

# НАПОЛЕОН ХИЛЛ

## КАК МЫСЛИ ПРИТЯГИВАЮТ ДЕНЬГИ



думай  
и богатей

ОТКРОЙ СЕКРЕТ  
МИЛЛИАРДЕРОВ!

ПРАЙМ  
Ψ

**Наполеон Хилл**  
**Как мысли притягивают**  
**деньги. Открой**  
**секрет миллиардеров!**  
**Серия «Думай и богатей»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42867765](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42867765)*

*Как мысли притягивают деньги. Открой секрет миллиардеров!: АСТ;*

*Москва; 2019*

*ISBN 9781101992838, 978-5-17-115134-8, 978-5-17-115131-7*

### **Аннотация**

Перед вами уникальный мастер-класс от величайшего учителя финансового успеха – Наполеона Хилла, идеи которого научили быть богатыми тысячи людей.

Эта книга научит вас думать так, чтобы стать центром денежной энергии, чтобы деньги навсегда вошли в вашу жизнь.

В каждой главе вы познакомитесь с особым «денежным» способом мышления. Узнаете, о чем конкретно и как надо думать, прежде чем принимать решения и предпринимать конкретные шаги. Научитесь распознавать возможности, ставить и достигать цели, сколь бы великими они ни были.

С этой книгой вы усовершенствуете свой ум до степени, когда вы будете четко знать – как и что делать для привлечения денег в свою жизнь. Сотни миллионных состояний и успешных корпораций начались именно с идей Наполеона Хилла. Сейчас ваша очередь превратить мысль в деньги!

# Содержание

Отзывы читателей	6
Введение	7
Глава первая	16
Конец ознакомительного фрагмента.	56

**Наполеон Хилл**  
**Как мысли притягивают**  
**деньги. Открой**  
**секрет миллиардеров!**

Napoleon Hill

How to Own Your Own Mind

© 2017 by The Napoleon Hill Foundation

© Лоза О., перевод на русский язык, 2019

© ООО «Издательство АСТ», 2019

\* \* \*

# Отзывы читателей

Наполеон Хилл – это синонимом возможного и невозможного успеха.

*Митч Горовиц, CNBC*

Эта книга больше, чем «Думай и богатей». Она действительно учит применять знание.

Классический Наполеон Хилл! Великие идеи, которые вы найдете здесь, не найдешь в других книгах.

Очень информативно и полезно. Заставляет задуматься и поменять многое в жизни.

# Введение

## Специальное предисловие

### Дона Грина, исполнительного директора Фонда Наполеона Хилла

В 1941 году в свет вышли семнадцать брошюр, написанных Наполеоном Хиллом – в ту пору уже довольно известным писателем, журналистом и предпринимателем. В небольших книжках были описаны СЕМНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ УСПЕХА – основополагающие законы ФИЛОСОФИИ ЛИЧНОГО ДОСТИЖЕНИЯ, созданной мистром Хиллом. Двадцать лет своей жизни Наполеон отдал тому, чтобы изучить биографии выдающихся людей Америки и вывести универсальную ФОРМУЛУ УСПЕХА.

Эту идею Наполеону Хиллу подарил «стальной король» Эндрю Карнеги. Они встретились в 1908 году, когда Хилл еще только начинал свою карьеру в журналистике, а Карнеги уже отошел от дел и наслаждался заслуженным отдыхом. Старый мультимиллионер, создавший сталелитейную промышленность США, был одержим желанием поделиться с миром той мудростью, которая открылась ему на пути к богатству и влиятельности.

Именно Карнеги вдохновил Хилла на изучение «историй

успеха» людей, добившихся выдающихся результатов в области бизнеса и технического прогресса. Два десятка лет Наполеон Хилл «проникал» в психологию великих людей – как его современников, так и тех, кто жил в более ранние времена.

Как-то в одной из бесед Эндрю Карнеги назвал свою ФИЛОСОФИЮ ДОСТИЖЕНИЯ и ее семнадцать принципов «Ментальным динамитом». Под этим остроумным названием и увидела свет серия брошюр за авторством Наполеона Хилла. Но шел 1941-й, и ни броское название, ни удивительное содержание этих брошюр не привлекли покупателей. Куда более глобальные и тревожные события владели умами американцев. По Европе гремела Вторая мировая. В декабре того же года подверглась нападению американская база в Перл-Харборе. Америка вступила в войну.

Следующие несколько лет люди не только в Америке, но и во всем мире были заняты вещами более насущными, чем «Ментальный динамит». После войны нужно было залечивать раны – как физические, так и моральные, и книга Наполеона Хилла, выпущенная в виде семнадцати небольших брошюр, до поры до времени пылилась в библиотечных архивах. Лишь недавно Фонд Наполеона Хилла начал публиковать эти шедевры философской мысли.

Книга, которую вы держите в руках, объединяет три части серии «Ментальный динамит». По смыслу они тесно связаны друг с другом и вытекают одна из другой. В каждой главе

читателю предлагается новый, удивительный способ мышления. Вы узнаете, о чем и как надо думать, прежде чем принимать определенные решения и предпринимать конкретные шаги. Вы научитесь распознавать возможности и ставить четкие, достижимые цели, сколь бы великими они ни были. Вы станете совершенствовать свой ум до тех пор, пока не почувствуете, что знаете – как и что делать.

Когда вы проработаете последнюю из этих трех частей, у вас сложится четкое представление о том, как овладеть собственным разумом.

Как только вы начнете читать эту книгу, то поймете, что она необычна уже по своей форме. Это не что иное, как диалог между Наполеоном Хиллом и Эндрю Карнеги. Этот диалог, длиной в несколько долгих бесед, действительно состоялся в 1908 году, когда Наполеон был приглашен в личные покои мистера Карнеги для того, чтобы получить в дар идею ФИЛОСОФИИ ДОСТИЖЕНИЯ.

Первая глава посвящена одному из важнейших ПРИНЦИПОВ УСПЕХА – творческому видению, которое рождается из хорошо развитого воображения. В этой главе Эндрю Карнеги открывает молодому Наполеону принцип работы воображения. Стальной король убеждает молодого репортера, что именно воображение является решающим качеством для успешного человека. Без воображения, говорит Карнеги, никто не может заниматься ни бизнесом, ни продажами. Логика, расчет, желание заработать – все эти мотивы

не могут стать движущей силой для человека, нацеленного на успех. Нужно особое умение: видеть возможности до того, как они реально откроются перед вами. Для этого и существует воображение.

Кроме того, мистер Карнеги подробно описывает десять принципов ФИЛОСОФИИ ДОСТИЖЕНИЯ, связанные с работой воображения. Человек, обладающий творческим видением, сознательно или бессознательно прибегает к этим принципам и тем самым увеличивает свои шансы на успех.

Кроме того, что было рассказано и объяснено самим Эндрю Карнеги, вы найдете в книге и собственные комментарии доктора Хилла. Он написал их тридцать три года спустя, когда на личном опыте убедился в действенности ПРИНЦИПОВ УСПЕХА. В этих комментариях доктор Хилл открывает пути, по которым могло бы развиваться общество. Все эти пути основаны на принципе творческого видения. Сейчас, по прошествии многих лет, мы ясно видим, что идеи Наполеона Хилла были пророческими и намного опередили свое время. Кроме того, доктор Хилл приводит ряд примеров из жизни выдающихся людей, которым принцип воображения помог достичь целей. Таким образом, идеи Эндрю Карнеги, искания Наполеона Хилла и опыт других великих людей объединяются в один мощный урок того, как мы с вами можем использовать воображение для достижения успеха, процветания и духовного роста.

Во второй главе обсуждается принцип ОРГАНИЗОВАН-

**НОГО МЫШЛЕНИЯ.** Доктор Хилл составил три таблицы, которые помогут вам научиться контролировать свои мысли. В голове каждого человека ежесекундно витают сотни мыслей и идей. По мнению доктора Хилла, мы должны научиться контролировать и сортировать эти мысли, если, конечно, хотим сами строить свою судьбу. Возможно, при первом прочтении вы не обратите особого внимания на эти таблицы. Но когда вы станете читать книжку повторно – медленно, вдумчиво, с карандашом в руке – я настаиваю на том, чтобы вы внимательно изучили эти таблицы. Поверьте, вам откроется много нового!

Эти таблицы наглядно показывают, что организованное мышление, воспитанная воля и самодисциплина объединяются в силу такой мощи, что она многократно увеличивает умственный потенциал, учит использовать чувства и желания в качестве движущей энергии для достижения цели. Давно известно: чтобы получить результат, необходимо действовать. Мечты бесплодны, если человек не предпринимает конкретных шагов. Но для действия нужна энергия, и эту энергию обеспечит вам принцип **ОРГАНИЗОВАННОГО МЫШЛЕНИЯ.**

Из второй главы вы узнаете, каким образом создается наше мышление, как оно зависит от происхождения и социальной среды. Вы также узнаете, что мышление можно развить, используя силу привычки. Доктор Хилл откроет вам, что именно от привычек, хороших или плохих, зависит спо-

способность человека мыслить.

В конце второй главы вы вновь услышите прямую речь Эндрю Карнеги. Вашему вниманию предлагается фрагмент одной из бесед 1908 года, когда Карнеги рассказывал о том, какие потрясающие дары несет с собой принцип ОРГАНИЗОВАННОГО МЫШЛЕНИЯ. А также предостерегает от неправильного использования этого принципа, поскольку злоупотребление любым из принципов успеха заранее обрекает человека на провал.

Третья глава посвящена одному из самых конкретных и самых действенных принципов. А именно: принципу КОНТРОЛИРУЕМОГО ВНИМАНИЯ.

Что же это такое? В первую очередь, это концентрация всех мыслей, чувств и действий на одномединственном предмете. Такой подход приводит к тому, что на подсознательном уровне в мозге человека «отпечатывается» образ цели, того результата, которого он хочет достичь. Контролируемое внимание позволяет заставить ум день и ночь работать над теми задачами и проблемами, которые необходимо решить, чтобы желание исполнилось.

Принцип КОНТРОЛИРУЕМОГО ВНИМАНИЯ тесно связан с принципом ТВОРЧЕСКОГО ВИДЕНИЯ и ОРГАНИЗОВАННОГО МЫШЛЕНИЯ.

Кроме того, в третьей главе доктор Хилл объясняет, каким образом использование других принципов успеха – таких, как принцип ЛИШНЕЙ МИЛИ, принцип МОЗГОВО-

ГО ЦЕНТРА, принцип **ДЕЙСТВЕННОЙ ВЕРЫ**, – могут усилить способность контролировать внимание. В этой главе вы найдете множество примеров из опыта людей, которые успешно применяли все эти принципы для того, чтобы сосредоточить внимание на своей **ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ**.

Принцип **КОНТРОЛИРУЕМОГО ВНИМАНИЯ** становится особенно актуальным, когда необходимо найти решение проблемы, с которой раньше никто не сталкивался, а значит, нет примеров того, как подобная трудность может быть преодолена. Доктор Хилл цитирует слова многих известных людей, которые использовали принцип **КОНТРОЛИРУЕМОГО ВНИМАНИЯ** для поиска новых идей и нетривиальных подходов.

Главным же постулатом этого принципа является сосредоточение внимания на единственной цели. Распыление внимания – верный путь к провалу. Всегда нужно помнить поговорку о двух зайцах.

Третью главу также завершает отрывок беседы с мистером Карнеги. Старый промышленник расскажет вам о преимуществах, которые дает человеку принцип **КОНТРОЛИРУЕМОГО ВНИМАНИЯ**. Когда вы посвящаете свою жизнь какому-то одному делу, это приносит в сотни раз больше дивидендов, чем бесконечное приобретение навыков и знаний, лежащих в разных областях. Построить успешную карьеру можно лишь сосредоточившись на определенной цели – без этого нечего и мечтать о продвижении по службе. Имен-

но принцип КОНТРОЛИРУЕМОГО ВНИМАНИЯ позволил многим наемным работникам навсегда освободиться от офисного рабства и стать свободными предпринимателями и богатыми людьми.

Перед тем как вы приступите к первой главе, хочу сказать еще одно. Коль скоро вы держите в руках эту книгу, то, скорее всего, вы знакомы с самым известным трудом Наполеона Хилла – «Думай и богатей!».

Задумывались ли вы над тем, почему доктор Хилл выбрал именно это название? В течение всей своей жизни Наполеон Хилл продвигал идею, что мечта без действий мертва, и если вы не предпринимаете никаких шагов, то вам никогда не добиться своей цели. Но деятельных людей много, а по-настоящему успешных – лишь единицы. Все потому, что, прежде чем действовать, нужно хорошенько подумать, иначе усилия будут потрачены впустую.

Вот почему мы сочли необходимым издать отдельной книгой три важнейших принципа, которые заставят вас задуматься о важности мыслей, которыми занят ваш мозг. Прежде чем что-либо предпринимать – научитесь думать, овладейте СИЛОЙ СОБСТВЕННОГО УМА.

Эта книга расскажет вам, как это сделать.

**Наши мысли обладают силой огромной мощи. Эта сила – своего рода «Ментальный динамит», и его энергию можно и нужно использовать для того, чтобы преобразовать существующее**

**положение вещей в ту реальность, о которой мы мечтаем. Если эту энергию не направлять в нужное нам русло, она неизменно обратится против нас и в буквальном смысле уничтожит все наши надежды на успех.**

*Эндрю Карнеги*

# Глава первая

## Творческое видение. Отправь воображение в полет!

Один философ сказал: «Воображение – это мастерская человеческого разума. Именно там создаются модели всех будущих достижений».

Эту замечательную мысль подхватил другой мыслитель. «Воображение, – писал он, – это мастерская души, где человек работает над своими надеждами и желаниями до тех пор, пока они не воплотятся в жизнь».

В этой главе описаны методы, с помощью которых достигли успеха люди, чьи достижения сделали американский образ жизни предметом зависти всего мира. Этим великих людей объединяло одно: они умело пользовались воображением и достигли подлинного ТВОРЧЕСКОГО ВИДЕНИЯ.

Сейчас мы с вами переместимся в далекий 1908 год и попадем в личный кабинет Эндрю Карнеги, где он рассказывает начинающему репортеру, как ему удалось превратиться из бедняка в богача и создать крупнейшую промышленную империю. Этим молодым репортером был ваш покорный слуга – Наполеон Хилл. Приглашаю вас, читатель, присоединиться к нашей беседе.

## **Хилл:**

– Мистер Карнеги, одним из важнейших принципов ФИЛОСОФИИ ЛИЧНОГО ДОСТИЖЕНИЯ вы назвали принцип ТВОРЧЕСКОГО ВИДЕНИЯ. Расскажите подробнее, что это такое и каким образом это ВИДЕНИЕ помогает в достижении цели?

## **Карнеги:**

– Прежде всего, я хочу, чтобы вы понимали, что означает сам термин «творческое видение». Как вы можете догадаться, оно связано со способностью представлять себе образы и предметы, но творческое видение – это не воображение в чистом виде. В первую очередь это способность распознавать возможности и видеть пути достижения целей задолго до того, как эти пути откроются перед вами в реальности.

Воображение, которое дано каждому человеку, – это универсальный инструмент творческого видения. При этом нужно понимать, что существует два типа воображения. Один тип мы назовем синтетическим воображением, а второй тип – творческим.

Синтетическое воображение питается уже существующими идеями, концепциями, планами, результатами, фактами и принципами. Оно тасует их в произвольном порядке, расчленяет, объединяет и создает из них некий новый предмет или механизм. Старая аксиома «нет ничего нового под солнцем» указывает нам именно на работу синтетического во-

ображения. Большинство предметов, которые нас окружают, созданы при помощи синтетического воображения. Возможно, вы будете удивлены, но практически любая новинка – это всего лишь переделка из чего-то уже давно знакомого. Недаром же говорят: «новое – это хорошо забытое старое».

Девяносто девять процентов изобретений, зарегистрированных в патентном бюро, – не более чем усовершенствованные старые идеи. Если вы посмотрите на список устройств, запатентованных за последний год, то с удивлением обнаружите, что все это вы уже видели раньше. Люди, получившие патент, либо нашли знакомым вещам новое применение, либо добавили какие-то детали, а может, наоборот, упростили конструкцию. И лишь 1 % изобретений – их даже выделяют в отдельную рубрику «Основные патенты» – не основаны на том, что было известно раньше. Это действительно революционные открытия, вот они-то и являются результатом работы творческого воображения. Их очень мало, и большинству еще только предстоит быть разработанным и доведенным до совершенства. Но именно эти изобретения, опережающие свое время, двигают прогресс вперед.

Творческое воображение отличается от синтетического тем, что оно имеет совсем иную природу. Источник творческого воображения находится в глубинных слоях подсознания, где таится неведомая сила, способная воспринимать идеи непосредственно от Вселенского Разума. Многие философы и художники уверены, что именно там и находится

истинная «мастерская души». Наука отрицает наличие такого места в нашем сознании, но лишь потому, что его существование невозможно проверить научными методами.

Но никто не может оспаривать тот факт, что человеческий разум способен генерировать идеи, которые ранее не приходили в голову никому. Чуть позже я покажу вам, как работает этот механизм, и приведу примеры такой работы. А также постараюсь объяснить, при помощи каких методов эту способность можно развить и использовать в практических целях.

**Хилл:**

– Мистер Карнеги, какой из двух упомянутых вами типов воображения чаще всего используется в бизнесе и в других сферах жизни?

**Карнеги:**

– Безусловно, синтетическое. Этот вид воображения доступен абсолютно каждому человеку. Творческое воображение у обычных людей находится в зачаточном виде, и лишь те, кто смог развить его достаточно хорошо, могут по своему желанию использовать этот тип воображения.

**Хилл:**

– Хотелось бы понять получше, как работает каждый из видов воображения. Можете ли вы привести наглядные при-

меры, что происходит, когда включается синтетическое или творческое воображение?

### **Карнеги:**

– Думаю, нет лучшего примера, чем жизнь и работа Томаса Алвы Эдисона. Если мы обратимся к его достижениям, то увидим, что ученый с одинаковым успехом использовал оба типа. Хотя большинство его изобретений все же являются плодом синтетического воображения.

Лампа накаливания – самое первое и самое громкое изобретение, благодаря которому Эдисон обрел и славу, и богатство. Но это не было новой идеей. Многие ученые пытались создать устройство, которое давало бы ровный, постоянный свет. Сам Эдисон провел тысячи экспериментов, попробовал множество различных комбинаций, прежде чем добился успеха. Если бы он сдался после очередной неудачной попытки, то его имя, как и имена других не слишком настойчивых изобретателей, навеки осталось в тени.

### **Хилл:**

– Хотите сказать, что мистер Эдисон добился успеха лишь потому, что у него хватило настойчивости продолжать работу перед лицом десяти тысяч неудач?

### **Карнеги:**

– Но ведь это так и есть! А еще я хочу обратить ваше вни-

мание на любопытную закономерность: люди с хорошо развитым воображением редко сдаются. Они продолжают попытки до тех пор, пока образ, созданный их воображением, не станет реальным. Эдисон четко представлял себе, что у него должно получиться, поэтому он искал такое сочетание элементов, которое позволило бы создать работающую лампу накаливания. Он знал, что нужно объединить два уже известных принципа, но добавить к ним некий новый элемент.

Первым из этих известных принципов было открытие, что, когда электрическая энергия подается с обоих концов металлической проволоки, усиливается сопротивление. Это сопротивление заставляет проволоку раскалиться добела, и она начинает светиться. Это явление было открыто задолго до того, как Эдисону пришла сама идея сделать электрическую лампочку. Загвоздка заключалась в том, что никто так и не смог найти способа контролировать силу накаливания. Температура была столь велика, что просто-напросто разрушала металл. Нужен был или какой-то очень крепкий сплав, или какие-то особые условия, чтобы металл мог гореть достаточно долго и при этом не разрушаться. Ни один ученый, бившийся над загадкой лампы накаливания, не мог заставить проволоку светиться больше, чем несколько секунд.

Эдисон был в числе этих ученых. Он, как и многие, перепробовал все известные науке вещества и металлы. Но результатом неизменно была неудача. В конце концов он наткнулся на другой известный принцип, который и оказался

ответом на этот вопрос. Я неслучайно сказал «наткнулся» – потому что именно так и было. Об этом любопытном случае я расскажу чуть позже, сейчас просто упомяну, что по такому принципу с древних времен производится древесный уголь.

Чтобы получить уголь, нужно сначала разложить на земле сухую древесину, поджечь ее, и, когда она разгорится, закидать все это мелкими комками земли. Земля собьет бушующее пламя, но не даст огню погаснуть совсем. Воздух будет свободно проникать между комками; таким образом, древесина будет тлеть, но не сможет сгореть до золы. В конце концов дерево превращается в уголь – и все это потому, что благодаря земле температура горения не повышается выше нужного предела.

Из школьного курса физики вы знаете, что там, где нет кислорода, не может быть никакого огня. Но вы знаете также, что чем больше кислорода, тем больше пламя. Контролируя приток кислорода, можно контролировать пламя и, соответственно, температуру огня. Эдисону это все, разумеется, было известно. Но он вспомнил об этом принципе лишь после того, как десятки тысяч экспериментов с электрической лампой потерпели неудачу. Как только он наткнулся на этот принцип, то бегом побежал в свою лабораторию, схватил первую попавшуюся бутылку, поместил туда намотанный провод, откачал весь воздух, запечатал горлышко воском и пустил энергию с двух сторон провода – и тогда... То-

гда зажглась первая в мире работающая электрическая лампа! Эта импровизированная, собранная «на коленочке» лампа накаливания горела более восьми часов, что было абсолютным успехом.

Позже Эдисон намного усовершенствовал свою лампу, нашел способ контролировать напряжение, но принципиально идея не изменилась никак. В лампах, которые горят для нас сегодня, используется тот же самый принцип, что некогда Томас Алва Эдисон применил для запечатанной воском бутылки.

Возможно, вам будет интересно узнать, каким образом Эдисон пришел к мысли объединить два известных принципа. Я сказал, что он «наткнулся» на идею, когда увидел, как рабочие пережигают уголь. Но все дело в том, что он и раньше проходил мимо этого места, да и другие изобретатели, бившиеся над проблемой лампы накаливания, наверняка не раз видели, как изготавливают древесный уголь. Однако до исторического момента, когда Эдисона осенила гениальная идея, ни он, ни другие не думали о том, что этот же принцип можно использовать для электрической лампы.

Со стороны может показаться, что своим открытием Эдисон обязан синтетическому воображению. Но на самом деле это плод воображения творческого. Просто до поры до времени оно работало незаметно, в подсознательной части мозга. И вышло в сознательную часть лишь тогда, когда Эдисон подготовил свой разум для восприятия идеи. Нужен был

лишь триггер – спусковой крючок. Таким триггером и стало пережигание дерева в уголь.

В связи с этим возникает вопрос: как же Томас Эдисон готовил свое сознание? Он день и ночь держал в голове образ горячей лампы, размышлял над проблемой постоянного света, экспериментировал с разными веществами. Тем самым он невольно «заряжал» подсознание четкой картинкой результата, которого он хочет добиться. Подсознание, приняв эту картинку, стало работать над решением проблемы. И, когда решение созрело, нужно было лишь дождаться подходящего случая, чтобы идея перешла из подсознательной части разума в осознаваемую. Любопытно, что сам Эдисон, рассказывая о своем изобретении, упомянул некое «предчувствие», которое томило его в течение нескольких дней до того, как его «озарило». А потому, когда идея откачать из лампы воздух пришла ему в голову, он сразу понял, что это именно то, что он искал. Еще до того, как он запечатал воском бутылку, ученый знал, что это сработает. Им владело чувство непробиваемой уверенности в своей правоте. Это чувство – неизменный спутник творческого воображения. Находки, сделанные благодаря работе синтетического воображения, никогда не сопровождаются подобными ощущениями.

Какой же из этого можно сделать вывод? Подсознание – это утроба, в которой созревают идеи и решения. Оно обладает огромной силой, которая не только умеет разрешать

сложные вопросы, но и посылает сознанию четкий сигнал о том, что именно это решение верно и надежно.

Поэтому, сталкиваясь с каким-либо замечательным открытием, удачным бизнесом или большим богатством, знайте: здесь не обошлось без участия творческого воображения.

### **Хилл:**

– И все же, мистер Карнеги, я думаю, что главным виновником успеха для Эдисона было его невероятное упорство. Если бы он не был столь настойчив в своих поисках, вряд ли ему удалось бы поймать эту гениальную идею.

### **Карнеги:**

– Безусловно, настойчивость стала одним из решающих факторов. Но нельзя списывать со счетов и другие! Знаете ли вы, что Эдисон применил один из самых главных принципов ФИЛОСОФИИ ЛИЧНОГО ДОСТИЖЕНИЯ? Я говорю о принципе ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ. Он поставил перед собой очень точную и конкретную цель: создать лампу накаливания, которая сможет гореть несколько часов, дней, а то и недель! Как ученый, Эдисон, знал природу проблемы. Знания стали для него опорой, а его настойчивость подпитывалась от энергии ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ достичь своей ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ. Для реализации любого плана, для осуществления любой мечты просто необходимо ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ. Оно помогает уму очиститься от страха и сомне-

ний, считает все рамки, которые человек выстроил в своем сознании. Именно ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ приводит разум в особое состояние, известное как ВЕРА. Мистер Эдисон продолжал свои попытки лишь потому, что у него была ВЕРА. Он знал, что в один прекрасный день его эксперименты увенчаются успехом. Это давало ему силы продолжать свои занятия.

### **Хилл:**

– Итак, изобретением лампы накаливания Томас Эдисон обязан совместной работе синтетического и творческого воображения. А что вы скажете о других созданных им устройствах?

### **Карнеги:**

– Большинство других устройств было создано с помощью синтетического воображения, методом проб и ошибок. Если вы присмотритесь к ним, то поймете, что это так, поскольку ничего принципиально нового в них нет. Он лишь усовершенствовал известные идеи. Но у него есть изобретение, которое было создано исключительно благодаря творческому воображению. Это фонограф. Идея записывать звук была принципиально новой. Никто до Томаса Алвы Эдисона не создавал машину, способную записывать и воспроизводить звуки.

**Хилл:**

– Да, «говорящая машина» Эдисона в свое время произвела фурор! Скажите, мистер Карнеги, какую технику использовал ученый, чтобы стимулировать работу творческого воображения?

**Карнеги:**

– Техника довольно проста, и я только что вам о ней рассказывал. Суть в том, чтобы внедрить в подсознание образ того, что вы хотите изобрести. Это достигается многодневным обдумыванием идеи. Нужно рисовать ее образ в своем воображении, представлять, как она работает. Когда подсознание воспримет этот образ, в игру вступит творческое воображение.

**Хилл:**

– Хотите сказать, мистер Карнеги, что при изобретении фонографа Эдисон полностью полагался на творческое воображение?

**Карнеги:**

– Да, именно так и есть. С этим изобретением вышла довольно странная история. Известно, что Эдисон не проводил многочисленных экспериментов. Каким-то образом он сразу узнал, как построить такую машину. План, который выдало ему подсознание, сработал с первого раза. Как только

идея «вспыхнула» у него в голове, Эдисон бросился к столу, набросал грубый чертеж и отдал своему конструктору. Через несколько часов опытный образец был готов. Разумеется, модель была сырой, но она выполняла главную функцию: записывала и воспроизводила звук! Все это доказывало, что творческое воображение не подвело Эдисона и на этот раз.

### **Хилл:**

– Мистер Карнеги, вы сказали, что Эдисон «внедрил» идею «говорящей машины» в свое подсознание. Но сколько времени прошло от момента, как ученый впервые задумался о создании такого устройства, до того дня, когда подсознание выдало ему готовое решение?

### **Карнеги:**

– Эдисон не рассказывал мне, как долго он думал над идеей фонографа. Но я полагаю, это не заняло много времени. Максимум – несколько недель. Возможно, что и несколько дней. Видите ли, не так важно, сколько времени вы обдумываете свою идею. На самом деле решающий фактор – это желание. Не просто, а ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ. Которое занимает ваши мысли настолько, что уже граничит с одержимостью. Все, что нужно было сделать Эдисону, – поставить свое ЖЕЛАНИЕ на грань одержимости. Желание создать аппарат, который будет воспроизводить и записывать звук, стала на какое-то время жизненной доминантой Эдисона. Он пол-

ностью сосредоточился на этой мысли. Он словно загнипнотизировал сам себя – так что подсознание просто не могло не откликнуться на такую одержимость.

**Хилл:**

– Мистер Карнеги, все, о чем вы говорите, невероятно интересно и волнующе. Но скажите мне, где находится «мостик» между сознательной частью разума и подсознанием? Как научиться находить его, чтобы отправлять по нему в подсознание образы и идеи?

**Карнеги:**

– Этот мостик – ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ. Это самый простой и надежный способ связи с собственным подсознанием. Вот почему я постоянно подчеркиваю, что нужно всячески подпитывать свое желание, усиливать его накал до такой степени, пока вы не начнете буквально обжигаться об него. Лишь тогда оно «провалится» в подсознание, и там уже начнется основная работа.

**Хилл:**

– То есть простого желания недостаточно?

**Карнеги:**

– Абсолютно недостаточно. Простое желание не оказывает никакого влияния на подсознательную сферу. Люди часто

говорят о своих несбывшихся надеждах, о том, что они хотели – но не получилось. Оправдания находятся самые разные, от невезения до неудачных обстоятельств. Но никакие обстоятельства не могут помешать человеку, охваченному **ЖГУЧИМ ЖЕЛАНИЕМ**. Не надо путать обычные мечтания с настоящим **ЖЕЛАНИЕМ**.

### **Хилл:**

– Мистер Карнеги, согласитесь – **ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ** не появляется вдруг, ниоткуда. Все начинается именно с обычной мечты. Как же превратить ее в желание такой силы, чтобы оно стало двигателем на пути к мечте?

### **Карнеги:**

– Это достигается простым упражнением. Нужно почаще повторять про себя эту мечту, проговаривать ее, выстраивать ее образ. Это создает определенную мыслительную привычку, которая заставляет ум размышлять о ней дни и ночи – причем без всякого сознательного усилия. Лишь когда мысль становится привычкой, она начинает разогревать желание до нужного накала. А там уже включается и подсознание. Но вот что еще важно: представляя себе образ мечты, нужно обязательно вызвать в себе эмоцию. Именно эмоции являются тем топливом, которое разжигает желание до нужной кондиции.

### **Хилл:**

– Хорошо, мистер Карнеги. Из ваших слов я могу сделать вывод, что творческое воображение – это не удел гениев. Любой человек может призвать на помощь творческое воображение. Для этого ему нужно лишь зарядить свое подсознание образом желаемого предмета. А для этого нужно – путем повторения мысли в уме – превратить мечту в ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ. Правильно ли я понял этот принцип?

### **Карнеги:**

– Абсолютно правильно. Творческое воображение – врожденная способность любого человека. Ничто не мешает вам использовать этот принцип. Но я хочу сказать, что подсознание включается лишь тогда, когда выработаны определенные мыслительные привычки. А это – вопрос серьезной работы над собой. Чтобы приучить ум думать в нужном вам направлении, нужна строгая самодисциплина. Нужно умение концентрироваться на задаче, отсекав все лишние мысли. Это огромная работа, на которую человека может подвигнуть только серьезный мотив. Мимолетные мечты, преходящие желания, которые, подобно летнему ветерку, прилетают и улетают, – не способны разбудить подсознание.

### **Хилл:**

– Вы привели замечательный пример того, как работает творческое воображение, рассказав о некоторых изобре-

тениях Эдисона. А кто еще из выдающихся современников пользовался этим типом воображения?

### **Карнеги:**

– Все более или менее успешные люди в какой-то момент своей жизни были озарены внезапными идеями, родившимися благодаря творческому воображению. Возьмите Генри Форда и его идею самоходной машины. Когда Форд впервые задумался об этом, уже существовали паровозы. Сам же Форд решил изобрести автомобиль, когда увидел паровой трактор. Форду сразу же пришла в голову мысль, что можно построить подобную машину, только для перевозки пассажиров. На этом начальном этапе Форд пользовался синтетическим воображением. Но чем больше он размышлял об этом, чем полнее и горячее становилось его желание, тем больше «раскачивалось» его подсознание. Он стал одержим идеей автомобиля. Эта навязчивая идея в конце концов превратилась в **ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ**. Вы сами можете догадаться, что произошло в дальнейшем. Из глубин подсознания явилась идея двигателя внутреннего сгорания. Справедливости ради хочу сказать, что и другие изобретатели экспериментировали с газовыми двигателями, но никто до Форда не смог найти способ передать энергию двигателя на колеса. Гениальное озарение Форда в том и заключалось, что он «увидел» конструкцию в целом. И сразу понял, что именно эта конструкция будет рабочей.

На первый взгляд, его идея была результатом многодневных размышлений и опытов. Но истинная причина озарения заключается в том, что Форд держал свой ум «заряженным». Ни на секунду он не упускал из виду свою ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ – именно это и позволило ему включить творческое воображение.

### **Хилл:**

– Мистер Карнеги, в общем и целом, мне понятен принцип, которым руководствовался Генри Форд, работая над идеей самодвижущейся машины. Но мне бы хотелось узнать пошаговую схему того, как он к этому пришел.

### **Карнеги:**

– Что ж, вот вам пошаговая схема. Хочу заметить, что эту последовательность шагов использовал не только Генри Форд, но и многие успешные люди. Это универсальная схема, которая сработает для любого человека. Итак.

1. Форд поставил перед собой определенную ГЛАВНУЮ ЦЕЛЬ. Как вы знаете, именно это является первым шагом и отправной точкой для любого достижения.

2. Форд сосредоточил на этой ЦЕЛИ все свое внимание и подчинил ей все свои мысли. Таким образом, он возвел свое ЖЕЛАНИЕ в степень одержимости.

3. На основе ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ Форд создал план конкретных действий и немедленно приступил к его реализа-

ции. Конечно, он много раз корректировал этот план, но одно оставалось неизменным: он действовал.

4. Форд обратился к принципу **МОЗГОВОГО ЦЕНТРА**. Первым и главным членом его **МОЗГОВОГО ЦЕНТРА**, его неизменным единомышленником, стала жена Форда. Кроме того, Генри Форд привлек множество компетентных специалистов, которые вместе с ним разрабатывали двигатель и методы передачи энергии на колеса. Когда автомобиль был изобретен и началось массовое производство машин, Форд расширил круг единомышленников и привлек еще больше специалистов. Он объединился с братьями Додж, пригласил на работу талантливых механиков и инженеров. Все эти профессионалы помогли ему в решении поставленных задач.

5. Ну, и наконец, Форд использовал принцип **ДЕЙСТВЕННОЙ ВЕРЫ**, которая пришла к нему в результате **ЖГУЧЕГО ЖЕЛАНИЯ** и действий по достижению **ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ**.

**Хилл:**

– Короче говоря, если представить успех Генри Форда в виде цепочки действий, то ее звенья будут таковы: **ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – ЖГУЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ – поддержка МОЗГОВОГО ЦЕНТРА – концентрация на ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ – работа синтетического воображения – включение творческого воображения. Все верно?**

## **Карнеги:**

– Bravo, молодой человек! Вы сумели одной фразой описать самый сложный процесс! Но вы упустили одно звено. А именно: настойчивость, с которой Генри Форд двигался к своей цели. Ведь гладко выходит только на словах. А в действительности Форда постоянно преследовали неудачи. Он терпел одно поражение за другим. Вы не представляете, сколько трудностей ему пришлось преодолеть, прежде чем желаемая цель была достигнута! Ведь он начинал практически без денег. Деньги были главной проблемой на каждом этапе его пути. Сначала ему понадобился капитал для изобретательской и экспериментальной работы. Затем, когда автомобиль был изобретен, его нужно было усовершенствовать – что, как вы догадываетесь, тоже требовало вложений. Но настоящие трудности с финансами начались, когда Форд задумал запустить свой автомобиль в серийное производство. Наконец, когда Форд нашел необходимые средства, начались разногласия между членами его МОЗГОВОГО ЦЕНТРА.

Как вы понимаете, решение проблем такого уровня требует большой решимости и настойчивости. К счастью, Генри Форд всегда обладал твердым характером и железной хваткой. Чего-чего, а решительности ему было не занимать. Но главное его качество, которое в конце концов и принесло ему успех – это четкое знание того, что он хочет. У Форда было ЖЕЛАНИЕ, и он был готов на все, чтобы отстаивать свое пра-

во на осуществление этого ЖЕЛАНИЯ.

ЖЕЛАНИЕ давало энергию настойчивости – еще одной важной черте в характере Форда. И снова я напоминаю вам о том, что именно ЖЕЛАНИЕ, достигшее степени одержимости, является самой мощной движущей силой, которая заставляет умственные «шестеренки» работать и будит оба типа воображения. Разум человека – это великий инструмент, если уметь им пользоваться. Подсознательная часть разума возьмет на себя основную работу – разумеется, в том случае, если вы заставите свою сознательную часть сосредоточиться на определенной ЦЕЛИ.

**Хилл:**

– От всего этого захватывает дух! Прошу вас, мистер Карнеги, расскажите еще об изобретателях, которые обращались к подсознательной части разума и включали творческое воображение!

**Карнеги:**

– Пожалуйста, вот вам пример доктора Александра Грэма Белла. Как вы знаете, именно ему мы обязаны тем, что имеем возможность пользоваться телефонной связью. Самое интересное, что Белл совсем не задумывался над идеей телефона, не мечтал создать устройство, которое позволит двум людям общаться на расстоянии. Он всего лишь хотел помочь своей жене, которая потеряла слух. Александр Белл работал над

слуховым аппаратом – и в результате «наткнулся» на идею телефона. Это в чистом виде работа творческого воображения!

Но творческое воображение Белла заработало не на ровном месте. Он был вдохновлен определенной **ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ**, желанием в степени одержимости. Он горячо любил свою жену и хотел вернуть ей радость наслаждения звуками. Его любовь и сочувствие к жене было мощнейшим мотивом, который и подвигнул его на поиски слухового устройства. Запомните, молодой человек: прежде чем появляется желание, должен возникнуть мотив! А в мире нет мотива мощнее, чем любовь. Мотив – начало всех начал.

Долгое время Белл экспериментировал над созданием нужного устройства. Один из экспериментов – он известен в научном мире как опыт Белла – и привел ученого к идее телефонной связи. Опыт же этот заключался вот в чем.

Белл взял две пластинки селена, поставил их друг напротив друга и направил луч света на одну из пластинок. Луч, отразившись от пластинки, устремился на другую пластинку, которая была подключена к гальванической батарее, соединенной с динамиком. Слова, произнесенные за первой пластинкой, были отчетливо слышны в динамике за второй пластинкой. Луч света послужил своего рода «телефонным проводом». Звуковые волны преобразовались в световые, те в свою очередь – в гальванические и вышли из динамика снова как звуковые волны.

Таким образом был открыт принцип передачи звуковых волн. Надо сказать, и у Белла не обошлось без трудностей. Когда он зарегистрировал патент, некто Долбер подал иск о приоритете права на изобретение. Понадобилось долгое и кропотливое судебное разбирательство, чтобы доказать право Александра Белла на это открытие. И сегодня мы знаем мистера Белла как первооткрывателя принципа работы современного телефона.

Снова хочу обратить ваше внимание на то, что Белл вовсе не стремился изобрести переговорное устройство. Он работал над слуховым аппаратом для своей жены, и постоянно держал в мыслях образ такого аппарата. Несмотря на то что эта мысль была далека от идеи телефона, все же подсознание Белла преподнесло ему именно эту идею. Следовательно, абсолютно неважно, какой предмет безраздельно владеет вашим вниманием. Важен только эмоциональный накал и настойчивость. Это единственное условие для «раскачки» подсознания и включения творческого воображения. Когда творческое воображение начинает работать, оно может рождать идеи, очень далекие от первоначального замысла. Но неизменно верные и работающие.

Таким образом, каждый человек, который хочет использовать силу подсознания, должен быть одержим ЖГУЧИМ ЖЕЛАНИЕМ.

**Хилл:**

– Что ж, мистер Карнеги, теперь мне совершенно ясно, как работает принцип воображения в области изобретений и науки. Но не у всех людей есть тяга к изобретениям. Многие хотят добиться успеха в бизнесе и профессиональной деятельности. Каким образом воображение может помочь в этих сферах?

### **Карнеги:**

– Было бы большой ошибкой думать, что воображение – привилегия ученых и изобретателей. Бизнесмену, стремящемуся построить серьезный бизнес с хорошей прибылью, не обойтись без воображения.

### **Хилл:**

– Можете привести пример, как работает воображение в бизнесе?

### **Карнеги:**

– Разумеется. Люди уже привыкли к тому, что любой товар можно без проблем заказать на почте. Но знаете ли вы, как появилась эта услуга? Я лично присутствовал при рождении первого в Америке торгового дома, работающего по принципу «товары почтой». Вот идеальный пример работы синтетического воображения!

Когда я работал на телеграфе, у меня был напарник. Мы работали с ним посменно. Человек он был деятельный и по-

стоянно искал возможность заработать. Надо сказать, у телеграфистов не так много обязанностей, а вот свободного времени много. Этот телеграфист задумался над тем, как ему использовать свободные часы с выгодой. И придумал очень выгодный бизнес, которым он мог заниматься, не отходя от рабочего места.

Здесь я немного отвлекусь и вернусь к вопросу о мотиве. Как вы знаете, мотив – это то, что предшествует конкретному желанию и определенной цели. У моего напарника был очень силен мотив финансовой выгоды. Он стремился все обратить в деньги. В частности, свое свободное время. Несколько месяцев он размышлял над тем, как превратить это время в деньги. И в конце концов начал торговать по телеграфу! Он заказал у производителя наручных часов полдюжины по оптовым ценам и предложил их своим коллегам на других станциях. За полдня вся партия была раскуплена, и мой напарник получил новые заказы. Дело оказалось настолько выгодным, что скоро уже предприимчивый телеграфист торговал всем, чем только можно: от зеркал до кормов. Он разбогател, завел связи в разных сферах торговли и намеревался уже начать продавать земельные участки. Но в этот самый момент суперинтендант узнал об этом подпольном бизнесе и сразу же уволил моего напарника. Тот, впрочем, нисколько не расстроился. У него был капитал и огромная база заказчиков. Он просто сменил способ связи с покупателями: вместо телеграфа стал пользоваться услуга-

ми почты. Это даже пошло на пользу бизнесу, поскольку теперь он мог охватить клиентов, живущих в отдаленных местах, там, где не было телеграфа. Бывший телеграфист, а ныне – процветающий бизнесмен напечатал цветные каталоги и стал рассылать их по всем почтовым отделениям. Со всей страны посыпались заказы. Он открыл торговый дом «Товары – почтой» и нанял дополнительных работников. Когда он понял, что не сам не справляется с таким большим предприятием, то пригласил толкового партнера, то есть прибегнул к принципу **МОЗГОВОГО ЦЕНТРА**. И надо сказать, партнер оказался малый не промах. Обладая острым деловым нюхом, партнер сумел при помощи умелой рекламы сделать своими клиентами практически всех американских граждан. Спустя несколько лет бывший телеграфист и его партнер продали свой бизнес за несколько сотен миллионов долларов. По их стопам пошли многие бизнесмены, и сейчас покупатели могут выбирать между тем или иным почтовым торговым домом. Но «изобрел» этот вид торговли скромный телеграфист. И я считаю за честь быть лично знакомым с этой выдающейся личностью.

Между тем в успехе этого человека нет никакой загадки. У него просто был сильный **МОТИВ**, который породил **ЖЕЛАНИЕ** и определенную **ЦЕЛЬ**. Телеграфист не создавал ничего нового. Он просто использовал то, что было хорошо знакомо – телеграфную связь – для новых функций. Своим богатством он целиком и полностью обязан синтетическому

воображению. И я хочу сказать, что подобным образом было накоплено немало капиталов.

**Хилл:**

– Мистер Карнеги, получается, что для достижения успеха может быть достаточно только синтетического воображения?

**Карнеги:**

– Ну конечно! По сути, телеграфист не изобретал ничего нового. Он просто занялся мерчандайзингом на своем основном рабочем месте. Но это то, что делают все успешные люди! Лишь единицы, подобные Эдисону или Беллу, рожают принципиально новые идеи, которые производят революцию в прогрессе и науке. Большинство тех, кто преуспел, пользовались синтетическим воображением и добились своих целей при помощи давным-давно известных принципов.

Возьмем, к примеру, современный рефрижераторный вагон. Это изобретение, по сути дела, помогло появиться на свет нашей мясной промышленности. А изобрел его человек, который развозил свежее мясо с бойни по магазинам. Его очень расстраивало то, что он ограничен несколькими ближайшими мясными лавками и не может возить мясо в другие города. Он мечтал о расширении бизнеса, но с обычным грузовиком это было невозможно. Тысячу раз права

старая поговорка «кто ищет – тот найдет». Этот человек, мотивированный жадной прибылью, размышлял над проблемой до тех пор, пока ему не пришло в голову превратить кузов своего грузовика в негабаритный холодильник. Он сразу же приступил к конструированию такого холодильника на колесах. Надо сказать, опытный образец был довольно грубо сработан. Но сама идея оказалась успешной! Даже этот неказистый, грубо сколоченный холодильник позволил торговцу развозить мясо в соседние города и деревни. Этот человек не успокоился на достигнутом и стал совершенствовать свою идею. В конце концов на свет явился современный рефрижераторный контейнер, который используется как для автомобильных, так и для железнодорожных перевозок.

Остается добавить, что эта успешная идея позволила торговцу мясом охватить не только соседние города, но и соседние штаты. Более того: кроме мяса, он стал перевозить другие скоропортящиеся продукты: молоко, фрукты, овощи. Продажа этого бизнеса сделала его мультимиллионером. А началось-то все с простой идеи «ледяного ящика» на колесах! Как видите, ни о каких гениальных открытиях, о чем-то, чего люди еще не знали, речи здесь не шло. Люди использовали емкости со льдом для хранения продуктов с давних времен, но лишь этому человеку пришло в голову поставить эту емкость на колеса.

Работу синтетического воображения можно увидеть и на примере Джорджа Пульмана, чьим именем сейчас называют-

ся пассажирские вагоны в поездах дальнего следования. Что он сделал? Да ничего особенного: просто поставил кровати в вагонах, тем самым превратив их в спальные помещения. Кто до Пульмана не знал о вагонах или кроватях? Но лишь он додумался совместить две эти давно знакомые вещи в новой комбинации. Новинка пришлась пассажирам по вкусу: теперь можно было предпринимать многодневные путешествия и при этом чувствовать себя почти так же комфортно, как дома. Я уже не говорю о том, что тысячи людей, которые должны были сопровождать и обслуживать пульмановские вагоны, обрели хорошо оплачиваемую работу. Поезда дальнего следования перевозят за год несколько миллионов пассажиров: можете представить, каковы обороты железнодорожной компании и какие налоги идут в казну! А ведь все это – результат работы синтетического воображения, которое есть у каждого человека.

Рассказывая вам все эти истории, я преследую одну-единственную цель: показать, что человек, который тренирует свой ум и развивает воображение, находится на верном пути к экономической независимости. Люди с сильным воображением – потенциальные богачи. Если же к воображению вы добавите еще и принцип **ЛИЧНОЙ ИНИЦИАТИВЫ**, то будете просто обречены на успех.

Я недаром заговорил об инициативе. Инициатива означает действие. Без действий вы не сможете сделать ничего, даже с самым сильным воображением. На пути к любой це-

ли неизменно встречаются трудности, и, чтобы преодолеть их, нужно проявлять инициативу, принимать решения и действовать.

И спальные вагоны Пульмана, и рефрижераторные контейнеры нуждались в усовершенствовании и рекламе. Для этого нужны были немалые средства – и их надо было добыть, что само по себе является непростой задачей. Создателям этих полезных новинок пришлось потрудиться самим и привлечь компетентных помощников, чтобы их идея воплотилась в реальность и получила распространение.

### **Хилл:**

– Мистер Карнеги, рассказывая о принципе ВООБРАЖЕНИЯ, вы упоминаете и другие – принцип МОЗГОВОГО ЦЕНТРА, принцип ЛИЧНОЙ ИНИЦИАТИВЫ. Каким еще принципам должны следовать люди, которые стремятся к ЦЕЛИ?

### **Карнеги:**

– В известной степени это зависит от самой цели. Если эта цель довольно проста и очевидна, так что от воображения не требуется интенсивной работы, то набор принципов минимальный. Я же назову вам принципы, тесно связанные с работой воображения.

1. Первый и самый существенный принцип – наличие определенной ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ и МОТИВА. Я уже говорил

вам, что любое достижение требует энергии, а энергию дает ЖЕЛАНИЕ, которое берет свое начало в каком-то мотиве. Самый частый мотив – это стремление к финансовой выгоде. Без сомнения, именно мотив прибыли вдохновлял людей, которые создали великую американскую промышленность.

2. Принцип МОЗГОВОГО ЦЕНТРА. Мозговым центром я называю группу людей, объединенных общей целью и положительно настроенных по отношению друг к другу. Союз единомышленников, которые заняты поиском путей, ведущих к ГЛАВНОЙ ЦЕЛИ. Эти люди регулярно встречаются, обмениваются идеями, распределяют задачи и решают их. Во время таких встреч в работу включается групповое воображение – самая мощная сила, которую только можно себе представить. Именно благодаря принципу МОЗГОВОГО ЦЕНТРА была создана сталелитейная промышленность. Да, я стоял у истоков этого начинания, но без надежных попутчиков мне одному не удалось бы сделать ничего. Мы вывели производство стали на необычайно высокий уровень, двинули вперед технический прогресс, и, что немаловажно – каждый из нас накопил огромный капитал. В Америке появилось множество промышленных отраслей благодаря нашей дешевой стали, и все эти отрасли стали процветающими.

Если вы хотите добиться успеха, вам не обойтись без помощников и единомышленников. Чем больше цель, тем более важную роль играет принцип МОЗГОВОГО ЦЕНТРА. Когда несколько людей объединяются для работы над общей

задачей в духе гармонии – им будет нипочем любая проблема. Они преодолеют все препятствия и обязательно получат именно тот результат, к которому стремились. Это работает в любой области.

3. Принцип ЛИШНЕЙ МИЛИ. Этот принцип означает – чем бы вы ни занимались, всегда делайте больше, чем предписывают ваши трудовые обязанности. Выходите за рамки должностных инструкций. Прикладывайте дополнительные усилия и не требуйте за них плату. Принцип ЛИШНЕЙ МИЛИ самым прямым образом относится к принципу ВООБРАЖЕНИЯ. Дело в том, что привычка делать больше, чем вам платят, заставляет включать воображение. Человек постоянно придумывает новые способы исполнения своих обязанностей. Он пытается усовершенствовать услуги или размышляет над тем, как за то же самое время сделать больше работы. Все это стимулирует мозг и развивает воображение. Его интеллект растет, его посещают новые удачные идеи, каждая из которых может принести вполне реальную прибыль. Согласитесь, это само по себе достаточная награда за дополнительные усилия. Но это не все. Тот, кто применяет принцип ЛИШНЕЙ МИЛИ, рано или поздно привлекает к себе внимание сильных мира сего. Люди, обладающие большей властью и возможностями, нуждаются в помощи тех, кто не ленится прикладывать усилия и включать голову. Так что принцип ЛИШНЕЙ МИЛИ действительно помогает продвинуться по карьерной лестнице.

4. Принцип **ДЕЙСТВЕННОЙ ВЕРЫ**. Вера – это бесконечный источник гениальных идей. Люди, вдохновленные Верой, обладают наиболее сильным воображением. Вера тесно связана с работой творческого воображения, вот почему каждый гениальный ученый, каждый настоящий художник – люди верующие. Сейчас я говорю о вере не в религиозном смысле, а об особом состоянии сознания, когда человек получает доступ к ресурсам Высшего Разума. Это отдельная большая тема, о которой мы с вами будем говорить в дальнейшем.

5. Принцип **САМООРГАНИЗАЦИИ**. Этот принцип означает, что человек, прежде чем приступать к конкретным действиям, должен составить план. Планирование и системность – очень важные вещи, без них вы будете действовать наугад и почти наверняка потерпите поражение. Но невозможно составить план, не привлекая воображение. Вы должны представить себе все этапы вашего пути, смоделировать в голове нужные вам обстоятельства, «прокрутить» последовательность действий. Хочу добавить, что для самоорганизации обязательно нужна связь с Высшим Разумом, как бы вы ни называли эту Силу. И к этой Силе можно обращаться, например, в молитве. Когда вы молитесь, просите эту Силу помочь вам в планировании и исполнении планов. Просите мудрости, чтобы вы могли построить наилучший план, который приведет вас к **ЦЕЛИ** быстрее всего. Молитва – это один из мощнейших способов стимуляции воображения.

Эти пять принципов помогут вам не только развить воображение, но сделать его настолько сильным, что вы будете буквально видеть пути и возможности для достижения успеха. Эти пять принципов – надежные помощники, которые никогда вас не подведут.

Но следует помнить: кроме того, что вам помогает, есть и то, что может очень сильно помешать на вашем пути к успеху. Это некие качества, которые являются настоящими врагами любого достижения.

Самый главный из всех врагов – это страх. В большинстве случаев он парализует работу воображения. Хотя и страх может быть другом. Например, в опасности, когда человек при помощи воображения находит выход из, казалось бы, безвыходной ситуации. Именно страх толкает порой на невероятные подвиги, особенно если этот страх подкреплен инстинктом самосохранения.

Но в обычной, спокойной, комфортной жизни страх является врагом. Человек не решается сделать решительный шаг, потому что боится неизвестности, боится потерять привычный комфорт. С таким страхом нужно решительно бороться.

Другой враг, который может вас сбить с пути, – неудачи и временные поражения. К сожалению, а может к счастью, встречи с этим врагом на пути к успеху неизбежны. Сильный духом человек знает, как бороться с этими врагами. Он включает воображение и старается из каждой неудачи извлечь полезный урок. Он задает себе вопросы: что произо-

шло, почему, как можно было этого избежать? Тем самым он обнаруживает причины, делает выводы, и в результате получает бесценную информацию, которая помогает ему добиваться цели.

Кстати, о вопросах. Знаете ли вы, что, задавая вопросы, вы самым прямым образом воздействуете на воображение? Этим способом часто пользуются опытные продавцы. Они задают покупателю самые разные вопросы, тем самым стимулируя его воображение. Клиент начинает представлять себе образы, связанные с тем или иным товаром, и чаще всего покупает этот товар.

Другой мощнейший стимулятор воображения – любопытство. Когда вы интересуетесь каким-то предметом, то стимулируете оба типа воображения, как синтетическое, так и творческое. Известно ли вам, что религиозная и философская мысль во все времена питалась не чем иным, как любопытством? Люди, задумывающиеся о природе жизни и смерти, становились философами и основателями религий.

Чтобы развить свое воображение, вы можете заниматься каким-либо видом словесного творчества. Например, писать рассказы, вести дневник или заниматься ораторским искусством. Речь и письмо – это способы организации и выражения мыслей. Эти занятия не только стимулируют воображение и повышают интеллект, но и позволяют вам обрести контроль над мыслями. А энергия мысли – это самая мощная сила, которой только может овладеть человек.

Вот почему детей нужно приучать к свободному выражению своих мыслей, как в речи, так и на письме. Чем раньше вы начнете это делать, тем более успешным взрослым вырастет ваш ребенок.

Голод – сильнейший помощник для работы воображения. Чтобы не умереть от голода, человек способен изобретать самые невероятные способы добычи еды. Я знаю людей, которых посещали гениальнейшие идеи именно в то время, когда им приходилось голодать.

Вообще, воображение тесным образом связано с природными инстинктами, будь то инстинкт самосохранения, инстинкт выживания или сексуального влечения.

Хочу сказать еще об одном принципе, который прекрасно стимулирует воображение. Это принцип **НАПРАВЛЕННОГО ВНИМАНИЯ**. Когда вы концентрируетесь на каком-то одном предмете, ваше воображение словно собирает всю свою энергию в одной точке. Благодаря концентрации можно добиться потрясающих результатов. Вспомните доктора Элмера Р. Гейтса, который создал сотни полезных изобретений. Я не знаю ни одного столь же плодовитого ученого или изобретателя. Но что делал доктор Гейтс? Он просто «сидел над идеями». Он уединялся в своем кабинете и сосредоточивался на какой-либо задаче до тех пор, пока ему в голову не приходила идея, как эту задачу решить. Тем же принципом пользовались Томас Эдисон, Александр Белл и многие другие люди, создавшие вещи, которые сделали нашу жизнь

проще, интереснее и полноценнее.

Принцип **НАПРАВЛЕННОГО ВНИМАНИЯ** действует так. Вы ставите перед собой конкретную задачу и сосредотачиваете на ней все свои мысли и чувства. Это чисто умственное упражнение, которое поначалу дается трудно, но дает просто потрясающие результаты. Концентрация – это кратчайший путь к творческому воображению. Я хочу сказать, что этот метод доступен не только ученым. Простой обыватель может точно так же стимулировать свое творческое воображение и генерировать новые идеи, до которых пока никто еще не додумался. Творческое воображение позволяет выдвигать самые безумные гипотезы, над которыми нередко смеются люди. Но давайте не будем забывать, что именно благодаря гипотезам существует наука. Разумеется, любая гипотеза нуждается в проверке. Но когда гипотеза подтверждается, человечество делает шаг вперед.

В судебной практике также используется метод гипотез. Следователи часто выдвигают гипотезы (на юридическом языке они называются версиями), когда у них не хватает фактов. Многие преступления были раскрыты только потому, что следователи проверяли версию за версией, пока наконец не выходили на след настоящего преступника. Химики, физики и другие ученые пользуются этим же методом, когда у них нет подтвержденной фактической информации. Врач, которому нужно ставить диагноз на основе нескольких не связанных между собой симптомов, тоже выдвигает ги-

потезу – и затем проверяет ее с помощью анализов и других исследований.

Чтобы вы поняли, насколько это действенный метод, расскажу вам такую историю. После того как в США кончилась гражданская война, у армий осталось множество неиспользованных пушечных ядер. Их по бросовой цене купил один человек, владеющий небольшим литейным заводом. Он хотел переплавить ядра в чугун, из которого затем можно было делать решетки, заборы и другие предметы. Но, прежде чем отправить ядра в плавильню, их нужно было распилить на мелкие части. Как осуществить столь грандиозную задачу? Казалось, нет никакого другого выхода, кроме как нанять десятки людей, которые будут орудовать пилами и молотками. Это обошлось бы в крупную сумму, которая вряд ли бы потом окупилась. Но литейщику повезло. Он встретил человека с развитым воображением. Этот человек был знаком с артиллерийским делом и знал, что пушечные ядра внутри – полые. Он взялся распилить все ядра, причем за очень низкую плату. Более того, он утверждал, что на эту работу у него уйдет одна ночь. Литейщик был в изумлении, он не верил, что такая огромная работа может быть проделана одним человеком в столь короткий срок. Что же сделал этот человек? Он перевернул всю партию ядер так, чтобы маленькое отверстие, которое неизбежно остается при отливании ядра, оказалось наверху. Затем он наполнил чугунные шары водой. Надо сказать, что близилась зима и по ночам температура

воздуха опускалась много ниже нуля. В эту ночь ударил мороз, вода в ядрах замерзла и расширилась. Чугун, не выдержав давления, лопнул. Наутро литейщик обнаружил, что все ядра рассыпались на мелкие кусочки. И знаете, какими были его первые слова? – «Почему я не догадался до этого сам?!»

Эти слова мы нередко произносим, когда видим, как кто-то решает сложную задачу простым, элегантным, а главное – хорошо известным способом. И мы могли бы сделать так же, если бы только призвали на помощь воображение.

### **Хилл:**

– Мистер Карнеги, но, если вы говорите о том, что каждый человек способен использовать воображение для достижения цели, почему так мало людей применяют эту способность? Может быть, хорошо развитое воображение передается по наследству?

### **Карнеги:**

– О нет, воображение – это врожденная способность, но никак не наследственная черта. Воображение «встроено» в разум каждого человека, другое дело, что у разных людей оно развито в разной степени. Но это не значит, что человек, у которого воображение работает слабо, не может развить эту способность. На самом деле причина, почему люди не пользуются воображением, очень проста. Большинство людей просто не придают ему особого значения, считают его

глупостью и пустым фантазированием. Такое пренебрежение приводит к тому, что воображение слабеет и в конце концов атрофируется. Как и любой физический орган, которым не пользуются.

**Хилл:**

– Известно, что успешный бизнесмен должен быть и хорошим продавцом. Как воображение может быть использовано в искусстве продаж?

**Карнеги:**

– О, продажи просто невозможны без воображения! Все эффективные продавцы, которых я знаю, обладают очень живым воображением. За примером далеко ходить не надо. Мой страховой агент, с которым меня связывает не только контракт по страхованию жизни, но и тесная дружба, достиг успеха именно благодаря своей способности к воображению.

Думаю, вам будет любопытно узнать, каким образом он стал продавать страховки. Его история очень интересна и в то же время показательна. Но прежде я хочу сказать, что этот человек мастерски применял принципы успеха, хотя он, конечно же, не подозревал об их существовании. У него это получалось само по себе, в силу природного дарования. Особенно он преуспел в применении принципа **МОЗГОВОГО ЦЕНТРА**. Но об этом чуть позже, а сейчас я расскажу его историю с самого начала.

# 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.