяга к изобилию и свободе – это противоядие, которому под силу прекратить действие страха бедности. В нашем мире самой привычной формой благополучия является способность получать высокий доход. Стремление получать финансовую выгоду свойственно большей части человечества, – это основной двигатель американской экономи-

ки. Будем надеяться, что эта очень полезная для личностного роста мотивация всегда будет в списке приоритетов наших граждан.

89. Желание как можно больше зарабатывать и окружать себя материальными благами – один из фундаментальных мотивов человека. Мотивом этим нужно уметь управлять, чтобы он не превратился в жадность. Надо попросту отказаться от нечистых помыслов и поставить перед собой достойные цели. В этом случае ваши поступки будут конструктивными и приведут не к стяжательству, а к плодотворному, разностороннему сотрудничеству с людьми.

90. Предлагаем небольшой текст, в котором кратко выражена суть основных идей, связанных с материальными ценностями: «Я благодарю Жизнь каждый день. Я делаю это не только для того, чтобы она дала мне возможность получать еще больший доход, но также для осознания и разумного использования тех благ, которыми я уже обладаю. У меня нет врагов. Ничто не заставит меня причинить зло кому бы то ни было. Я всегда стараюсь сотрудничать с людьми так, чтобы это было выгодно и мне, и им. Я распространяю идеи, помогающие людям становиться богаче и счастливее. Мне несвойственна жадность. Ни деньги, ни материальные блага не являются для меня самоцелями».

91. Пусть это будет одна из ваших установок на достижение нужной вам степени финансового благополучия.

92. Используя *конкретизацию намерений*, вы научитесь

предлагать людям разумные формы сотрудничества. Природа всегда компенсирует то, что когда-то забрала у человека, – как, например, в случае обмена юности и молодости на ценный жизненный опыт. Но надо учитывать, что та же самая природа наказывает человека за отказ возмещать другим людям то, чем они с ним когда-то поделились. Да-да, следует помнить о фундаментальном законе «сколько получил от мира, столько же и отдай». К сожалению, на свете немало эгоистов и негодяев, стремящихся во что бы то ни стало схитрить и урвать самый лакомый кусок прибыли, оставив своих партнеров с носом. Это очень плохой способ добиться успеха. Надеюсь, вы хотите обучиться другим, гуманным и справедливым, способам, которые приведут вас и ваших партнеров ко взаимовыгодным результатам.

Третья ключевая идея

93. Любая идея, цель или план, долгое время удерживаемые в сознании путем многократного повторения и подкрепляемые истинным желанием воплотить их в жизнь, переходят в сферу подсознания, а затем начинают постепенно осуществляться в повседневной реальности. Давайте обсудим, как именно идеи «перемещаются» из сознательного разума в подсознательный и «соприкасаются» с Вневременной Мудростью. Мы подошли к центральному вопросу нашего первого урока. Нам сейчас необходимо раз и навсегда уяснить, по каким законам работает внутренний мир человека, и как они помогают добиваться желаемого.

94. Важно понять, что единственное в этой жизни, чем вы можете всецело управлять, – это ваш образ мыслей. Вы *можете* им управлять, но, скорее всего, делаете это далеко не всегда. Основная цель данного урока и всех последующих – помочь вам сформировать привычку постоянно контролировать ментальную сферу своего внутреннего мира.

95. Вы наверняка уже не раз читали и слышали, что разум разделен на две части – сознание и подсознание.

96. В первом осуществляется то, что обычно называют логическим мышлением, – анализ полученной информации и взвешивание возможных вариантов действий. Сознание служит привратником у «входа» в подсознание. Именно с

помощью сознания можно, учитывая разнообразные факторы, выбирать Главные Цели в своей жизни. Подсознательная часть разума развивается путем формирования полезных навыков. У младенцев она – как пустая пластинка, на которую нужно записывать как можно более важные и нужные привычки. В процессе такой «записи» нужно задействовать пять каналов восприятия малыша – зрение, слух, осязание, обоняние и вкус. Также первые этапы развития человеческого подсознания можно сравнить с пустой фотопленкой, которую нужно заполнять максимально реалистичными изображениями, пропуская лучи света через органы чувств младенца.

97. Бессознательный разум существует в каждом из нас начиная с момента рождения. Эта часть нашей сущности не раздумывает, не анализирует, не принимает взвешенных решений. Подсознание напрямую связано с присущими всем людям инстинктами, о которых мы уже говорили в этом уроке. Поскольку базовые мотивы у всех нас одинаковы, мы можем достаточно легко распознать их проявления и использовать во благо. Значимые отличия между нами заметны чаще всего только в сфере сознательных действий, потому что сознание отдельно взятого человека развивается не так, как у других, тогда как подсознание почти всех людей подчиняется одним и тем же закономерностям.

98. Подсознание сильнее, чем нам кажется. Его можно сравнить с автомобилем, в котором на водительском месте

сидит сознание. Все понимают, что передвижение обеспечивается в первую очередь машиной, а не водителем. Любой из нас способен направлять энергию бессознательного разума на достижение желаемого. Сознание также можно представить в виде архитектора, который берет из подсознания, как из складского помещения, материалы для воплощения в жизнь текущих проектов. Сознательный разум размышляет, анализирует, составляет план, подсознательный – предоставляет энергию, необходимую для осуществления плана.

99. Людям мало что известно о бессознательной части своей сущности. Мы только знаем, что она подобна светочувствительной пленке в фотоаппарате. Сознание, будучи «объективом», под влиянием сильной эмоции передает разные мысли-образы подсознанию, на «поверхности» которого они надолго запечатлеваются. Чтобы такой «фотоаппарат» приносил пользу, нужно соблюдать традиционные для любой съемки требования: выбирать наиболее удачное время для фотографирования, правильно устанавливать источники света и настраивать фокус.

100. Фокусированием в данном случае можно считать, как вы уже, наверное, догадались, *конкретизацию намерений*. Особого внимания заслуживает обдумывание того, каким будет «освещение» и как оно повлияет на результат «съемки». Нельзя допускать, чтобы на «пленке» подсознания какие-нибудь из ваших задач или целей отобразились недостаточно четко. Вы должны действовать так же, как при

заказе товара из каталога, – точно указывать размер, форму, цвет, материал, количество желаемого.

101. Яркий образ цели в сознательном разуме и опора на один или несколько из десяти базовых мотивов – это два условия, без которых невозможно появление *сильного желания достичь успеха*. Это желание поможет сохранить максимально отчетливую картинку вашей мечты на «светочувствительной поверхности» подсознания. Что значит *выбрать правильное время для «фотосъемки»*? Это значит приступить к «фотографированию» тогда, когда ваше желание приблизится к воплощению мечты наиболее ощутимо.

102. Следует понимать, что сильным желанием добиться успеха нельзя считать просто размышления о цели или надежду на ее достижение. Желание должно быть очень сильным, жгучим, до такой степени ощутимым, чтобы вы воспринимали его почти как одержимость. Это значит, что вы будете готовы приложить абсолютно все необходимые усилия, чтобы получить то, о чем мечтаете. Поскольку повторение – мать учения, вам надо много и как следует обдумывать план осуществления мечты. К тому же такая умственная работа поможет передавать бессознательному разуму все более и более подробный образ вашей цели.

103. Стремясь «впечатлитель» подсознание мельчайшей проработкой деталей, не бойтесь переборщить с эмоциями. Вам нечего страшиться, если вы поставили перед собой достойную цель и если у вас нет плохих намерений. Чем реали-

стичнее в подсознании получится картинка желаемого, тем быстрее у вас родится план конкретных шагов по воплощению мечты в жизнь.

Четвертая ключевая идея

104. Если идея, желание или план подкреплены *верой*, то подсознание немедленно начинает помогать человеку осуществить их. Кажется, будто речь снова о сути третьей ключевой идеи. Но сейчас я все-таки о другом. Стимулируемый жадой успеха, ваш разум будет черпать вдохновение из подсознания, а когда вы добавите веру, вам удастся побороть страх неудачи. Так начнется ваше неумолимое и довольно быстрое движение к поставленным целям.

105. Бытует мнение, что гением нельзя стать, а можно только родиться. Последние лет сорок, наблюдая за жизнью и трудом тех, кого обычно называют гениями, ученые пришли к выводу, что представители этой категории людей на самом деле не обладают способностями, которых нет у обычного человека. Просто гении сознательно и бессознательно соблюдают основные законы саморазвития, позволяющие им раскрывать свой естественный человеческий потенциал. Отметим особенности такого мировоззрения.

106. Во-первых, не стоит забывать о конкретизации намерений. Гений всегда точно знает, что ему нужно. Он не совершает много лишних, непродуманных действий.

107. Во-вторых, очень большую роль играет вера, причем вера должна быть практичной, легко применяемой на деле. Базируется она, безусловно, на стремлении достичь конкрет-

ных целей.

108. Третья особенность – энтузиазм, то есть динамичность вашей души, выражающаяся в особой манере действовать, ходить, говорить и т. д. Важны мотивация, бодрость, харизма, которые легко заметить по блеску в глазах, приятному тембру голоса, крепкому рукопожатию. Сознательно развиваемый и управляемый энтузиазм добавит «огня» вашему желанию добиться успеха.

109. Четвертая особенность – воображение. Без него вы не сможете придумать ничего нового, необычного. Воображение тоже нужно контролировать и использовать тогда, когда необходимо поработать над конкретными задачами и целями.

110. Пятая особенность – действие на основе определенного мотива. Мы уже обсудили десять базовых мотивов, поэтому вам наверняка ясно, что ни один вменяемый человек не совершает ни одного действия без вполне конкретного мотива.

111. Шестая особенность – инициативность. Вам не достичь результатов, которых добиваются гении, если вы не привыкнете сами, без чьих-либо подсказок и подбадриваний, делать то, что необходимо для продвижения к цели. Нужно быть готовым проявить инициативу быстро и в самых разных обстоятельствах. Инициативность предполагает умение видеть реальность такой, какая она есть, и делать все то, что с высокой долей вероятности приведет к получению же-

лаемого.

112. Седьмая особенность – постоянная готовность прикладывать *дополнительные усилия* после совершения того минимума усилий, который необходим для достижения цели.

113. Восьмая особенность – умение сотрудничать. Возможно, вам для осуществления мечты нужна будет команда из десяти человек, возможно – из пяти. Или же вам, например, понадобится всего один единомышленник. Число людей не имеет значения, главное – всегда быть открытым для общения и взаимодействия.

114. Девятая особенность – *Конструктивное Мышление*. Это, пожалуй, основа основ. Гением прежде всего является тот, кто способен усилием воли сохранять положительный настрой, то есть быть оптимистом в любых обстоятельствах.

115. Уверен, у вас уже есть некоторые из перечисленных качеств, присущих гениальным личностям. Теперь нужно изучать себя, чтобы выяснить, каких качеств вам не хватает. Данный курс поможет вам в этом.

116. Не забывайте, что если какую-нибудь мысль укрепить верой, то такая мысль гораздо быстрее превратится в глубокую, сильную идею, способную укорениться в подсознании и войти в контакт с Вневременной Мудростью. Вера выполняет роль катализатора, ускоряющего взаимодействие сознания и подсознания. Хорошо известно, что человек, умеющий освободить свой разум от стереотипов и страхов, обычно до-

вольно быстро добивается успеха.

Пятая ключевая идея

117. Вы уже в курсе, что мышление можно контролировать. Человек – это единственное существо на земле, способное полностью осознавать себя, свою жизнь, окружающий мир и выбирать оптимальные варианты действий в самых разных обстоятельствах. Все остальные существа, обитающие на нашей планете, ограничены своими инстинктами и навыками, необходимыми лишь для выживания. Наличие определенного образа мыслей и способность менять его – это наша с вами главная отличительная черта. С помощью мышления мы можем устанавливать связь как с нашим подсознанием, так и с Вневременной Мудростью мира. Мышление дает нам возможность использовать какую-либо мысль и во благо себе, и во вред.

118. Подсознание, как я уже говорил, не участвует в разработке и корректировке ваших планов, оно лишь инстинктивно реагирует на те внутренние установки, которыми сопровождаются ваши самые сильные эмоции. Причем если эмоции неприятны, а установки пессимистичны, то подсознание сделает так, что вы будете все дальше от цели и все ближе к провалу. Кроме того, ваши Главные Цели в жизни должны быть полностью основаны на справедливости. Никогда не стремитесь кого-то обмануть или как-либо еще нарушить фундаментальные нормы морали.

119. Ни одна конструктивная или деструктивная мысль не сможет «войти» в бессознательную часть разума без разрешения сознательной. Исключение составляют внезапно появляющиеся мысли, источник которых – *шестое чувство*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.