

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

ДУМАЙ
И БОГАТЕЙ

Как перехитрить дьявола

Napoleon Hill

ОРИГИНАЛЬНЫЙ ТЕКСТ, СОДЕРЖАЩИЙ НИКОГДА РАНЕЕ
НЕ ПУБЛИКОВАВШИЕСЯ МАТЕРИАЛЫ

Наполеон Хилл

Думай и богатей! Как перехитрить дьявола

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68640074

Думай и богатей: Как перехитрить дьявола:

ISBN 978-985-15-5281-4

Аннотация

В этой книге знаменитый автор Наполеон Хилл излагает семь принципов, которые позволяют нам преодолеть препятствия и обрести успех. Используя свою легендарную способность видеть истоки человеческого потенциала, Наполеон Хилл погружается в тему того, как страх, прокрастинация и прочие отрицательные качества мешают нам реализовать наши личные цели.

Для тех, кто стремится к переменам и чувствует, что не до конца использует свой потенциал.

Содержание

Предисловие автора	7
Предисловие издателя	8
Глава первая	16
Мною движет неудовлетворенность	22
Поражение превращается в победу	26
Что было на конце радуги	28
Первые сомнения	29
Мой труд завершен, я возвращаюсь в бизнес	30
Моя величайшая трагедия и ее далеко идущие последствия	31
Счастливая случайность (?) спасает мне жизнь	33
Я впервые познал боль страха	34
У меня появился собственный гефсиманский сад	35
Самобичевание	37
В когтях страха	38
Наиболее драматичный момент в жизни	39
Да будут благословенны идеи	40
В мою голову приходит счастливая мысль	42
«Другое я» берет командование на себя	45
Преодолевая комплекс неполноценности	46
Я получаю странные приказы из странного источника	48

Мне открылся новый мир	52
«Самый темный час бывает перед рассветом»	53
Мое «другое я» делает успехи	55
«Другое я» продолжает меня направлять	56
Конец ознакомительного фрагмента.	57

Наполеон Хилл

Думай и богатей: Как перехитрить дьявола

As in the original English language edition. All rights reserved.

Copyright © 2020 by The Napoleon Hill Foundation

© Перевод, оформление, издание на русском языке. ООО «Попурри», 2022

Самая смелая и самая вдохновляющая из книг о самопомощи от главного американского философа успеха, который после 30 лет усердных поисков сумел отыскать дьявола и вырвать у него поразительное признание о том, где тот обитает, за счет чего существует, как получает контроль над людскими умами и каким образом *любой из нас может его перехитрить*. Книга представляет собой обширный курс по психологии, в котором наглядно показаны принципы работы человеческого разума. Прочитав эту историю о дьяволе, вы узнаете гораздо больше о Боге.

Наполеон Хилл, автор книг «Думай и богатей» и «Ключи к богатству»

Посвящается всем людям, имеющим мужество приобретать знания и воспринимать факты, не совпадающие с их личной картиной мира. С надеждой, что книга откроет им новые пути

*к истине и в наш век разочарования и страха
поможет выстроить гармонию из хаоса.*

Автор

*Я, как вода, в сей мир притек, не зная,
Ни для чего, ни из какого края;
И из него, как ветер через степь,
Теперь несусь – куда, не понимая.
И я когда-то к магам и святым
Ходил, познавья жаждою томим,
Я им внимал; но уходил всегда
Через ту же дверь, как и являлся к ним.*

Омар Хайям

(пер. О. Румера)

Предисловие автора

Как перехитрить дьявола

Это странная история о том, как был взломан секретный код дьявола, после чего ему пришлось выдать информацию обо всех методах, с помощью которых он овладевает умами людей, а также рассказать о месте своего обитания.

Вы услышите историю, неслыханную ранее, и она вполне может привести вас к лучшему пониманию религии и того будущего, что ожидает вас за пределами земной жизни. Читайте книгу с открытым разумом, и, возможно, она поможет вам справиться со всеми страхами, сомнениями и подозрениями относительно следующей жизни.

Эту книгу Наполеон Хилл написал в 1938 году, через пять лет после того, как оставил службу под началом Франклина Рузвельта. В то время, сразу после выхода книги «Думай и богатей», ставшей бестселлером в США и других развитых странах, драматические события, сопровождавшие рузвельтовскую эпоху, еще были свежи в памяти автора. Если вас пугают или возмущают истины, которые могут не совпасть с вашими убеждениями, вам лучше не читать «Думай и богатей: как перехитрить дьявола».

Автор

Предисловие издателя

Этот странный документ является комбинацией фактов, художественного вымысла и аллегорий, сплетенных воедино, в которой каждый из компонентов прекрасно справляется со своей задачей.

Но история не более удивительна, чем человек, ее написавший! Наполеон Хилл родился в горах Юго-Западной Вирджинии и пришел в мир, над которым тяготело проклятие бедности, причем в самой ярко выраженной ее форме. Он был продолжением долгой линии своих предков, довольствовавшихся «бедной, зато честной жизнью», пребывая в безграмотности и невежестве относительно природы человека и мира за пределами их собственного участка гористой местности.

Прежде чем ему исполнилось 40 лет, Наполеон Хилл потерпел больше неудач, чем почти любой из живущих ныне людей. Он нажил, потерял или раздал полдюжины финансовых состояний, успев погрузиться почти во все мыслимые сферы человеческой деятельности – от подсобного ручного труда до управления крупными компаниями.

Еще в подростковые годы Наполеон Хилл побывал главным менеджером крупной угольной компании, а к 30 годам успел возглавить три образовательных учреждения. Не имея ни цента, он начал издавать журнал национального масштаба

The Golden Rule («Золотое правило»), который благодаря его усилиям стал приносить дивиденды уже в первый год своего существования. А в конце второго года Хилл вышел из бизнеса и оставил журнал партнерам. Он то начинал заниматься юридической практикой, то бросал ее и так часто менял сферы деятельности, что друзья привыкли смотреть на него как на неудачника. Но они не понимали: за каждым действием Хилла стояло одно главное стремление, и во всем был определенный мотив. Хилл был полон решимости узнать из первых рук о том, *почему большинство людей проживают несчастную жизнь и неудачно ее заканчивают!*

Прежде чем Хиллу исполнилось 20, ему посчастливилось познакомиться с Эндрю Карнеги и привлечь его внимание. Карнеги заронил в сознание Хилла идею, которая изменила всю его жизнь и дала потрясающую возможность изменить жизни многих тысяч других людей. Идея, подсказанная мистером Карнеги, впоследствии превратилась в философию индивидуального успеха, получившую признание во всем мире. Фундаментом для философии послужило тщательное изучение на протяжении 20 лет биографий более чем полутысячи наиболее выдающихся бизнесменов и промышленников США, в том числе Эндрю Карнеги, Томаса Эдисона, Джона Уонамейкера, Фрэнка Вандерлипа, Генри Форда и других им подобных.

В своей первоначальной форме философия состояла из 17 принципов, определенная комбинация которых должна

была позволить достигать любых успехов. Смущало только то, что сам автор не мог заставить ее успешно на себя работать, за исключением редких случаев. Неутолимая жажда знаний и решимость Хилла понять, чего же именно не хватает данной философии, подтолкнула его взять это странное интервью у дьявола, описанное в книге.

Когда друг упрекнул автора в том, что он обратился за информацией к дьяволу, а не к другим источникам, Хилл ответил, что он так часто и безуспешно пытался получить помощь с противоположной стороны, что единственной альтернативой беседе с дьяволом для него оставалось прекращение поисков и примирение со всеми уготованными ему жизнью обстоятельствами.

Неважно, что вы думаете об авторе этой странной истории или о его интервью с дьяволом, но вам следует признать, что любой человек, сумевший получить от жизни все, о чем просил (как это сумел сделать автор), заслуживает пристального внимания, от кого бы он ни узнал свой секрет успешной жизни.

Человек, чью историю вы собираетесь прочесть, преодолел бедность. Он дал себе ментальную, духовную и физическую свободу жить там, где желает и как желает. Он одолел страх во всех его формах. Его книги являются бестселлерами в США и других странах. Этот человек достаточно зрел, чтобы извлечь уроки из безрассудства юности, и в то же время настолько молод, чтобы потратить свое время на улучшение

ние вашей жизни и жизни многих других, поделившись опытом, накопленным на жизненном пути.

Перед вами история человеческих достижений. Она открывает множество возможностей для всех, кому пока не удалось получить от жизни желаемое. Юные годы автора описаны в книге достаточно подробно, чтобы обеспечить определенное понимание того секрета, с помощью которого он принудил дьявола к их необычной беседе. Примерно 30 лет активных усилий потребовалось автору для раскрытия природного закона, позволившего ему перехитрить дьявола и заставить эту неприятную личность рассказать о своих методах обретения контроля над людскими умами.

Наверное, не у многих читателей этой книги найдется время или желание в течение 30 лет искать дорогу, ведущую к самоопределению и счастью, даже согласившись заплатить полную цену за все свои мечты. Поэтому та странная история, что вы собираетесь прочесть, даст вам исключительный шанс изучить – и проверить, если пожелаете, – один из законов природы, с помощью которого по крайней мере два человека привели свои жизни в порядок.

При изучении этой истории вам будет полезнее самостоятельно опробовать описанные здесь принципы, вместо того чтобы судить автора или его впечатляющую историю.

В книге «Думай и богатей: как перехитрить дьявола» перед судом предстает не автор, а государственные школы, церкви и организованные структуры того феномена, кото-

рый мы привыкли называть цивилизацией.

Откровенность автора освобождает его от подозрений в том, что он ищет одобрения читателей. В процессе работы над книгой он, должно быть, прекрасно понимал, что интервью с дьяволом обрушит на его голову лавину неодобрения и даже ненависти со стороны тех, кто пока не готов встретиться с дьяволом лицом к лицу. Тем не менее автор ни разу не смягчил острых углов и не пошел на поводу у страхов и ограничений, свойственных людям.

Центральной темой данной книги является подробное описание открытого автором закона природы, который, по всей видимости, обеспечивает людям столько преимуществ, что его можно поставить в один ряд с открытым Ньютоном законом всемирного тяготения. Одной этой особенностью книги достаточно, чтобы дать право на ее непредвзятое изучение всем, кто честно и искренне ищет пути и средства для получения от жизни дивидендов в виде счастья. Книга не была написана, пока не была прожита, и ее содержание вышло непосредственно из горнила повседневного жизненного опыта.

И последнее, но ни в коем случае не менее важное: любой, кто хотя бы немного задумается и посвятит 30 лет изучению одного предмета, обязательно сделает весьма информативные открытия, касающиеся предмета изучения.

То, что предыдущие работы Наполеона Хилла на тему самоопределения получили многочисленные одобрительные

отзывы ведущих мыслителей мира, является достаточным основанием призвать всех читателей этой необычной книги отнестись к ней непредвзято.

Впечатляет и поражает тот факт, что книги автора были опубликованы и широко разошлись почти во всех странах земного шара без поддержки со стороны бизнес-менеджмента или рекламного капитала.

Они стали бестселлерами благодаря своего рода сарафанному радио и отзывам тех людей, которым смогли помочь.

Самый популярный однотомник Хилла «Думай и богатей», вышедший в 1937 году, был бестселлером с самого начала и остается им до сих пор. Книга обратила на себя внимание Махатмы Ганди, выдающегося человека Индии, и именно благодаря его влиянию данный труд был опубликован в этой стране и широко там распространен.

Чуть позже книга была переведена на португальский язык и приобрела большую известность в Бразилии и других южных странах. Впоследствии, на волне популярности книги «Думай и богатей», остальные сочинения автора также были изданы на португальском языке и стали очень известными.

В списке других произведений Наполеона Хилла – «Станьте мастером продаж!», «Ключи к богатству», «Как поднять себе зарплату», «Закон успеха» (в восьми томах) и «Наука личных достижений» – учебный курс домашнего обучения из 17 уроков, основанный на 20-летнем исследовании опыта более чем пятисот наиболее выдающихся аме-

риканских бизнесменов и специалистов в разных областях, мужчин и женщин.

Те, кто лучше остальных знают о пользе, которую автор принес окружающим, утверждают, что Наполеон Хилл помог добиться успеха большему числу людей, нежели кто-либо другой. А его благодеяниями пользовались и пользуются как мужчины, так и женщины, представляющие практически все профессии, занятия и виды бизнеса в США и других странах.

Этот факт должен призвать читателей данной книги с большим уважением отнестись к автору, даже не принимая его выводов и не соглашаясь с ними.

То, что автор взял у дьявола интервью, не означает, что он согласен со всеми высказываниями своего собеседника. Однако нельзя отрицать, что это интервью одновременно и вызывает споры, и заставляет задуматься.

Прежде чем начать знакомить читателей с содержанием данной беседы, автор решил описать некоторые весьма занимательные этапы своей жизни, приведшие его к следующему открытию: на жизнь людей воздействуют определенные невидимые силы, которые гораздо важнее, чем всем известные очевидные силы.

По убеждению автора, главное достоинство книги состоит в том, что многие из читателей смогут осознать значение и потенциальные возможности своего разума.

Сделав это, они придут к важным выводам о жизненной

цели, а также задумаются о том, как заставить жизнь играть по их правилам.

Издатель (Фонд Наполеона Хилла)

Глава первая

Моя первая встреча с Эндрю Карнеги и ее влияние на мою жизнь

Более четверти века главной целью для меня было вычленить и систематизировать причины как неудач, так и успехов в рамках философии достижений. Я желал быть полезным тем людям, у которых нет ни склонности, ни возможности заниматься подобными исследованиями.

Свою работу я начал в 1908 году, и к ней меня подтолкнула беседа, которую я провел с ныне покойным Эндрю Карнеги.

Я откровенно рассказал ему, что хочу поступить на юридический факультет и что у меня возникла идея оплатить учебу с помощью интервью, взятых у успешных людей. Я планировал выяснить, как они добились успеха, и опубликовать в различных журналах результаты своих изысканий. В конце нашего первого разговора мистер Карнеги поинтересовался, хватит ли у меня смелости выполнить задание, которое он хочет мне предложить. Я ответил, что смелость — это, пожалуй, единственное, что у меня есть, и я готов сделать все возможное, чтобы выполнить любое его задание.

Тогда мистер Карнеги сказал: «Ваша идея писать истории о людях, добившихся успеха, весьма похвальна, и у меня нет

намерения вас отговаривать. Однако я должен сказать, что если вы желаете приносить пользу в течение долгого времени не только ныне живущим, но и их потомкам, то вам стоит потратить время на систематизацию всех возможных причин неудач, равно как и всех причин успехов.

В мире есть миллионы людей, которые не имеют ни малейшего представления о причинах успехов и неудач. Они хотят, чтобы их научили, но таких учителей нет. В школах и колледжах учат практически всему, но только не принципам индивидуальных достижений. Учебные заведения требуют от юношей и девушек провести в их стенах от четырех до восьми лет, погружаясь в оторванный от реальности академический мир и приобретая абстрактные знания, однако никто не объясняет молодым людям, что им с этими знаниями делать потом.

Мир нуждается в практической и понятной философии достижений, основанной на фактических знаниях, полученных из опыта людей в великом университете под названием жизнь. Во всей существующей общеизвестной философии я не нахожу ничего даже отдаленно похожего.

Если эта общемировая потребность, о которой мы сейчас говорим, интересует вас, задумайтесь о следующем: может быть, создание подобной философии принесет вам больше почестей, чем могла бы принести работа юриста. У нас сейчас достаточно юристов, но мало философов, способных научить искусству жизни.

Мне кажется, здесь сокрыта возможность, которая должна побудить к действию такого честолюбивого молодого человека, как вы. Однако одного честолюбия недостаточно: человек, взявшийся за решение этой задачи, должен обладать необходимым мужеством и упорством.

Работа потребует по меньшей мере 20 лет непрерывных усилий, в течение которых зарабатывать себе на жизнь придется каким-то иным способом – ведь исследования такого рода сразу никогда не приносят прибыли. Обычно тот, кто вносит подобный вклад в развитие цивилизации, получает признание плодов своего труда где-то через сто лет после собственных похорон.

Если вы возьметесь за эту работу, вам придется опросить не только тех немногих, кто добился успеха, но и тех многих, кто потерпел неудачу. Как бы странно это ни прозвучало, но от неудачников вы получите больше информации о том, как добиваться успеха, нежели от так называемых успешных людей. Именно неудачники расскажут, как не следует поступать.

Вы должны тщательно проанализировать биографии многих тысяч людей, которых общество считает неудачниками. Под этим словом я подразумеваю пришедших к заключительной главе своей жизни разочарованными, так как они не достигли той цели, к которой стремились всем сердцем.

Ближе к окончанию вашего труда, если он будет плодотворным, вы совершите открытие, которое может стать

для вас большим сюрпризом. *Вы обнаружите, что причина успеха не является неким внешним обстоятельством, не находится снаружи человека. Причина успеха – это сила, настолько неосязаемая по своей природе, что большинство людей никогда ее не признают. Это сила, которую можно было бы назвать “другим Я”».*

Примечателен тот факт, что “другое Я” редко проявляется и обычно не дает о себе знать, кроме как в моменты чрезвычайных ситуаций, когда люди вынуждены, терпя невзгоды и временные поражения, менять свои привычки и задумываться о путях выхода из затруднительного положения.

Мой опыт говорит, что человек никогда не бывает так близок к успеху, как в те минуты, когда его настигает то, что он называет неудачей, потому что именно в такие моменты ему приходится задумываться. Если он будет думать напряженно и настойчиво, то обнаружит, что так называемая неудача – это не более чем сигнал к действию, призывающий вооружиться новым планом или целью. Большинство реальных неудач связаны с ограничениями, которые люди сами себе устанавливают в собственном сознании. Если бы у них хватило смелости сделать еще один шаг вперед, они бы обнаружили свою ошибку».

Слова мистера Карнеги изменили всю мою жизнь, подарив мне пламенную цель, которая неизменно движет мной уже полвека, хотя во время нашего разговора у меня было еще крайне смутное представление о том, что имелось в ви-

ду под понятием «другое Я».

Во время моей работы по исследованию причин неудач и успехов я имел прекрасную возможность проанализировать более 25 000 биографий мужчин и женщин, отнесенных к категории неудачников, и более 500 биографий людей, отнесенных к категории успешных. Много лет назад я впервые ощутил то «другое Я», о котором говорил Эндрю Карнеги. Открытие произошло, как он и предсказывал, в результате двух поворотных моментов в моей жизни. Тогда мне пришлось задуматься о выходе из таких чрезвычайных ситуаций, с которыми я никогда раньше не сталкивался.

Я бы и хотел описать свое открытие без использования личного местоимения, однако это невозможно. Дело в том, что пришло оно через мой личный опыт, и отделить одно от другого не получится. Чтобы дать вам полную картину, мне придется вернуться к первому из двух основных поворотных моментов в моей жизни и шаг за шагом подвести вас к своему открытию.

Исследование, необходимое для накопления данных, на основе которых были сформулированы 17 принципов успеха и 30 основных причин неудач, заняло четыре года. Поэтому мы начнем с описания двух ключевых событий, которые познакомили меня с моим «другим Я».

Тогда я пришел к ложному выводу, что задача по созданию философии индивидуальных достижений мною якобы полностью выполнена. На самом деле до завершения было

далеко, и даже больше – работа только начиналась. Я создал всего лишь структуру – скелет данной философии, – объединив 17 принципов успеха и 30 основных причин неудач. Однако этому скелету еще предстояло покрыться плотью в виде практического применения и опыта. Более того – скелету нужно было обрести и душу, чтобы он смог вдохновлять людей преодолевать препятствия и не падать духом в трудные минуты.

Вдохнуть в скелет душу, недостающую моей философии, мне удалось только после того, как в результате двух чрезвычайных ситуаций дало о себе знать мое «другое Я».

Мною движет неудовлетворенность

Решив направить свои усилия и все свои возможные таланты на получение денежной прибыли через коммерческую и профессиональную деятельность, я выбрал сферу рекламы и стал менеджером по рекламе Чикагского университета LaSalle Extension. Все шло прекрасно в течение года, но потом меня охватила острая неприязнь к такой работе, и я уволился.

Затем вместе с бывшим президентом LaSalle Extension я начал заниматься бизнесом в сфере сетевых магазинов и стал президентом компании Betsy Ross Candy Company. К сожалению – так я тогда думал, – разногласия с деловыми партнерами вынудили меня отказаться и от этой должности.

Меня все еще тянуло к миру рекламы, и я снова попытался реализовать на этом поприще, организовав свою Школу рекламы и мастерства продаж в бизнес-колледже Bryant & Stratton.

Бизнес шел гладко, я быстро зарабатывал деньги. Однако в это время Соединенные Штаты вступили в мировую войну. По внутреннему побуждению, которое трудно объяснить словами, я оставил работу в учебном заведении и поступил на службу в аппарат правительства США, где трудился под личным руководством президента Вудро Вильсона, бросив на произвол судьбы свой успешный бизнес.

В день Компьенского перемирия 1918 года я начал издавать журнал The Golden Rule. Несмотря на то что за душой у меня не было ни гроша, журнал быстро развивался и вскоре получил общенациональное признание. С почти полумиллионом читателей в конце первого года своего существования журнал принес прибыль в размере 3156 долларов США.

Несколько лет спустя я узнал от одного бывалого издателя, что ни один человек, имеющий опыт в издании и распространении журналов, рассчитанных на всю страну, даже не подумал бы начинать выпуск такого журнала, не имея на руках капитала хотя бы в 500 000 долларов.

Но и с журналом мне суждено было расстаться. Чем больше он преуспевал, тем сильнее росло мое недовольство, пока, наконец, накопившееся мелкое раздражение в адрес деловых партнеров не привело меня к решению подарить им этот бизнес и покинуть компанию. Возможно, таким образом я лишился небольшого состояния.

Затем я организовал школу подготовки продавцов. Моим первым проектом было выполнение заказа на обучение целой армии продавцов, состоявшей из 3000 человек. Заказ поступил от компании, которая владела целой сетью магазинов, и за каждого продавца, прошедшего через курсы, она платила по 10 долларов. За шесть месяцев в результате я получил около 30 000 долларов: мои усилия увенчались финансовым успехом и материальным благополучием. Однако привычное беспокойство снова начало меня одолевать, и я

не был счастлив. С каждым днем становилось все более очевидным, что никакое количество денег никогда не сможет принести мне удовлетворения.

Не имея ни малейшего разумного оправдания своим действиям, я вышел и из этого бизнеса и бросил дело, на котором легко мог бы заработать больше, чем зарабатывает президент Соединенных Штатов Америки. Друзья и деловые партнеры считали, что я сошел с ума, и не стеснялись озвучивать свое мнение.

Честно говоря, я был склонен согласиться с ними, но, похоже, ничего не мог с собой поделаться. Я искал счастья и не находил его. По крайней мере, это единственное объяснение, которое я мог дать своим необычным поступкам. Кто из нас способен по-настоящему понять самого себя?

На дворе была поздняя осень 1923 года. Я оказался в Колумбусе, штат Огайо, без всяких средств к существованию и, что еще хуже, без плана по выходу из затруднительного положения. Это был первый раз в моей жизни, когда я действительно оказался в тяжелой ситуации по причине отсутствия денег.

Много раз до того я сталкивался с проблемой нехватки средств, но никогда прежде не испытывал невозможности получить самое необходимое для моих личных удобств. Новая ситуация потрясла меня, и я совершенно не понимал, что делать.

Я придумал дюжину планов, с помощью которых мог бы

решить проблему, однако отбросил их все как непрактичные или невыполнимые. Я чувствовал себя словно человек, заблудившийся в джунглях без компаса: каждая попытка найти выход возвращала меня к исходной точке.

Почти два месяца я страдал от худшего из всех человеческих недугов – нерешительности. Я знал, что такое 17 принципов достижения успеха, но не знал, как их применить! Сам того не осознавая, я столкнулся с одной из тех жизненных ситуаций, в которых, как говорил мистер Карнеги, люди иногда открывают свое «другое Я».

Мое потрясение было настолько глубоким, что мне и в голову не приходило сесть за стол, проанализировать причины своей бедственной ситуации и найти для себя подходящее лекарство.

Поражение превращается в победу

Однажды после обеда я принял решение, которое помогло найти выход из кризиса. Я почувствовал, что хочу пройтись где-нибудь подальше от города на природе, подышать свежим воздухом и спокойно подумать!

Я прошел уже семь или восемь миль, когда почувствовал, что мои мысли зашли в тупик. Несколько минут я стоял на месте, словно приклеенный к своим следам. Все вокруг меня потемнело. Я слышал звук энергии определенного рода, которая вибрировала с очень высокой скоростью. Похожий звук можно услышать рядом с электрогенератором, когда в процессе конденсации там производится электрическая энергия.

Затем мои нервы успокоились, мышцы расслабились, и на меня снизошло великое умиротворение. Атмосфера начала проясняться, и по мере того, как это происходило, я услышал в своем сознании приказ. Он поступил в форме мысли – примерно так я могу описать то, что тогда произошло.

Приказ прозвучал настолько ясно и четко, что было невозможно его неверно истолковать. Он гласил следующее: «Пришло время довести до конца философию успеха, которую ты начал создавать по предложению Эндрю Карнеги. Немедленно возвращайся домой и начинай преобразовывать в текст всю полученную информацию». В это мгновение и

пробудилось мое «другое Я».

В течение нескольких минут я испытывал страх. Эта ситуация не походила ни на одну из тех, которые я когда-либо ранее переживал. Я развернулся и быстро пошел обратно, пока не добрался до своего дома. Подойдя к нему, я увидел, как трое моих маленьких сыновей смотрят из нашего окна на соседских детей, наряжавших елку в соседнем доме.

Затем я вспомнил, что сегодня рождественский сочельник. Более того, с чувством глубочайшей душевной боли, ранее мне неведомой, я вспомнил, что в нашем доме елки нет! Разочарование, которое я увидел на лицах своих детей, болезненно напомнило мне об этом факте.

Что было на конце радуги

Я вошел в дом, сел за пишущую машинку и сразу начал записывать сделанные мною открытия относительно причин успехов и неудач. Когда я вставил в машинку первый лист бумаги, меня снова охватило то странное чувство, что и за несколько часов до того в поле. В голове вспыхнула следующая мысль:

«Твоя жизненная миссия – завершить создание первой в мире философии индивидуальных достижений. Ты тщетно пытался избежать выполнения этой задачи, и все твои попытки оканчивались неудачей. Ты стремишься к счастью. Усвой раз и навсегда: ты обретешь счастье, только помогая обрести его другим! Ты всегда был упрямым учеником, но разочарования должны были излечить тебя от упрямства. Через несколько лет во всем мире настанут времена, когда миллионы людей будут нуждаться в той философии, которую тебе сейчас поручено создать. Воспользуйся шансом обрести счастье путем служения людям. Приступай к работе и не останавливайся, пока не закончишь свой труд и не опубликуешь начатые рукописи». Я осознал, что наконец-то оказался на своем «конце радуги», и был счастлив!

Первые сомнения

Чары, если можно так назвать этот опыт, испарились. Я начал писать. Вскоре здравый смысл стал мне подсказывать, что я занимаюсь дурацкой работой. Мысль о том, что человек, который опустился на самое дно и еле сводит концы с концами, берется писать о философии личных достижений, показалась мне настолько идиотской, что я громко рассмеялся. Возможно, я даже насмеялся над самим собой.

Я вертелся на стуле, чесал голову и пытался придумать причину, которая в моем сознании оправдала бы желание вынуть бумагу из печатной машинки. Однако стремление продолжать работу оказалось сильнее, чем желание ее бросить. Я примирился со своей задачей и начал писать.

Сейчас, оглядываясь назад, я понимаю, что те шесть незначительных испытаний, через которые я прошел, относились к числу самых удачных и полезных фрагментов моего опыта. Это были замаскированные благословения – ведь они заставили меня продолжить работу, позволившую мне в конце концов принести миру больше пользы, чем я мог бы принести, добившись успеха на любом другом поприще.

Мой труд завершен, я возвращаюсь в бизнес

Почти три месяца я работал над этими рукописями, закончив их в начале 1924 года. И тогда почувствовал желание снова вернуться в великую американскую игру под названием бизнес.

Поддавшись соблазну, я приобрел бизнес-колледж Metropolitan в Кливленде и начал строить планы по его развитию. К концу 1924 года колледж вырос и расширился, добавив новые учебные курсы, и в результате почти удвоил свои бизнес-показатели.

И снова в моей душе начало зарождаться недовольство. Я осознал, что не смогу обрести счастье, занимаясь бизнесом, и поэтому передал дела помощникам и посвятил себя преподаванию, читая лекции о философии личных достижений, созданию которой посвятил столько лет жизни.

Моя величайшая трагедия и ее далеко идущие последствия

Однажды вечером я должен был читать лекцию о философии индивидуальных достижений в Кантоне, штат Огайо. Судьба – или та сила, что иногда определяет судьбы людей, как бы люди ни пытались с ней бороться, – вновь вмешалась в мою жизнь и поставила перед лицом одной болезненной ситуации.

В учебной аудитории в Кантоне оказался некий Дон Меллетт, издатель газеты Canton Daily News. Мистер Меллетт настолько заинтересовался предметом лекции, что пригласил меня посетить его на следующий день.

Результатом визита стало соглашение о партнерстве, которое должно было быть подписано 1 января следующего года, когда мистер Меллетт планировал уйти с поста издателя Canton Daily News. Он собирался заняться издательским бизнесом, связанным с распространением того философского учения, над которым я работал.

Примерно в середине июля 1926 года мистер Меллетт был убит Пэтом Макдермоттом, представителем преступного мира, и местным полицейским – оба впоследствии были приговорены к пожизненному заключению. Меллетта они убили за то, что в своей газете он разоблачал связь между бутлегерами и некоторыми сотрудниками полиции Кантона.

Это убийство стало одним из самых шокирующих преступлений эпохи сухого закона.

Счастливая случайность (?) спасает мне жизнь

На следующее утро после смерти Меллетта мне позвонили по телефону и сообщили, что у меня есть один час, чтобы покинуть Кантон. Этот час давался, чтобы я уехал добровольно, но если бы я вдруг задержался, то, скорее всего, покинул бы город в сосновом ящике. Моя деловая связь с мистером Меллеттом, очевидно, была неверно истолкована: убийцы полагали, что я связан с разоблачениями, опубликованными в газете.

Я не стал ждать, пока истечет установленный срок, немедленно сел в машину и поехал к родственникам в горы Западной Вирджинии. Там и оставался до тех пор, пока убийцы не оказались в тюрьме, что произошло где-то через полгода.

Я впервые познал боль страха

Эти обстоятельства вполне вписывались в категорию, охарактеризованную мистером Карнеги как «чрезвычайные ситуации, заставляющие человека задуматься». Впервые в жизни я познал боль непреходящего страха. Предыдущий опыт, полученный за несколько лет до этого в Колумбусе, на время наполнил мой разум сомнениями и нерешительностью, но этот наполнил меня страхом, который я, как мне тогда казалось, не мог преодолеть. Скрываясь, я почти не выходил из дома в темное время суток, а если и выходил, то держал в руке в кармане пальто снятый с предохранителя пистолет, будучи готовым применить его в любой момент. Если перед домом, где я прятался, останавливался незнакомый автомобиль, я спускался в подвал и внимательно рассматривал приехавших через подвальные окна.

У меня появился собственный гефсиманский сад

После нескольких месяцев такого напряжения мои нервы начали «трещать», и мужество полностью меня покинуло. Честолюбие, вдохновлявшее в течение долгих лет труда в поисках причин неудач и успехов, также исчезло.

Постепенно, шаг за шагом, я погрузился в состояние оцепенения, из которого боялся уже никогда не выйти. Это чувство, наверное, было сродни тому, которое испытывает человек, внезапно оказавшийся в зыбучих песках и понимающий, что все попытки выбраться затягивают его еще глубже. Страх – трясина, которая сама себя подпитывает.

Если бы в моем характере было заложено семя безумия, то, несомненно, оно бы проросло в течение этих шести месяцев, пока я был ходячим мертвецом. Дурацкая нерешительность, расплывчатые мечты, сомнения и страх занимали мой разум день и ночь.

Чрезвычайная ситуация, с которой я столкнулся, была катастрофической в двух отношениях. Во-первых, сама природа этой ситуации держала меня в постоянном состоянии нерешительности и страха. Во-вторых, вынужденная конспирация погрузила меня в безделье с сопутствующим ему тягостным течением времени, которое я, естественно, проводил в тревоге.

Моя способность мыслить здраво была почти полностью парализована. Я понял, что должен вытащить себя из этого состояния. Но как? Находчивость, ранее помогавшая справиться с непредвиденными ситуациями, казалось, полностью улетучилась, оставив меня совершенно беспомощным.

Самобичевание

Из трудностей, которые и так были достаточно обременительными, выросла еще одна проблема, казавшаяся более мучительной, чем все остальные, вместе взятые. Я имею в виду осознание того факта, что большую часть своих сознательных лет я провел в погоне за радугой, то есть в поисках причин успеха. Теперь же я оказался более беспомощным, чем любой из 25 000 человек, которых я высокомерно считал неудачниками.

Эта мысль почти сводила меня с ума. Более того, она была чрезвычайно унижительной, ведь раньше я читал лекции по всей стране, выступал в различных учебных заведениях и бизнес-компаниях, где рассказывал другим людям о том, как правильно применять 17 принципов успеха. Сейчас же выяснилось, что сам я оказался не в состоянии их применить. Я полагал, что больше никогда не смогу смотреть на мир с чувством уверенности в себе.

Каждый раз, глядя в зеркало, я замечал на своем лице выражение недовольства собой и нередко говорил человеку в зеркале слова не для печати. Я начал относить себя к категории шарлатанов, предлагающих другим людям некое средство от неудач, которое сами не в состоянии успешно применить.

В когтях страха

Преступников, убивших мистера Меллетта, судили и отправили в тюрьму отбывать пожизненное заключение. Эти люди больше мне не угрожали, и я, казалось бы, мог почувствовать себя в достаточной безопасности, чтобы покинуть укрытие и приняться за работу. Однако теперь я столкнулся с обстоятельствами более пугающими, чем преступники, вынудившие меня скрываться.

Пережитый опыт убил всю мою инициативу. Я чувствовал себя в тисках какого-то гнетущего воздействия, казавшегося мне кошмаром. Я был жив и способен самостоятельно передвигаться, однако не мог придумать ни одного действия, которое позволило бы мне продолжить движение к цели, определенной для меня мистером Карнеги. Я не только быстро становился безразличным к себе, но, что еще хуже, я становился ворчливым и раздражительным по отношению к тем людям, которые приютили меня в это нелегкое время.

Я столкнулся с самой серьезной чрезвычайной ситуацией в своей жизни. Если вы не проходили через нечто подобное, вам не понять, что я ощущал. Такие переживания невозможно описать словами – их нужно прочувствовать.

Наиболее драматичный момент в жизни

Ситуация изменилась внезапно осенью 1927 года, более чем через год после инцидента в Кантоне. Однажды вечером я вышел из дома и подошел к зданию школы, которое возвышалось над городом на вершине холма.

Той ночью я принял решение перебороть себя.

Я бродил вокруг школы, пытаясь заставить свой помутившийся разум мыслить ясно. Пожалуй, я обошел здание несколько сотен раз, прежде чем в моей голове сформировалось нечто хотя бы отдаленно напоминающее организованное мышление. Я снова и снова повторял себе: «Из этой ситуации есть выход, и я найду его, прежде чем вернуться домой». Должно быть, я повторил эту фразу тысячу раз. Более того, я имел в виду именно то, что говорил. Я был глубоко разочарован собой, но имел надежду на спасение.

Да будут благословенны идеи

И вдруг, как вспышка молнии на ясном небе, одна идея ворвалась в мое сознание так мощно, что от ее толчка кровь запульсировала по жилам с двойной силой и я ощутил себя как человек, всецело захваченный музыкой. Мысль была такой:

«Для тебя настало время испытаний. Ты оказался доведен до нищеты и унижен, и это должно заставить тебя обнаружить свое “другое Я”».

Впервые за многие годы я вспомнил, как мистер Карнеги упоминал об этом «другом Я». Я вспомнил его слова о том, что я обнаружу свое «другое Я» в самом конце пути по исследованию причин неудач и успехов и что это открытие обычно происходит в результате некой чрезвычайной ситуации, когда люди вынуждены менять свои привычки и задумываться над тем, как им выйти из затруднительного положения.

Я продолжал шагать вокруг школы, но теперь как будто парил по воздуху. Подсознательно я, наверное, уже догадывался, что вот-вот освобожусь из этой самодельной тюрьмы, в которую сам себя заключил.

Без сомнения, это был самый счастливый момент в моей жизни. Я осознал, что чрезвычайная ситуация дала мне возможность не просто открыть свое «другое Я», но и прове-

ритель, насколько эффективна та философия достижений, которую я преподавал другим людям. Мне предстояло узнать, сработает ли философия в моем случае, и я решил сжечь все свои рукописи, если она мне не поможет. Я не желал более испытывать чувства вины, рассказывая людям о том, что они являются «хозяевами своей судьбы и капитанами своих душ».

В мою голову приходит счастливая мысль

Полная луна взошла над вершиной горы. Я никогда до того не видел, чтобы она сияла так ярко. Пока я стоял и смотрел на луну, в моей голове промелькнула еще одна мысль:

«Ты учил людей побеждать страх и преодолевать трудности, возникающие в чрезвычайных обстоятельствах жизни. Отныне ты сможешь высказывать авторитетное мнение на этот счет, потому что собираешься смело, решительно, целеустремленно и без страха подняться над своими собственными испытаниями».

Эта мысль спровоцировала определенную химическую реакцию, изменившую мою сущность. В результате я ощутил неведомое мне прежде состояние экзальтации. Мозг начал освобождаться от состояния оцепенения, в которое был погружен, и разум снова включился в работу.

По меньшей мере пару мгновений я был счастлив оттого, что мне выпала честь пройти через долгие месяцы мучений, ведь подобный опыт увенчался возможностью проверить правильность тех принципов успеха, которые я с огромным трудом сформулировал на основании своих исследований.

Подумав это, я остановился, встал по стойке смирно, отдал честь (не зная, чему или кому) и так провел несколько

минут в абсолютной сосредоточенности.

Сначала подобное поведение казалось мне дурацким, но пока я так концентрировался, мне в голову в форме приказа пришла другая мысль. Приказ был сформулирован кратко и емко, словно его на самом деле отдал военный командир своему подчиненному.

Приказ гласил: «Завтра садись в автомобиль и поезжай в Филадельфию. Там ты получишь помощь в деле публикации своей “Философии успеха”».

Приказ не содержал никаких дополнительных объяснений и уточнений. Как только я его получил, я вернулся домой, лег в постель и заснул с чувством такого душевного спокойствия, какого не знал уже больше года.

Проснувшись на следующее утро, я поднялся с постели и сразу же начал собирать чемодан, готовясь к поездке в Филадельфию. Здравый смысл подсказывал, что я занимаюсь какой-то ерундой. Ведь кого я знал в Филадельфии? К кому мог обратиться за финансовой помощью в размере 25 000 долларов для публикации своего восьмитомного творения?

Ответ на данный вопрос прозвучал в моем сознании настолько ясно, как если бы был произнесен вслух: «Сейчас ты не задаешь вопросы, а выполняешь приказы. Во время поездки командовать будет твое “другое Я”».

Было еще одно обстоятельство, которое, как мне казалось, превращало в абсурд всю подготовку к поездке в Филадельфию. У меня не было денег! Едва эта мысль возникла, как

«другое Я» меня резко одернуло, отдав еще один суровый приказ: «Попроси у своего шурина 50 долларов, он тебе их одолжит».

Приказ звучал определенно и безапелляционно, и, не колеблясь, я последовал поступившим инструкциям. Шурин сказал: «Конечно, можешь взять 50 долларов, но если уезжаешь надолго, то лучше возьми 100». Я поблагодарил его и ответил, что 50 должно хватить. Я знал, что этого было недостаточно, но именно такую сумму «другое Я» велело мне попросить. Соответственно, столько я и взял.

Я ощутил огромное облегчение, когда понял, что шурин не собирается спрашивать меня о целях поездки в Филадельфию. Если бы он знал обо всем, что происходило в моем сознании в течение предыдущей ночи, он, вероятно, решил бы, что мне следует отправиться на лечение в психиатрическую больницу, а не ехать в Филадельфию реализовывать свою сумасбродную затею.

«Другое я» берет командование на себя

Уезжал я с мыслями о том, какой я глупец. В то же время «другое Я» приказывало игнорировать все сомнения и выполнять полученные инструкции.

Я ехал за рулем всю ночь и прибыл в Филадельфию рано утром следующего дня. Первой мыслью было найти недорогую гостиницу и снять комнату примерно по доллару в день.

Однако в игру вновь вступило мое «другое Я» – оно приказало поселиться в самом эксклюзивном отеле города! И я уже подошел к стойке регистрации, чтобы попросить себе номер. Учитывая тот факт, что в кармане оставалось немногим более 40 долларов, такой поступок напоминал финансовое самоубийство. Но и это еще не все. Как только я заговорил с администратором, мое недавно проявившееся «другое Я» отдало приказ потребовать номер люкс, для оплаты которого оставшегося капитала хватило бы на два дня. Я выполнил приказ.

Преодолевая комплекс неполноценности

Посыльный подхватил мои сумки, вручил парковочный талон и, поклонившись, провел в сторону лифта, словно я был принцем Уэльским. Впервые более чем за год кто-то проявил ко мне подобное почтение. Мои собственные родственники, с которыми я жил под одной крышей, меня совершенно не уважали и, более того, как я думал, считали обузой. Наверняка так оно и было, ведь ни один человек в том состоянии духа, что было у меня на протяжении последнего года, не мог быть ничем иным, кроме как обузой для всех окружающих.

Когда посыльный выходил из комнаты, я попросил его принести мне несколько хороших сигар. Вскоре он вернулся с коробкой сигар по цене 25 центов за две штуки. И я уже протянул к ним руку, как вдруг «другое Я» приказало отправить молодого человека обратно за сигарами получше, что я и сделал.

Посыльный принес коробку с сигарами по 35 центов за каждую. Я хотел было взять две сигары, но «другое Я» вновь заговорило и приказало взять целую горсть. Я опять послушался. Это выглядело бессмысленной тратой денег, ведь я никогда в жизни не курил таких дорогих сигар и не останавливался в таких дорогих люксовых номерах.

Постепенно становилось очевидным, что мое «другое Я» решило избавить меня от развившегося комплекса неполноценности.

Я вручил посыльному доллар чаевых, зажег одну из сигар, уселся в большое мягкое кресло и стал прикидывать, каким будет мой счет в отеле к концу недели. Однако «другое Я» приказало полностью избавиться от ограничивающих мыслей и в данный момент вести себя так, как будто у меня в карманах столько денег, сколько захочу.

Ситуация для меня была одновременно и новой, и странной. За всю жизнь я ни разу не блефовал и не выдавал себя за кого-то, кем, по собственному мнению, не был.

Еще с полчаса «другое Я» давало мне указания, которым в течение всего последующего периода пребывания в Филадельфии я неукоснительно следовал. Указания приходили через мысли, вспыхивавшие в сознании с такой силой, что их можно было легко отличить от обычных мыслей, порожденных мною же.

Я получаю странные приказы из странного источника

Полученные мною инструкции звучали следующим образом.

«Теперь ты находишься в полном подчинении своего “другого Я”. Ты должен знать, что две сущности владеют твоим телом и что на самом деле то же самое можно сказать о любом человеке на земле.

Одна из этих сущностей мотивирована страхом и отвечает на его импульсы, другая мотивирована верой и реагирует на ее импульсы. Более года тобой, как рабом, управлял страх.

Позавчера ночью контроль над твоим физическим телом получила вера, и теперь тобой движет именно эта сущность. Для удобства ты можешь называть сущность, подчиненную вере, своим “другим Я”. Она не знает ограничений, не имеет страхов и не признает такого слова, как “невозможно”.

Тебе дано было указание выбрать эту роскошную обстановку в хорошем отеле в качестве средства, препятствующего тому, чтобы страх вернул себе власть. Твое мотивированное страхом “прежнее Я” не умерло, а просто было свергнуто с трона. Но оно будет следовать за тобой, куда бы ты ни пошел, ожидая благоприятной возможности вмешаться и снова взять власть в свои руки. Страх может получить контроль над тобой только через твои мысли. Помни об этом и держи

двери своего разума плотно закрытыми от всех мыслей, которые попытаются тебя ограничить в чем бы то ни было, и тогда ты будешь в безопасности.

Не позволяй себе беспокоиться о деньгах на неотложные расходы. Деньги придут к тебе в тот момент, когда ты должен будешь их получить.

А теперь перейдем к делу. Прежде всего тебе необходимо помнить: та верующая сущность, которая сейчас тобой руководит, не совершает никаких чудес и не действует вопреки законам природы. Пока она управляет твоим телом, она будет направлять тебя всякий раз, когда ты к ней обратишься, через мыслительные импульсы, поданные верой прямо в разум. Импульсы позволят тебе реализовать твои планы с помощью самых логичных и удобных из всех естественных и доступных средств.

В первую очередь четко закрепи в своем сознании следующий факт: “другое Я” не сделает за тебя работу, а лишь разумным образом направит. Это “другое Я” будет помогать тебе в воплощении планов в реальность. Более того, ты должен знать, что “другое Я” всегда начинается с твоего главного или наиболее выраженного желания. В данный момент главное желание, которое привело тебя сюда, заключается в том, чтобы опубликовать и распространить результаты исследования о причинах успехов и неудач. Ты считаешь, что на это потребуется примерно 25 000 долларов.

Среди твоих знакомых есть человек, который предоставит

необходимый капитал. Немедленно начни вспоминать имена всех, кто, как тебе кажется, может оказать необходимую финансовую поддержку.

Когда логика подскажет имя подходящего человека, ты его сразу же узнаешь. Пообщайся с ним, и помощь, которую ты ищешь, будет тебе оказана. Однако, обращаясь к этому человеку, изложи свою просьбу такими словами, которые ты использовал бы и при обычных деловых контактах. Ни в коем случае не упоминай о знакомстве со своим “другим Я”. Если нарушишь эти инструкции, тебя ждет временное поражение.

Твое “другое Я” будет оставаться на руководящей позиции и продолжит управлять тобой до тех пор, пока ты на него полагаешься. Полностью очисти свой разум от сомнений, страха, беспокойства и всевозможных ограничивающих мыслей.

На сегодня это все. Теперь ты начнешь действовать, побуждаемый собственной волей, точно так же, как поступал и раньше, прежде чем обнаружил свое “другое Я”. Внешне ты такой же, каким был всегда, поэтому никто не заметит произошедших в тебе изменений».

Я оглядел комнату, несколько раз моргнул и, дабы убедиться, что все это не сон, подошел к зеркалу и внимательно посмотрел на себя. Мое лицо перестало выражать сомнение – вместо этого оно стало излучать смелость и веру. Я больше не сомневался в том, что теперь мое физическое тело на-

ходится во власти влиятельной силы, значительно отличающейся от того состояния духа, которое я поборол две ночи назад, когда бродил вокруг школы в Западной Вирджинии.

Мне открылся новый мир

Очевидно, я пережил новое рождение, в результате чего лишился всяких форм страха. Теперь я ощущал такое мужество, какого никогда раньше не испытывал. Пока мне было неясно, откуда я смогу получить необходимые средства, однако у меня была настолько сильная вера в появление этих денег, что я уже словно видел, как обладаю ими.

За всю свою жизнь я лишь в редких случаях чувствовал такую уверенность. Описать ее невозможно, потому что в нашем языке просто нет подходящих слов, и люди, переживавшие подобное, смогут легко подтвердить этот факт: понять меня могут только они.

Я немедленно приступил к выполнению полученных инструкций, и ощущение безнадежности мероприятия меня покинуло. Я стал перебирать имена всех своих знакомых, которые, по моим сведениям, были в состоянии дать необходимые 25 000 долларов. Начав с имени Генри Форда, я прошелся по длинному списку имен более чем из трех сотен человек, заканчивая именем Эдвина Барнса, делового партнера покойного Томаса Эдисона.

Разум подсказывал мне, что я могу смело рассчитывать на помощь мистера Барнса, поскольку мы с ним были близкими друзьями на протяжении более 20 лет. Однако «другое Я» отчетливо сказало: «Продолжай искать».

«Самый темный час бывает перед рассветом»

Мне пришлось остановиться. Список знакомых был исчерпан, а вместе с ним была исчерпана и моя физическая выносливость. Я работал, концентрируя разум на списке с именами, почти двое суток, делая перерывы лишь на несколько часов, чтобы поспать.

Я откинулся в кресле, закрыл глаза и погрузился в дремоту, но пробудился как будто от взрыва прямо в моем номере. Когда я пришел в себя, в моей памяти всплыло имя Альберта Пелтона, и сразу же созрел план, как убедить мистера Пелтона опубликовать мои книги. А помнил я Альберта Пелтона только как рекламодача журнала, который ранее издавал.

Я попросил принести мне в номер печатную машинку, набрал письмо мистеру Пелтону в Мериден, штат Коннектикут, и описал в нем свой план действий в том виде, в котором он поступил в мое сознание. Альберт ответил телеграммой, сообщив, что завтра же приедет в Филадельфию.

Когда мы встретились, я показал ему оригинальные рукописи своих книг и кратко объяснил, в чем, как мне кажется, заключается миссия моей философии. Он несколько минут перелистывал исписанные страницы, затем внезапно остановился, на несколько секунд задержал свой взгляд на стене и сказал: «Я издам ваши книги».

Был составлен контракт, я получил значительный аванс в качестве части гонорара, после чего и передал рукописи мистеру Пелтону.

Ни тогда, ни позже я не спрашивал о том, что именно заставило его принять решение об издании моих книг еще до прочтения рукописей. Однако факт остается фактом: мистер Пелтон предоставил необходимый капитал, напечатал книги и помог продать многие тысячи их экземпляров своим постоянным покупателям почти во всех англоязычных странах мира.

Мое «другое я» делает успехи

Спустя три месяца после того дня, когда мистер Пелтон посетил меня в Филадельфии, на моем столе лежал полный комплект книг: доход от их продажи оказался достаточно высоким для удовлетворения всех моих потребностей. Сейчас эти книги можно найти практически в каждой деревне, поселке и городе по всей Америке и во многих других странах.

Первый чек на получение гонорара от продажи книг был выписан на 850 долларов. Когда я открывал конверт, в котором он лежал, «другое Я» произнесло: «Твое единственное ограничение – это то, которое ты сам установил для себя в своем сознании!»

Едва ли я на самом деле понимаю, что именно из себя представляет мое «другое Я», но я совершенно точно знаю, что ни один человек, который его обнаружил и ему доверился, никогда не потерпит поражения.

«Другое я» продолжает меня направлять

На следующий день после того, как мистер Пелтон приехал в Филадельфию, «другое Я» подало мне идею, которая помогла решить текущие финансовые проблемы.

Я подумал, что методы автомобильного маркетинга должны претерпеть радикальные изменения и что будущие продавцы в этой области должны научиться именно продавать автомобили, а не просто выступать в роли скупщиков подержанных машин по системе трейд-ин, чем большинство из них и занималось в то время.

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.