

# НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Уильям Клемент СТОУН



КАК СИЛА  
ПОЗИТИВНОГО МЫШЛЕНИЯ  
СДЕЛАЕТ ВАС  
БОГАТЫМИ



**Наполеон Хилл**  
**Уильям Клемент Стоун**  
**Как сила позитивного**  
**мышления сделает**  
**вас богатыми**  
Серия «Главный секрет  
притяжения денег»

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=43253380](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43253380)*

*Как сила позитивного мышления сделает вас богатыми: АСТ; Москва;  
2019*

*ISBN 978-5-17-115970-2, 978-5-17-115972-6*

### **Аннотация**

Наполеон Хилл – один из самых значимых Учителей Успеха всех времен. В этой книге он откроет вам формулу мышления, которая принесет в вашу жизнь радость и деньги! Загадайте желание. Чего бы вам хотелось – больше денег? Карьеру? Семью? Здоровье? Новый бизнес? Ум оказывает огромное влияние на весь организм и воздействует на все, что нас окружает. Перестройте сознание – и желания сбудутся. Эта книга поможет вам освободить скрытую энергию, дремлющую в вас, и направить ее потенциал на реализацию любых целей. Хотите изменить

жизнь? Начните с книги Наполеона Хилла, как это сделали до вас сотни богатых, успешных и знаменитых людей.

# Содержание

Отзывы читателей	6
Предисловие	7
Вступление	10
Часть I. С чего начинается достижение успеха	20
Глава 1. Знакомьтесь – самый важный человек	20
Приложение 1. Основные тезисы	42
Универсальные принципы в форме самомотивации	45
Глава 2. Вам под силу изменить свой мир	46
Конец ознакомительного фрагмента.	53

**Наполеон Хилл,  
Уильям Клемент Стоун  
Как сила позитивного  
мышления сделает  
вас богатыми**

Napoleon Hill, William Clement Stone  
**Success Through A Positive Mental Attitude**

© 1960, 1977 By Prentice Hall, Inc.

© Шапочкина И., перевод на русский язык, 2019

© ООО «Издательство АСТ», 2019

# **Отзывы читателей**

**Для тех, кто хочет поменять свою жизнь!**

Книга для тех, кто хочет поменять свою жизнь в лучшую сторону, при этом надо действовать!

**Моя любимая книга!**

Книга научила на все смотреть с позитивной стороны... Теперь она – одна из моих любимых!

**Выручила в трудной ситуации**

Книга попала ко мне в очень сложный период жизни. Она меня просто спасла. И это не красивые слова. Без этой книги не было бы ни моего бизнеса, ни любимой семьи.

**Величайшая книга**

Мне понравилась гораздо больше, чем «Думай и богатей». Отличный мотиватор.

# Предисловие

Великий датский философ и религиозный мыслитель Серен Кьеркегор однажды написал: «Хороша та книга, которая читает вас».

Как раз такую книгу вы и держите в руках – книгу, которая не только стала классикой в сфере самопомощи, но и наделена редкой способностью находить подход к проблемам, внимательно рассматривать их и предлагать решение, как старый добрый друг.

Но я должен предупредить вас.

Эта книга сама ничего за вас не сделает. Но если вы искренне хотите изменить свою жизнь к лучшему, готовы потратить на это время, поразмыслить и приложить усилия для достижения своих целей, – и если вы не обманываете себя, – *тогда* вы держите в руках бриллиант, выдернутый с галечно-го пляжа, дорожную карту, ведущую к лучшему будущему, бесценный чертеж, способный полностью перестроить всю вашу жизнь.

Я говорю это, основываясь на собственном опыте. Много лет назад из-за своей глупости и ошибок я потерял все, что было мне дорого, – семью, дом, работу. Практически без гроша в кармане и ориентиров я начал странствовать по стране в поисках себя и ответов, которые могли бы сделать мою жизнь хоть сколько-нибудь сносной.

Большую часть времени я проводил в библиотеках, потому что они были бесплатными и теплыми. Я прочел все – от Платона до Пила<sup>1</sup> – в поисках того самого посыла, который объяснил бы, в какой момент я свернул не туда и что мне нужно сделать, чтобы спасти остатки моей жизни.

Долгожданный ответ нашелся в книге У. Клемента Стоуна и Наполеона Хилла – «*Вперед к успеху с позитивным мировосприятием*». На протяжении более чем 15 лет я применял простые техники и методики, описанные в этой книге, и они принесли мне больше счастья и богатства, чем я заслуживал. Из бедного безродного бродяги я постепенно превратился в президента двух корпораций и главного редактора лучшего в мире журнала – «*Success Unlimited*». Также я написал шесть книг, и одна из них – «*Величайший торговец в мире*» – стала самым продаваемым пособием для продавцов за все время. Она была переведена на 14 языков и распродана тиражом свыше трех миллионов экземпляров.

Но ничего бы не вышло, если бы не ежедневное применение принципов успеха, которые я нашел в работе Стоуна и Хилла. Если уж мне удалось достичь того, чего я достиг, ничего не имея за плечами, то представьте, чего сможете добиться *вы* с тем, что у вас уже есть.

Мы живем в странном и быстро меняющемся мире: каждый день лжепророки пропагандируют свои модели дости-

---

<sup>1</sup> *Пил Норман* (1898–1993) – американский писатель, богослов, священник, со-здатelь «Теории позитивного мышления».

жения счастья и успеха. Но популярность этих идей держится недолго и быстро исчезает, как исчезла мода на хулахупы или камни-питомцы. И когда морок спадет, истина книги Стоуна и Хилла все еще будет менять жизни тысяч еще не рожденных на свет.

Так вы хотите изменить свою жизнь к лучшему?

Если да, тогда эта книга – ваш счастливый шанс. Прочтите ее. Изучите. Прочтите снова. А затем приступайте к действиям. На самом деле все очень просто, если заставить сознание работать.

И тогда с вами начнут происходить потрясающие вещи.

Уж я-то знаю.

*ОГ МАНДИНО*

# Вступление

Любая вдохновляющая книга по самопомощи, включая эту, должна оцениваться по тому, какие изменения происходят с вами, читателем, когда сила книги мотивирует вас на совершение желаемого действия. В этом плане эта книга считается одним из самых успешных и вдохновляющих на действия пособий по самопомощи в XX столетии. Она вдохновила тысячи мужчин, женщин и подростков на обретение крепкого физического, психологического и душевного здоровья, поиски счастья, погоню за благополучием и достижение разнообразных целей, не противоречащих божественным законам и не нарушающих права ближних. С вами тоже произойдет нечто потрясающее – если вы готовы. Подготовьте себя к этому и хорошенько усвойте высказывание Эндрю Карнеги о том, что *все достижения и богатства начинаются с идеи!*

Прежде чем двинуться дальше, я хочу рассказать вам о моем соавторе докторе Наполеоне Хилле.

## «Думай и богатей»

Книга Наполеона Хилла «Думай и богатей» смотивировала на обретение богатства и успеха в работе больше людей по

всему миру, чем любая другая книга, написанная в XX веке. Ее автор родился в нищете в бревенчатой хижине в округе Уайз штата Вирджиния в октябре 1883 года, а умер в ноябре 1970 в Гринвилле, штат Южная Каролина.

Еще мальчиком юного Хилла благословляла, вдохновляла и мотивировала на большие свершения его спокойная и терпеливая мачеха, которая души в нем не чаяла. Это она заставила «трудного ребенка» развить характер, усердно работать и стать образованным и прилежным учеником.

В 1908 году во время обучения в колледже и работы в журнале юному Хиллу поручили взять интервью у Эндрю Карнеги – величайшего сталепромышленника, философа и филантропа.

Молодой человек так впечатлил Карнеги, что тот пригласил его к себе домой. Час за часом на протяжении трех дней эти двое обсуждали философию. Старший романтизировал жизнь философов и их влияние на мировую цивилизацию, а младший с восхищением его слушал.

Во время беседы Карнеги старался просто и понятно описывать принципы и концепции философов, которые он приукрашивал. И он рассказал главное: *как применять* эти принципы в повседневной жизни и как они соотносятся с ним самим, его семьей, профессией и любым человеческим действием.

## ВЫЗОВ

Эндрю Карнеги хорошо знал человеческую натуру. Единственный способ заинтересовать энергичного, обладающего рвением и упорством экстраверта, чьи разум и эмоции сосуществуют в гармонии, – это бросить ему вызов. Юный гость как раз был таким. Поэтому ему бросили вызов.

«Что такого есть в атмосфере этой великой нации, что такой иностранец, как я, или любой другой человек может построить бизнес, обрести благополучие и добиться успеха?» – спросил Карнеги. И, прежде чем Хилл успел ответить, продолжил: «Я предлагаю вам посвятить 20 лет своей жизни изучению философии американских достижений и найти ответ. Вы принимаете вызов?»

«Да!» – последовал быстрый ответ.

Эндрю Карнеги был искренне убежден, что *за любую достойную вещь необходимо платить упорным трудом*. Он готов был потратить свое личное время на молодого автора, чтобы консультировать его, знакомить с выдающимися американцами своего времени и оплачивать необходимые расходы на поездки с целью взятия интервью. Но Хиллу все равно приходилось зарабатывать себе на жизнь.

За следующие 20 лет Хилл взял интервью более чем у 500 успешных людей. В их число вошли: Генри Форд, Уильям Ригли, Джон Ванамейкер, Джордж Истман, Джон Рокфел-

лер, Томас Эдисон, Теодор Рузвельт, Элберт Хаббард, Джей Огден Армор, Лютер Бернбанк, доктор Александр Грехем Белл и Джулиус Розенвальд.

Так Хилл и заработал себе на жизнь – применяя множество принципов, о которых узнал от Карнеги и тех, кого интервьюировал. А в 1928 году он закончил написание восьмитомника «16 законов успеха» – книг, которые смотивировали тысячи людей на обретение благополучия и помогли им стать выдающимися достижениями.

По рекомендации сенатора Западной Вирджинии Дженнингса Рандольфа Наполеон Хилл служил советником сразу у двух президентов Соединенных Штатов: Вудро Вильсона и Франклина Рузвельта. Он влиял на те их решения, которые, в свою очередь, оказали влияние на развитие американской истории.

Когда ровно через 20 лет после первой встречи Хилла с Эндрю Карнеги в свет вышли «16 законов успеха», эти книги перевернули мир. Семь лет спустя, находясь на должности советника Франклина Рузвельта, Хилл взялся за написание главного своего труда – «Думай и богатей». Книга была опубликована в 1937 году и прочитана более чем десятью миллионами человек.

## **Плодотворные исследования**

В 1937 году книга «Думай и богатей» досталась мне

от Мориса Пикуса, известного менеджера и консультанта по продажам, а также лектора. Изложенная в ней философия настолько совпадала с моей собственной, что я разослал эту книгу по всем США своим торговым представителям (в то время я владел и работал в компании «Combined Insurances» – торговой организации, специализирующейся исключительно на оформлении страховок от несчастного случая).

*Бинго!* Проведя плодотворные исследования, я сорвал настоящий джекпот. Я обрел рабочий инструмент, способный мотивировать торговых представителей на увеличение продаж и прибыли, а иногда даже на обретение благополучия, всего лишь выполняя рекомендации из вдохновляющей на действия книги по самопомощи.

«Но как же история Эндрю Карнеги, „Думай и богатей“ и „16 законов успеха“ связаны с этой книгой?» – спросите вы. Отвечаю: если бы не они, эта книга никогда не была бы написана. Но она была написана и впервые опубликована издательством «Принтес холл» в 1960 году.

«Думай и богатей» содержит основные принципы философии Эндрю Карнеги – они же содержатся в «16 законах успеха» – наряду с философией и опытом Наполеона Хилла, а также историями многих людей, которые прочли восемь томов «16 законов успеха» и достигли благополучия и процветания. В этой книге вы найдете все эти принципы и даже больше. Она подробно рассказывает, как пользоваться вели-

чайшим из созданных механизмов – настолько удивительным, что только Богу под силу сотворить такой. Этот механизм – человеческий компьютер. Это ваши мозг и нервная система, на основе которых был создан механический компьютер.

Эта книга расскажет, *что* и *как* делать, когда придет время подключиться и воспользоваться силой вашего подсознания. Обучали ли вас где-нибудь конструктивно использовать, нейтрализовывать, контролировать или приводить к балансу свои страсти, эмоции, инстинкты, склонности, чувства, настроения, образ мышления или действия? Учили ли вас метить выше и добиваться своего несмотря на препятствия? Если ваш ответ «нет», то вы *научитесь* этому, если прочтете эту книгу и примените приведенные в ней принципы.

## **Результаты, на которые можно рассчитывать**

За последние 16 лет было напечатано более 420 тысяч экземпляров этой книги в твердом переплете. Наши читатели добились таких впечатляющих успехов в изменении жизни к лучшему, с таким мужеством встречали проблемы и воплощали в реальность свои мечты, что, когда появилась возможность напечатать книги в мягкой обложке в издательстве «Pocket Books», я был в восторге. Книги карманного формата достигают тиражей в сотни тысяч экземпляров. Наша

основная с Наполеоном Хиллом задача – помочь как можно большему количеству людей освободиться из-под гнета нежеланных мыслей, привычек и действий, а также найти и обрести истинные жизненные богатства путем удовлетворения желаний, не противоречащих божественным законам и не нарушающих права их ближних.

## **Свобода от сдерживающих ограничений**

В предисловии к этой книге Ог Мандино написал следующие строки:

*«Я говорю это, основываясь на собственном опыте. Много лет назад из-за своей глупости и ошибок я потерял все, что было мне дорого, – семью, дом, работу. Практически без гроша в кармане и ориентиров я начал странствовать по стране в поисках себя и ответов, которые могли бы сделать мою жизнь хоть сколько-нибудь сносной.*

*Долгожданный ответ нашелся в книге У. Клементя Стоуна и Наполеона Хилла – „Вперед к успеху с позитивным мировосприятием“.*

Сегодня Ог Мандино – известный лектор и автор «Лучшего торговца в мире», а также ряда других книг по самопомощи. А Норман Винсент Пил, равно как и другие известные авторы, не раз говорили мне, как часто они вдохновляли других на высокие свершения, цитируя примеры и принци-

пы из этой книги.

Недавно друг пригласил меня на ужин в один из знаменитых вашингтонских ресторанов. Официант по имени Джимми обслуживал нас так здорово и эффектно, как не обслуживал ни один другой официант ни в одном другом ресторане мира. После ужина, когда мой приятель покинул ресторан, Джимми отвел меня в сторону и спросил, может ли он отнять у меня пару минут.

«Конечно», – ответил я.

«Я просто хотел сказать, что книга „*Вперед к успеху с позитивным мировосприятием*“ спасла мне жизнь», – сказал он.

Другой парень, Тед Джи, признавался мне: «Когда я был на шоу Ли Филиппса, вы сказали, что собираетесь изменить мою жизнь. Что ж, вам удалось, и вот что изменилось в моей жизни за последние пять лет: я открыл бизнес и неплохо им управляю; две мои дочери окончили, а третья все еще учится в престижном колледже (до этого у меня не было денег, чтобы оплачивать их обучение); я купил дом с бассейном и полем для гольфа и с тому подобными изысками; я шикарно отдыхаю и даже больше! Огромное спасибо вашей книге. Она всегда лежит на моем ночном столике и является, должно быть, самым ценным из моих увлечений».

Врач из Милуоки, штат Висконсин, оба раза, когда я видел его, сказал: «Полагаю, вам интересно будет узнать, что одно из наиболее эффективных лекарств, которые я назначаю пациентам с психосоматическими заболеваниями, – это

ваша книга».

И хотя существует несколько тысяч подобных примеров, связанных с этой книгой, величайшим доказательством станет *ваш* опыт, когда вы научитесь применять описанные в ней принципы.

## Особые указания

Когда будете читать эту книгу, читайте ее так, словно авторы – ваши близкие друзья и писали эту книгу специально для вас. Подчеркивайте затрагивающие вас предложения, цитаты и слова. Выучите самомотивации. Помните, что цель этой книги – сподвигнуть вас на желаемое действие.

Авраам Линкольн имел привычку учиться у книг, которые читал, у людей, которых встречал, и у повседневных событий. Это давало ему пищу для размышлений. Таким образом у него появлялась возможность сродниться с этими идеями, приспособиться к ним и использовать как свои собственные.

Вы тоже можете преобразовать свое творческое мышление, актерские способности, знания, а также личную и физическую энергию в успех, благополучие, здоровье и счастье. Эта книга не просто расскажет вам, как это сделать, но и подтолкнет к действиям.

Ищите свой посыл. А когда найдете, разглядите его и приступайте к действиям! Чтобы направить сознание в нужное русло, старайтесь отвечать на каждый вопрос в конце каждой

главы во время размышлений и планирования.

*У. КЛЕМЕНТ СТОУН*

# **Часть I. С чего начинается достижение успеха**

## **Глава 1. Знакомьтесь – самый важный человек**

Знакомьтесь – самый важный человек! Вы обязательно познакомитесь с ним где-то в этой книге – встреча будет внезапной и повергнет вас в такой шок, что ваша жизнь полностью изменится. Когда вы встретите этого человека, то узнаете его секрет. Вы обнаружите, что у него есть невидимый талисман с загадочной аббревиатурой ПМ с одной стороны и НМ с другой.

Этот невидимый талисман обладает двумя удивительными способностями: он может как привлекать благополучие, успех, счастье и здоровье, так и отталкивать их, лишая вас всего, ради чего стоит жить. Первая из способностей, ПМ, помогает некоторым людям взбираться наверх и оставаться там. Вторая способность, НМ, всю жизнь удерживает человека на дне. Также НМ может сбрасывать с вершины тех, кто ее достиг.

Возможно, история Эс Би Фуллера продемонстрирует вам, как это работает.

## Не Бог виноват в нашей бедности

Эс Би Фуллер был одним из семи детей темнокожего фермера-арендатора из Луизианы. Он начал работать в пять лет, а к девяти уже был погонщиком мулов. В этом не было ничего особенного. Дети многих фермеров-арендаторов начинали работать рано. В таких семьях люди смирились с бедностью и не желали лучшей доли.

От своих друзей юный Фуллер отличался только одним: у него была замечательная мать. Она отказывалась приучать своих детей к бедности, хотя сама провела всю жизнь в нужде. Она понимала, что есть нечто неправильное в том, что ее семья еле сводит концы с концами в мире, где царят радость и изобилие. Иногда мать делилась своими мечтами с сыном.

«Мы не обязаны бедствовать, Эс Би, – как-то сказала она. – И не вздумай когда-нибудь сказать при мне, что мы бедны по божьей воле. Не Бог виноват в нашей бедности. Мы бедны потому, что ваш отец никогда не стремился к богатой жизни. И ни у кого в нашей семье никогда не было желания что-то менять».

Ни у кого не было *желания* достичь благополучия. Эта мысль засела в сознании маленького Фуллера так сильно, что изменила всю его жизнь. Он начал *хотеть* быть богатым. Он держал в уме вещи, которые хотел, и избавлялся от тех, которых не хотел. В результате у него внутри разгорелось сильное

желание разбогатеть. Самый быстрый способ заработать, решил молодой человек, это что-то продать. Выбор пал на мыло. И Фуллер продавал мыло в течение 12 лет, ходя от двери к двери. Затем он узнал, что компанию, которая поставляла ему мыло, собираются продать на аукционе. Стоимость фирмы составляла 150 тысяч долларов. За 12 лет торговли и скрупулезного откладывания каждого пенни ему удалось скопить 25 тысяч. Он договорился внести свои 25 тысяч долларов в качестве залога, а остальные 125 тысяч перевести на счет продавца в течение 10 дней. В соответствии с подписанным договором, если он не находил деньги за этот период, то терял залог.

За 12 лет торговли мылом Эс Би Фуллер снискал уважение и восхищение многих бизнесменов. К ним-то он первым делом и обратился. Также он занял денег у близких друзей, кредитных компаний и инвестиционных групп. Накануне дня оплаты у него было 115 тысяч долларов. Оставалось добыть еще 10 тысяч.

## **В поисках света**

«Я исчерпал все источники для займа, – вспоминал он. – Стояла поздняя ночь. Я встал на колени и начал молиться. Я просил Бога послать мне человека, который вовремя даст мне недостающие 10 тысяч долларов. Я пообещал себе, что буду ехать по 61-й улице до тех пор, пока не увижу свет в

каком-нибудь бизнес-центре. Я попросил Бога послать мне этот свет в качестве ответа».

Когда Эс Би Фуллер выехал на 61-ю улицу Чикаго, было 11 часов вечера. Свет он увидел через пару кварталов в офисе одного подрядчика.

Фуллер вошел в офис. Там, за столом, утомленный работой, сидел человек, которого он немного знал. Фуллер понял, что должен быть смелым.

«Хотите заработать 1000 долларов?» – напрямик спросил Фуллер. Подрядчик был огорошен вопросом. «Да, – ответил он. – Конечно».

«Тогда выпишите мне чек на 10 тысяч долларов, и когда я добуду деньги, я заработаю 1000 долларов сверху», – вспоминает Фуллер разговор с этим человеком. Он назвал подрядчику имена других людей, у которых одолжил деньги, и в деталях рассказал, в чем заключалась суть его бизнеса.

## **Рассмотрим секрет его успеха**

Еще до исхода ночи в кармане Фуллера оказался чек на 10 тысяч долларов. Со временем он приобрел контрольный пакет акций не только в этой, но и в семи других компаниях, включая четыре косметические фирмы, компанию по изготовлению чулочно-носочной продукции, звукозаписывающую компанию и газету. Когда мы попросили его раскрыть секрет своего успеха, он повторил слова матери, сказанные

ему много лет назад:

*«Не Бог виноват в нашей бедности. Мы бедны потому, что наш отец никогда не стремился к богатой жизни. И ни у кого в нашей семье никогда не было желания что-то менять».*

«Видите ли, – сказал Фуллер, – я знал, чего я хочу, но не знал, как этого достичь. Поэтому я штудировал Библию и другие вдохновляющие книги. Я молил о знании, которое помогло бы мне добиться моих целей. В воплощении моего сильного желания в реальность сыграли важную роль три книги:

- 1) Библия,
- 2) „Думай и богатей“;
- 3) „Тайна Веков“ Роберта Кольера.

Но особенно сильно меня вдохновляла Библия.

Если ты четко представляешь себе, чего хочешь, то с легкостью узнаешь это, когда увидишь. Например, когда читаешь книгу, ты сразу видишь возможности для достижения своих целей».

Эс Би Фуллер носил при себе невидимый талисман с гравировкой ПМ с одной стороны и НМ с другой. Он повернул его стороной с ПМ вверх, и все сложилось. Он смог претворить в жизнь идеи, которые раньше были лишь мечтами.

Заметьте, что Эс Би Фуллер появился на свет, имея меньше преимуществ, нежели многие из нас. Но он выбрал большую цель и шел к ней. Выбор цели, конечно, был индивиду-

альным. Даже в те времена в этой стране у вас было право заявить: «Вот что я выбираю. Вот чего я больше всего хочу достичь». И если ваша цель не противоречила божественным и общественным законам, вы добивались ее.

**Пробуя, вы можете либо получить все, либо остаться ни с чем. Успех достигается и остается с теми, кто не прекращает попыток и не теряет ПМ.**

На что будут направлены ваши попытки, зависит исключительно от вас. Не каждому под силу управлять огромным производством, как Эс Би Фуллеру. Не каждый готов заплатить высокую цену, чтобы стать великим художником. Каждый по-своему представляет себе жизненные богатства. Умение прожить день за днем счастливо и с любовью – уже успех. И вы можете получить это и другие богатства. Выбор за вами.

Но в чем бы ни заключался для вас успех: быть ли богатым, как Эс Би Фуллер, открыть ли новый химический элемент, писать ли музыку, выращивать ли розы или воспитывать детей – что бы это ни было – в достижении вашей цели вам поможет невидимый талисман с аббревиатурой ПМ с одной стороны и НМ с другой. ПМ привлекает хорошее и желаемое. НМ его отнимает.

## **В каждом несчастье содержится зерно равнозначной или еще большей выгоды**

«Но что если у меня есть физический недуг? Как мировосприятие поможет мне изменить это?» – можете спросить вы. Возможно, история Тома Демпси – мальчика, который был инвалидом с самого детства, подскажет вам ответ.

Том родился с половиной правой ноги и обручком вместо правой руки. В детстве, как и другие мальчики, он мечтал заниматься спортом. И очень сильно хотел играть в футбол. Из-за этого желания родители изготовили для него протез ноги. Он был деревянным. Искусственная нога вставлялась в специальную крепкую футбольную бутсу. Час за часом, день за днем Том учился бить по мячу деревянной ногой. Он пробовал посылать мяч через поле на все большие и большие расстояния. И наконец настолько преуспел в этом, что попал в футбольную сборную «New Orleans Saints».

По всей территории США были слышны крики 66 910 американских фанатов, когда за две секунды до конца игры Том Демпси своей искалеченной ногой совершил рекордный удар на 63 ярда. Это был самый длинный гол за всю историю профессионального футбола.

«Нас победило чудо», – сказал тренер сборной Детройта Джозеф Шмидт. И для многих людей это чудо было ответом на молитву.

«Тот удар совершил не Том Демпси, это Бог совершил его», – сказал полузащитник Львов Уэйн Уолкер.

«Интересно. Но как история Тома Демпси связана со мной?» – спросите вы.

И вот наш ответ: «Почти никак – если только вы не разовьете в себе привычку обнаруживать, примерять на себя, приспособлять и использовать универсальные принципы и принимать их как свои собственные. А затем приступать к желаемому действию».

Какие же принципы вы можете извлечь из истории Тома Демпси, вне зависимости от того, полноценны вы физически или нет? Их могут выучить и применять как дети, так и взрослые.

Величие приходит к тем, кто развивает в себе сильное желание добиваться высоких целей.

Успех достигается и остается с теми, кто не прекращает попыток и не теряет ПМ.

Чтобы стать экспертом по достижению успеха в любом виде человеческой деятельности, необходима практика, практика и еще раз практика.

Попытки и приложенные усилия могут приносить радость, если ставить перед собой конкретные цели.

В каждом несчастье содержится зерно равнозначной или еще большей выгоды, если вы обладаете ПМ и настроены на достижение успеха.

Величайшая сила человека кроется в молитве.

Чтобы выучить и понять эти принципы, разверните невидимый талисман стороной ПМ вверх.

Когда английский поэт Уильям Хенли написал знаменитые строки: «Я – властелин своей судьбы, я – капитан своей души», – он хотел сказать нам, что мы можем править своей судьбой в первую очередь потому, что являемся властелинами своего *мировосприятия*. Наше мировосприятие формирует наше будущее. Это универсальный закон. И в этих строках поэт с особой выразительностью говорит нам, что этот закон действует всегда, вне зависимости от того, деструктивно наше мировосприятие или конструктивно. Закон гласит, что мы воплощаем в реальность мысли и настроения, царящие в нашем сознании, какими бы они ни были. Наши мысли о бедности становятся реальностью так же быстро, как и мысли о богатстве. Но если мы возлагаем на себя большие ожидания, а по отношению к другим проявляем щедрость и милосердие, тогда мы привлекаем в свою жизнь большую и щедрую порцию успеха.

## **Поистине великий человек**

Рассмотрим пример Генри Кайзера – поистине успешного человека, возлагающего на себя большие ожидания. На счетах компаний, отмеченных именем Генри Кайзера, лежало

больше миллиарда долларов. Так как он относился к другим с щедростью и милосердием, благодаря его пожертвованиям немые обрели способность говорить, инвалиды вернулись к полноценной жизни, а сотни тысяч других людей получили медицинскую помощь практически за бесценок. Всем этим он обязан мысли, заложенной в него в детстве его матерью.

Мэри Кайзер преподнесла своему сыну Генри *бесценный дар*. Она научила его пользоваться *величайшей ценностью жизни*.

*Бесценный дар*. После работы Мэри Кайзер проводила много времени, помогая несчастным людям в больнице как медсестра-волонтер. Она частенько говорила сыну: «Генри, без труда не вытащишь и рыбку из пруда. Если единственное, что мне удастся оставить тебе, – это *желание работать*, значит я оставляю тебе бесценный дар: *любовь к труду*».

*Величайшая ценность жизни*. «Моя мать, – говорил Генри, – первая, кто научил меня величайшей ценности жизни. Среди прочего к этой ценности относились любовь к людям и важность служения другим. *Любовь к людям и служение им*, – любила повторять она, – есть *величайшая ценность жизни*».

Генри Кайзер знал о силе ПМ. Он знал, что она способна сделать для него и для его страны. Также он знал и о силе НМ. Во время Второй мировой войны он так быстро по-

строил 1500 кораблей, что поразил мир. Когда он заявил: «Мы можем строить по одному „Либерти шип“<sup>2</sup> каждые десять дней», – эксперты сказали: «Это невозможно!» Но Кайзер совершил невозможное. Те, кто считает, будто они *не могут* что-то сделать, не верят в положительный результат и используют отрицательную сторону своего талисмана. Те же, кто считает, что они *могут*, отказываются от отрицательных результатов и используют положительную сторону талисмана.

Вот почему мы должны пользоваться талисманом с большой осторожностью. Сторона с ПМ может принести вам все блага жизни. Она может помочь вам преодолеть все трудности и познать свои сильные стороны. Она может помочь вам обогнать соперников и, как в случае с Кайзером, воплотить в реальность то, что другие считают невозможным.

Однако сторона с НМ не менее сильная. Вместо счастья и успеха она может привлечь отчаяние и страдания. Как и всякая сила, талисман может стать опасным, если мы используем его неправильно.

## Как отказаться от НМ

Есть одна очень интересная история, наглядно показыва-

---

<sup>2</sup> Транспортный пароход середины XX века. Суда этого типа строились в очень большом количестве (построено более 2500) в США во время Второй мировой войны для обеспечения массовых военных перевозок.

ющая, как можно отказаться от НМ. Произошло это в одном из южных штатов. В тех местах, где для обогрева домов все еще использовались дровяные камины, жил очень невезучий дровосек. Более двух лет он обеспечивал одного домовладельца дровами. Дровосек знал, что для того, чтобы дрова влезли в камин, их диаметр не должен превышать семи дюймов.

Как-то раз этот постоянный клиент заказал связку дров, но, когда их доставили, его не оказалось дома. Вернувшись домой, заказчик обнаружил, что все дрова были большего диаметра, чем нужно. Он позвонил дровосеку и попросил его либо поменять дрова, либо расщепить неподходящие по размеру бревна.

«Я не могу этого сделать! – сказал поставщик дров. – Это будет стоить дороже, чем вся погрузка!» С этими словами он повесил трубку.

Домовладельцу ничего не оставалось, кроме как расщепить бревна самостоятельно. Он засучил рукава и принялся за работу. В процессе работы он обнаружил в одном из бревен дыру от сучка, которую кто-то заткнул. Домовладелец поднял бревно. Оно оказалось на удивление легким и полым. Он разрубил его сильным ударом топора.

Из бревна выпал потемневший сверток из оловянной фольги. Домовладелец наклонился, поднял сверток и развернул его. К его огромному удивлению в свертке оказались банкноты по 50 и 100 долларов. Он внимательно пересчитал

их. Всего вышло 2250 долларов. Очевидно, банкноты пролежали в бревне много лет, и бумага сильно обветшала. Домовладелец обладал ПМ. Он тут же решил вернуть деньги истинному владельцу. Он взял телефон, снова позвонил поставщику дров и спросил, где он достал бревна. И снова НМ дровосека дало о себе знать. «Это только мое дело, – сказал он. – Если выдать людям свои секреты, они постоянно станут обманывать тебя». Несмотря на все попытки, домовладелец так и не узнал, откуда взялось бревно и кто запечатал внутри него деньги.

Суть этой истории вовсе не в иронии. Ее суть в том, что человек с ПМ нашел деньги, а человек с НМ – нет. Также правда и то, что хорошие вещи происходят в жизни каждого человека. Только человек с НМ не дает произойти неожиданной удаче, а человек с ПМ настолько управляет своим мировосприятием, что оборачивает себе на пользу даже неудачи.

Среди торгового персонала компании «Combined Insurances» был продавец по имени Ал Аллен. Ал хотел стать звездой продаж в компании. Он пытался применять принципы, вычитанные им во вдохновляющих книгах и журналах. Как-то в «Success Unlimited» он прочел статью под названием «Развиваем вдохновляющую неудовлетворенность». Вскоре после этого у него появилась возможность попробовать прочитанное на практике. Его постигла неудача. Это подарило ему шанс настроить себя таким образом, чтобы эф-

фактивно использовать сторону талисмана с ПМ.

## **Он развил вдохновляющую неудовлетворенность**

Одним морозным зимним днем Ал занимался холодными продажами в магазинах городского квартала в Висконсине. Он без предупреждения заходил внутрь и пытался продать страховку. В тот день Алу не удалось совершить ни одну продажу. Само собой, он был не удовлетворен. Однако его ПМ превратило его *неудовлетворенность* во *вдохновляющую неудовлетворенность*.

Почему?

Он вспомнил прочитанную статью. И применил принцип из нее. На следующий день, прежде чем покинуть местный офис, он рассказал коллегам по работе о вчерашней неудаче. И заявил: «Постойте и послушайте. Сегодня я вернусь на тот проспект и продам больше страховок, чем вы все вместе взятые!»

И ведь продал же! Он вернулся в тот квартал и снова поговорил с каждым человеком, с которым разговаривал накануне. И продал 66 новых страховок от несчастного случая!

Это было невероятным достижением! А все благодаря «неудаче», из-за которой Алу пришлось восемь часов без единой продажи продирааться сквозь мокрый снег и ветер. Алу Аллену удалось отрегулировать свое мировосприятие.

Он смог преобразовать негативную неудовлетворенность, которую многие из нас испытывают в подобных неудачных обстоятельствах, во вдохновляющую неудовлетворенность, которая принесла ему успех уже на следующий день. Ал стал лучшим продавцом компании и был переведен на должность менеджера по продажам.

Многие успешные люди характеризуются способностью переворачивать невидимый талисман вверх стороной с ПМ. Многие из нас склонны расценивать успех как некое мистическое преимущество, которого у нас нет. Но ведь мы довольно часто не видим собственного преимущества! ПМ – преимущество каждого человека, и ничего мистического тут нет.

После достижения успеха у Генри Форда появилось множество завистников. Люди думали, что, в чем бы ни был «секрет» Форда – в счастливом ли случае, влиятельных ли друзьях или его собственной гениальности – он добился успеха исключительно благодаря *этому секрету*. Да, без сомнения, каждая из этих причин сыграла свою роль. Но было и еще кое-что. Возможно, лишь один человек из тысячи знал истинную причину успеха Форда, и те немногие, что знали, стеснялись говорить об этом, так как все было очень просто. Одного беглого взгляда на Форда в действии хватало, чтобы четко понять его «секрет».

Год назад Форд принялся за разработку знаменитого мотора V-8. Он хотел, чтобы все восемь цилиндров двигателя

находились в одном блоке. И дал задание своим инженерам разработать дизайн такого двигателя. Инженеры сошлись во мнении, что человеку просто *не под силу* соединить воедино восьмицилиндровый бензиновый двигатель.

Форд ответил: «Все равно сконструируйте его».

«Но это невозможно!» – повторили инженеры.

«Приступайте к работе, – скомандовал Форд. – И не расходитесь, пока не придумаете, как это сделать, сколько бы времени это ни заняло».

Инженеры приступили к работе. Им ничего не оставалось делать, кроме как сконструировать двигатель, если они хотели продолжать работать у Форда. Шесть месяцев спустя они так ничего и не добились. Затем прошло еще полгода – и снова ничего. Чем больше инженеры пытались, тем больше это казалось «невозможным».

В конце года Форд созвал инженеров на совет. И снова они сообщили ему, что не нашли способа выполнить его приказ. «Продолжайте работать, – сказал Форд. – Я хочу этого, и я это получу».

И что же?

Конечно же, сконструировать двигатель было возможно. Форд V-8 стал самым впечатляюще-успешным автомобилем своего времени, продвинув Форда и его компанию так далеко вперед, что его ближайшим конкурентам потребовались годы, чтобы догнать его. Форд использовал ПМ. Та же сила доступна и вам. Если вы используете ее, если развернете свой

талисман правильной стороной, как сделал это Генри Форд, вы тоже сможете добиться успеха и воплотить в реальность то, что кажется невероятным. Если вы знаете, чего хотите, то обязательно найдете способ этого достичь.

С 25 и до 65 лет, когда наступает время выходить на пенсию, у человека есть примерно 100 тысяч рабочих часов. Как много ваших рабочих часов наполнено изумительной силой ПМ? И как много часов выкинуто из жизни оглушающими ударами НМ?

Но как внедрить в вашу жизнь ПМ, а не НМ? Похоже, некоторые люди используют эту силу на интуитивном уровне. Когда дело доходило до разработки автомобиля «Форд», Генри Форд становился как раз одним из таких людей. А другие у него учились. Ал Аллен научился этому, примерив на себя и приспособившись к советам, которые вычитал во вдохновляющих журналах и книгах. *«Вперед к успеху с позитивным мировосприятием»* – как раз такая вдохновляющая книга.

Вы тоже можете научиться развивать ПМ.

Некоторые люди используют ПМ какое-то время, но, столкнувшись с поражением, теряют веру в него. Они начинают правильно, но некая «неудача» вынуждает их перевернуть талисман другой стороной. Они упускают из виду, что *успех закрепляется за теми, кто не прекращает попыток и не теряет ПМ.* Эти люди похожи на знаменитую скаковую лошадь по имени Джон Пи Грайер. Это был многообещаю-

щий чистокровный жеребец. Настолько многообещающий, что за ним ухаживали, тренировали и верили, что это единственная лошадь, которой под силу обогнать самого знаменитого скакового жеребца того времени – Солдата.

## **Не позволяйте своему мировосприятию обречь вас на жалкое существование**

В июне 1920 года две лошади наконец встретились на скачках «Дуайер Стейкс» на ипподроме Акведук. Это был великий день. Сотни глаз были устремлены на старт. Обе лошади стартовали одновременно. Они бежали по треку ноздря в ноздю. Было очевидно, что этот забег стал для Солдата гонкой всей его жизни. Жеребцы шли вровень на отметке в четверть мили. Середина. Отметка в три четверти – и все еще вровень. На восьмом полюсе – голова к голове. На финишной прямой Джон Пи Грайер всколыхнул толпу. Он начал медленно вырываться вперед.

Для жокея Солдата это стало критическим моментом. И он решился. Впервые за всю блестящую карьеру лошади ее сильно отходили хлыстом. Солдат отреагировал так, словно жокей поджег ему хвост. Он вырвался вперед и обогнал Джона Пи Грайера с такой легкостью, будто тот стоял на месте. К концу забега Солдат вырвался на семь отметок вперед.

Но на наш взгляд, особенность этой истории заключается в том, что соперник Солдата потерпел сокрушительное по-

ражение. Джон Пи Грайер обладал огромной силой духа, победа была у него в крови. Но этот неудачный забег сломил его так сильно, что жеребец так никогда и не оправился. Все его последующие забеги были слабыми и жалкими, и он никогда больше не побеждал.

Люди – не скаковые лошади, но порой их истории похожи на эту. Во время подъема 1920-х годов многие люди начинали с того, что добивались удивительных успехов и финансовых побед. Но когда в 1930 году началась Великая депрессия, они сдались. Они были раздавлены. Их мировосприятие изменилось с позитивного на негативное. Их талисман повернулся стороной НМ вверх. Они прекратили попытки исправить ситуацию и, подобно Джону Пи Грайеру, стали просто плыть по течению.

Некоторые люди используют ПМ практически всегда. Другие начинают и бросают. Но остальные – и их подавляющее большинство – никогда даже не пробовали воспользоваться огромной силой, которой они обладают.

А что же мы? Сможем ли мы научиться ПМ, как учимся любым другим навыкам?

Ответ, основанный на нашем многолетнем опыте, однозначно звучит как *да*.

В этом суть этой книги. В следующих главах мы расскажем вам, как этого достичь. И усилия стоят того, так как ПМ – важная составляющая успеха.

## **Знакомьтесь – самый важный человек**

В день, когда вы откроете для себя ПМ, вы познакомитесь с самым важным человеком! Кто же он? Самый важный человек – это *вы сами*, и ваша жизнь очень важна! Взгляните на себя. Носите ли вы при себе невидимый талисман с аббревиатурой ПМ с одной стороны и НМ с другой? Как выглядит этот талисман и в чем его сила? Вашим талисманом с ПМ является ПОЗИТИВНОЕ МИРОВОСПРИЯТИЕ.

Позитивное мировосприятие – это правильное мировосприятие. Что такое *правильное* мировосприятие? В основном оно складывается из положительных характеристик, выраженных в таких словах, как вера, целостность, надежда, оптимизм, мужество, инициативность, щедрость, толерантность, такт, доброта и хороший здравый смысл.

НМ – это НЕГАТИВНОЕ МИРОВОСПРИЯТИЕ. Оно обладает характеристиками, противоположными ПМ.

После длительного изучения историй успешных людей авторы этой книги пришли к выводу, что всех их объединял один секрет – ПМ.

ПМ помогло Эс Би Фуллеру преодолеть бедность. ПМ смотивировало Томаса Демпси, несмотря на покалеченную ногу, совершить самый длинный голевой удар через поле за всю историю профессиональных футбольных матчей. И конечно же, именно ПМ позволило Генри Кайзеру строить по

одному кораблю «Либерти шип» каждые десять дней. Способность Ала Аллена разворачивать свой талисман правильной стороной помогла ему вернуться к своим потенциальным клиентам – к каждому, кто отверг его днем ранее, – и установить новый рекорд по продажам.

Знаете ли вы, как заставить ваш внутренний талисман работать на вас? Возможно, да, а возможно, нет. Может быть, вы развивали и укрепляли свой ПМ, пока жизнь не исполнила ваши самые стоящие желания. Но если нет, вы сможете сделать это и освоить техники, которые помогут вам высвободить силу ПМ с помощью чудесных изменений, которые будут происходить с вами во время чтения этой книги.

О том, что такое позитивное мировосприятие, а также о том, как его развить и применять, и пойдет речь в этой книге. Это первый *важный* принцип из 17 принципов, описанных в этой книге, который ведет к успеху. Достижение состоит из комбинации ПМ с одним и более из остальных 16 принципов. Овладейте ими. И начните применять по ходу чтения этой книги. Когда вы сделаете ПМ частью своей жизни, ваше мировосприятие обретет максимальную силу. А в награду вы получите успех, здоровье, счастье, благополучие и все остальное, чего бы вы ни пожелали в жизни. И все это будет вашим, если это не противоречит законам Бесконечного разума и не нарушает права ваших ближних. Такие нарушения являются наиболее отталкивающими проявлениями НМ.

Во второй главе вы найдете формулу, с помощью кото-

рой сможете всегда сохранять позитивное мировосприятие. Овладейте этой формулой, применяйте ее ко всему, что вы делаете, и тогда исполнение желаний не заставит себя ждать.

# Приложение 1. Основные тезисы

1. Знакомьтесь – самый важный человек! И этот человек *вы*. Ваши успех, здоровье, счастье и благополучие напрямую зависят от того, как вы используете свой невидимый талисман. Как вы им воспользуетесь? Решать вам.

2. Ваше сознание – это ваш невидимый талисман. С аббревиатурами ПМ (позитивное мировосприятие) с одной стороны и НМ (негативное мировосприятие) с другой. Это очень мощные силы. *В каждой отдельной ситуации правильным мировосприятием будет ПМ.* Ему под силу привлечь добро и красоту. НМ отталкивает их. Именно негативное мировосприятие лишает вас всего, ради чего стоит жить.

**Вопрос себе:** как я могу развить у себя правильное мировосприятие? Отвечайте развернуто.

3. Не вините бога в своих неудачах. Вы можете развить сильное желание добиться успеха, как Эс Би Фуллер. *Как? Сосредоточьтесь на вещах, которые хотите, и не думайте о том, чего не хотите.*

4. Подобно Эс Би Фуллеру, читайте *Библию* или другие вдохновляющие книги. Просите о божественном откровении. *Ищите свет.*

**Вопрос себе:** считаете ли вы правильным просить божественного откровения?

5. *Для тех, кто владеет ПМ, в каждой неудаче найдется зерно равнозначной или еще большей выгоды.* Иногда то, что на первый взгляд кажется неудачей, оказывается *замаскированной возможностью*. Том Демпси понял это, будучи инвалидом.

**Вопрос себе:** посвящаете ли вы время размышлениям о том, как извлечь из неудачи зерна равнозначной или еще большей выгоды?

6. Примите бесценный дар – *любовь к труду*. Пользуйтесь великой ценностью жизни: *любовью и служением людям*. И, как Генри Кайзер, привлечете щедрую порцию успеха. У вас это получится, если вы разовьете у себя ПМ.

**Вопрос себе:** проводите ли вы исследование своего сознания во время чтения этой книги, чтобы узнать, как развить ПМ?

7. Никогда не недооценивайте отталкивающую силу негативного мировосприятия. Она может помешать вашей удаче.

**Вопрос себе:** ПМ привлекает хорошее. Как мне развить

ПМ?

8. Вы можете извлекать выгоду из разочарований, если превратите их во вдохновляющую неудовлетворенность с помощью ПМ. Развейте *вдохновляющую неудовлетворенность*, как Ал Аллен. Перенастройте себя и превратите неудачу одного дня в успех другого. Как, по-вашему, стоит развивать вдохновляющую неудовлетворенность?

9. Обретите ПМ и воплощайте в реальность невозможное. Скажите себе, как Генри Форд сказал своим инженерам: *«Продолжай работать!»*

**Вопрос себе:** Хватит ли вам мужества метить выше и каждый день бороться, чтобы добиться своей цели?

10. Не позволяйте мировосприятию обречь себя на жалкое существование. Когда вы станете успешными, но депрессия или любое другое неприятное обстоятельство послужит причиной вашего проигрыша или потери, займитесь самомотивацией. Помните, что *успех достигается и закрепляется за теми, кто не прекращает попыток и не теряет ПМ*. Это убережет вас от краха.

# Универсальные принципы в форме самомотивации

- В каждом несчастье содержится зерно равнозначной или еще большей выгоды.
- Величия достигают те, кто развивает сильное желание достигать высоких целей.
- Успех достигается и закрепляется за теми, кто не оставляет попыток и не теряет ПМ.
- Чтобы стать экспертом в достижении успеха в любом виде человеческой деятельности, необходима практика, практика и еще раз практика.
- Величайшая сила человека кроется в молитве.

## **Глава 2. Вам под силу изменить свой мир**

Теперь мы знаем, что ПМ – это позитивное мировосприятие. Также мы знаем, что позитивное мировосприятие является одним из 17 принципов успеха. Как только вы начнете комбинировать эти принципы с ПМ в выбранной области или для решения личных проблем, то сразу окажетесь на пути к успеху. Затем вы найдете правильную дорогу и устремитесь в верном направлении к обретению желаемого.

Чтобы добиться чего-то стоящего в жизни, самое главное – применять ПМ, вне зависимости от остальных принципов, с которыми вы работаете. ПМ выступает катализатором, который заставляет работать любую комбинацию и помогает достигать чего-то стоящего. НМ, соединенное с любым из этих принципов, ведет к преступлениям и злу. Горе, катастрофы, трагедии, грех, заболевания и смерть – вот некоторые из его проявлений.

### **17 принципов успеха**

Много лет авторы вели лекции, консультировали классы и заочно обучали 17 принципам успеха. Курс назывался «ПМ, Наука успеха». Вот эти 17 принципов.

1. Позитивное мировосприятие.
2. Конкретная цель.
3. Умение делать больше, чем нужно.
4. Ясное мышление.
5. Самодисциплина.
6. Владение сознанием.
7. Прикладная вера.
8. Приятный характер.
9. Личная инициатива.
10. Энтузиазм.
11. Контролируемое внимание.
12. Командная работа.
13. Умение учиться на ошибках.
14. Творческий взгляд.
15. Распределение времени и денег.
16. Поддержание физического и психологического здоровья.
17. Использование закона космического порядка (универсальный закон).

Эти 17 принципов успеха – не выдумка авторов. Они были извлечены из жизненного опыта сотен самых успешных людей нашей страны, известных за последний век.

Пока вы живы, начиная с этого дня, вы можете анализировать каждый свой успех и каждый провал, если эти 17 прин-

ципов хорошенько отпечатаются в вашей памяти.

Вменив себе в обязанность ежедневно применять эти 17 принципов, вы сможете развить и навсегда сохранить позитивное мировосприятие.

**Другого способа поддерживать сознание в позитивном состоянии просто нет.**

Теперь смело проанализируйте себя и узнайте, какие принципы вы используете, а какими пренебрегаете.

В дальнейшем, анализируя свои успехи и провалы, используйте 17 принципов в качестве мерила и очень скоро поймете, что именно тянет вас назад.

А что если ПМ есть, а успеха нет? Если вы используете ПМ, но не преуспеваете, возможно, дело в том, что вы не комбинируете его с каждым из принципов, необходимых для успеха в достижении какой-то цели.

Если вы рассмотрите истории Эс Би Фуллера, Тома Демпси, Генри Кайзера, дровосека, Ала Аллена и Генри Форда, то увидите, что каждый из них либо применял 17 принципов успеха, либо пренебрегал ими. Вы можете также проанализировать поведение знакомого человека, который, насколько вам известно, не живет, а плывет по течению. Прочитав ключевые истории в следующих главах, поступите так же, проанализируйте их. Спросите себя: какой из 17 принципов успеха использовали? Каким пренебрегли? Поначалу понять и использовать принципы будет сложно. Но чем дальше вы будете читать эту книгу, тем легче вам будет в них разобраться-

ся. И тогда вы сможете их применять. Дойдя до 20-й главы, вы сможете тщательно проанализировать свою жизнь и понять, какие из 17 принципов успеха вы используете, а какие нет. Помощь вам окажет таблица для самоанализа под названием «Анализ коэффициента успешности».

## **Мир обошелся с вами несправедливо?**

Студенты, поступающие на курс «ПМ, Наука успеха», обычно считают себя неудачниками в той или иной сфере жизни. Первый вопрос, который преподаватели задают такому человеку, едва он входит в класс: «Зачем? Зачем вам этот курс?» И причины, о которых студенты *рассказывают нам*, кроются в неудачах.

- «У меня никогда не было шанса пробиться. Мой отец алкоголик».
- «Я вырос в таких трущобах, которые вам даже не снились».
- «У меня только среднее образование».

В общем и целом, все эти люди рассказывают о том, как несправедливо обошелся с ними мир. Они винят в своих неудачах обстоятельства, *которые на самом деле не имеют к ним отношения*. Они начинают с негативного мировосприятия. И, конечно, из-за подобного мировосприятия эти люди *неполноценны*. Но вниз их тянет НМ, а вовсе не внешние препятствия, которые они считают причинами своих неудач.

## Урок, преподанный ребенком

Есть замечательная история о священнике, который одним субботним утром вынужден был готовить свою проповедь в весьма трудных обстоятельствах. Его жена ушла за покупками. Шел дождь, а его маленький сын не мог усидеть на месте и маялся скукой. Наконец, отчаявшись, священник достал старый журнал и листал его до тех пор, пока не нашел большую яркую и красочную иллюстрацию, изображавшую карту мира. Он вырвал страницу из журнала, порвал ее на мелкие кусочки и разбросал их по всей гостиной со словами:

«Джонни, если соберешь их все, я дам тебе четвертак».

Священник думал, что занял Джонни почти на все утро. Но через 10 минут в дверь его кабинета постучали. На пороге стоял его сын с полностью собранным пазлом. Священник был восхищен тем, как быстро Джонни справился с задачей, аккуратно состыковав кусочки и собрав карту мира.

«Как тебе удалось так быстро все собрать, сынок?» – спросил он.

«Ой, – ответил сын, – очень просто. На другой стороне было изображение человека, я просто перевернул кусочки и собрал человека, потом положил сверху листок бумаги и перевернул обратно. Я понял, что если человек будет собран правильно, то и мир тоже будет правильным».

Священник улыбнулся и дал сыну четвертак. «Похоже, ты

помог мне с темой завтрашней проповеди, – сказал он. – *Если человек правильный, то и мир будет правильным*».

В этом уроке кроется глубокая мысль. Если вы несчастны в своем мире и хотите изменить его, то начинать вам стоит с себя. *Если вы будете правильными, то и ваш мир тоже будет правильным*. В этом весь смысл ПМ. Когда у вас позитивное мировосприятие, проблемы покоряются вам.

## **Вы рождены чемпионами**

Вы когда-нибудь задумывались о битвах, в которых побеждали еще до своего рождения? «Остановитесь и подумайте о себе, – призывает Амрам Шейнфелд, специалист по генетике. – За всю историю мира не было точно такого же человека, как вы, и никогда не будет».

Вы – очень особенный человек. И чтобы вы появились, множество сражений должно было увенчаться успехом. Только подумайте: 10 тысяч сперматозоидов участвовали в великой битве, и только один из них выиграл – тот, из которого получились вы! Это была длинная гонка по достижению одной-единственной цели – драгоценной яйцеклетки, содержащей крошечное ядро. Цель, за которую боролись сперматозоиды, была меньше острия иглы. А сами «бойцы» были настолько малы, что увидеть их можно было бы, только увеличив в размерах во много раз. Тем не менее, именно на этом микроскопическом уровне велась самая важная битва в ва-

шей жизни.

# 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.