

Думай і багатій
Наполеон Гілл

ОФІЦІЙНО ЗАТВЕРДЖЕНА ВЕРСІЯ.

СХВАЛЕНО ФОНДОМ НАПОЛЕОНА ГІЛЛА

- Абсолютний бестселер
- Книжка, що змінила свідомість мільйонів людей
- Офіційно затверджена версія, схвалена Фондом Наполеона Гілла

Після доленосної розмови зі знаменитим мультимільйонером та філантропом Ендрю Карнегі ще у студентські роки Наполеон Гілл вирішує прислухатися до його порад і на основі життєвих історій багатих та успішних вивести універсальну формулу успіху, якою зможуть користуватися звичайні люди, що не мають мільйонних статків, але прагнуть досягнути вершин. 13 кроків до багатства й успішності від Наполеона Гілла – це дієвий шлях для кожного, хто вирішив рухатися вперед.

Наполеон Гілл

Думай і багатій

Передмова

У КОЖНОМУ розділі цієї книжки йдеться про секрет збагачення, який зробив заможними понад п'ятсот неймовірно багатих людей, життя яких я ретельно аналізував протягом тривалого часу.

Уперше цей секрет відкрив мені Ендрю Карнегі понад чверть століття тому. Розумний, симпатичний старий шотландець хитро й начебто ненароком підкинув мені цю ідею, коли я був іще хлопчиськом. Потім він відкинувся на спинку свого крісла і з веселим блиском в очах уважно спостерігав за мною, аби переконатися, що мені вистачило кебети досягнути всю важливість щойно почутого.

Побачивши, що я вловив його думку, він запитав мене, чи готовий я присвятити двадцять або й більше років тому, щоб донести цю ідею світові, тим людям, які, не знаючи секрету, можуть прожити свій вік невдахами. Я сказав, що готовий, і, з допомогою містера Карнегі, дотримав слова.

У цій книжці описано секрет, який тисячі людей застосували на практиці майже в усіх сферах життя. Ідея містера Карнегі полягала в тому, щоб донести магічну формулу успіху, яка зробила його надзвичайно багатим, до людей, які не мають часу розбиратися, яким чином заробляються гроші. Він сподівався, що я зможу перевірити й довести раціональність формули, спираючись на досвід фахівців різних професій.

Він вважав, що цю формулу мають вивчати в усіх школах та коледжах, а також дотримувався думки, що правильне її висвітлення здійснить справжній переворот в освітній системі, завдяки якому час навчання в школі можна буде скоротити щонайменше вдвічі.

Досвід спілкування з Чарльзом М. Швабом та іншими подібними молодими людьми переконав містера Карнегі в тому, що більшість знань, які дає нам школа, не мають жодного зв'язку з веденням бізнесу, не допомагають заробляти на життя і багатіти. Він дійшов такого висновку, наймаючи один за одним молодих і здебільшого малоосвічених людей, навчаючи їх правильно застосовувати формулу і розвиваючи в них надзвичайні лідерські якості. І навіть більше – його настанови зробили заможним кожного з тих, хто виконував його вказівки. У розділі про Віру ви прочитаєте надзвичайну історію про створення гігантської сталеливарної корпорації в США завдяки зусиллям одного молодого чоловіка. На його прикладі містер Карнегі довів, що формула працює, якщо ви готові працювати. Застосування цього єдиного секрету зробило молодого Чарльза М. Шваба улюбленцем фортуни. Ідеться не лише про гроші, але й про МОЖЛИВОСТІ. Грубо кажучи, конкретна формула, використана на практиці, принесла йому шістьсот мільйонів доларів. Ці факти – а вони відомі майже всім, хто знав містера Карнегі особисто, – дадуть вам чітке уявлення, про що ця книжка й чого вона вас навчить за умови, що ви самі ЗНАСТЕ, ЧОГО ХОЧЕТЕ.

Ще до практичної перевірки секрету впродовж двадцяти років його суть передавалася понад ста тисячам осіб, які користувалися ним з особистою вигодою, як і планував містер Карнегі. Одні з них завдяки цьому секрету розбагатіли. Інші віднайшли гармонію в сім'ї. Один священнослужитель настільки ефективно використовував формулу успіху, що його заробіток склав понад сімдесят п'ять тисяч доларів на рік.

Артур Неш, кравець із Цинциннаті, використав власне майже збанкрутіле підприємство як «піддослідного кролика» для перевірки цієї формули. Зрештою бізнес пішов угору і дав прибуток власникам. Він і досі процвітає, хоча містера Неша вже немає серед живих. Експеримент був настільки унікальним, що різні газети й журнали опублікували про нього статті більш ніж на мільйон доларів з найвищими оцінками діяльності Артура Неша.

Секрет передали також Стюарту Остіну Віру з Далласа. Він був готовий до цього, настільки готовий, що змінив професію і став юристом. Чи досягнув він успіху? Про це також буде окрема історія.

Я поділився секретом із Дженнінгсом Рендольфом у день його випуску з коледжу, і він користується ним настільки успішно, що ось уже третій термін поспіль є членом Конгресу і завдяки секрету має всі шанси прокласти собі дорогу до Білого дому.

Якось, працюючи менеджером із реклами в університеті Ла-Салль (на той час то була, вважайте, тільки назва), я мав за честь спостерігати за тим, як ректор університету Дж. Г. Чаплін настільки ефективно застосовував формулу, що Ла-Салль став одним із найкращих вечірніх університетів країни.

Секрет, про який я веду мову, згадується в книжці щонайменше сотню разів. Я не говорю про нього прямо, тому що, як видається, він краще допомагає у випадку, якщо його просто залишити на видноті для тих, хто ЙОГО ШУКАЄ і ГОТОВИЙ ним скористатись. Ось чому містер Карнегі так невимушено підкинув мені цей секрет, не назвавши його.

Якщо ви ГОТОВІ скористатися секретом, то натраплятимете на нього щонайменше раз у кожному розділі. Я був би радий розповісти вам, як дізнатися, чи ви готові, – але це позбавить вас величезної користі, яку ви отримаєте, відкривши це для себе самостійно.

Поки я писав цю книжку, мій син, який на той час уже закінчував коледж, одного разу взяв рукопис другого розділу і, прочитавши його, відкрив для себе цей секрет. Він настільки вміло скористався ним, що незабаром обійняв важливу посаду із зарплатнею вищою, ніж у середньостатистичного працівника. Дещо про нього я розповів вам у другому розділі.

Читаючи цю книжку, ви, ймовірно, на велику частину звільнитесь від початкового відчуття, що вона обіцяє забагато. Також, якщо ви знеохочені, вкрай виснажені через подолання труднощів, якщо ви спробували щось зробити і не спромоглися, якщо вам заважала хвороба чи якась фізична вада, то історія про те, як мій син відкрив для себе формулу успіху Карнегі, може стати для вас тим справжнім ковтком води в Пустелі Втрачених Надій, який ви так довго шукали.

Під час світової війни президент Вудро Вілсон широко використовував цей секрет. Його передавали кожному солдатові під час навчань, перш ніж відправити на фронт. Президент Вілсон сказав мені, що секрет відіграв вирішальну роль у зборі коштів, необхідних для війни.

Понад двадцять років тому високоповажний Мануель Л. Кесон (тоді постійний представник Філіппін), натхненний секретом успіху, здобув свободу для своєї країни. Він відстоював незалежність Філіппін і став першим президентом цієї вільної держави. Особливість цього секрету полягає в тому, що людей, які відкрили його для себе, буквально підхоплює хвиля успіху. Застосовуючи секрет і не докладаючи особливих зусиль, вони більше не зазнають поразок! Якщо ви не вірите, прочитайте про тих, хто скористався секретом, і самі в цьому переконаєтесь.

Проте нічого не буває ЗАДАРМА!

За секрет потрібно заплатити, однак ціна не зрівняється з цінністю, що криється в ньому. Жодні гроші світу не зроблять секрет доступним, адже його не можна ні купити, ні віддати, – він-бо має дві грані. Перша грань – це готовність. Секрет працює однаково добре для всіх, хто готовий.

Освіта з ним ніяк не пов'язана. Ще задовго до того, як я з'явився на світ, секретом заволодів Томас А. Едісон, який, мудро використовуючи його, став

провідним винахідником світового рівня, хоч і мав лише три місяці шкільної освіти. Секрет перейшов до його ділового партнера. Той застосував його настільки ефективно, що, хоча заробляв усього-на-всього дванадцять тисяч доларів на рік, накопичив величезні статки і ще в молодому віці покинув справу, яка на той час активно розвивалася. Ви прочитаєте його історію на початку першого розділу. Вас вона має переконати в тому, що багатство досягне, що ви все ще можете бути тим, ким хочете бути, що гроші, слава, визнання та щастя приходять до кожного, хто готовий і рішуче налаштований отримати все це.

Звідки я все це знаю? Буде добре, якщо ви зрозумієте це ще до того, як дочитаєте книжку до кінця. Ви зможете знайти відповідь хоч у першому розділі, хоч на останніх сторінках.

Під час дослідження, за яке я на прохання містера Карнегі взявся і якому присвятив двадцять років, я проаналізував сотні доль відомих людей, більшість яких визнали, що неймовірно розбагатіли саме завдяки секрету Карнегі. Серед них:

ГЕНРІ ФОРД

ВІЛЬЯМ РІГЛІ-МОЛОДШИЙ

ДЖОН ВОНАМЕЙКЕР

ДЖЕЙМС ДЖ. ГІЛЛ

ДЖОРДЖ С. ПАРКЕР

Е. М. СТАТЛЕР

ГЕНРІ Л. ДОЕРТІ

САЙРУС Г. К. КЕРТІС

ДЖОРДЖ ІСТМЕН

ТЕОДОР РУЗВЕЛЬТ

ДЖОН В. ДЕВІС

ЕЛБЕРТ ГАББАРД

ВІЛБУР РАЙТ

ВІЛЬЯМ ДЖЕННІНГС БРАЯН

Д-Р ДЕВІД СТАРР ДЖОРДАН

ДЖ. ОГДЕН АРМОР

ЧАРЛЬЗ М. ШВАБ

ГАРРІС Ф. ВІЛЬЯМС

Д-Р ФРЕНК ГАНСОЛЕС

ДЕНІЕЛ ВІЛЛАРД

КІНГ ЖИЛЛЕТТ

РАЛЬФ А. ВІКС

СУДДЯ ДЕНІЕЛ Т. РАЙТ

ДЖОН Д. РОКФЕЛЛЕР

ТОМАС А. ЕДІСОН

ФРЕНК А. ВАНДЕРЛІП

Ф. В. ВУЛВОРТ

ПОЛКОВНИК РОБЕРТ А. ДОЛЛАР

ЕДВАРД А. ФАЙЛІН

ЕДВІН БАРНС

АРТУР БРІСБЕН

ВУДРО ВІЛСОН

ВІЛЬЯМ ГОВАРД ТАФТ

ЛЮТЕР БЕРБАНК

ЕДВАРД В. БОК

ФРЕНК Е. МАНСІ

ЕЛБЕРТ Г. ГЕРІ

Д-Р АЛЕКСАНДЕР ГРЕМ БЕЛЛ

ДЖОН Г. ПАТТЕРСОН

ДЖУЛІУС РОЗЕНВАЛЬД

СТЮАРТ ОСТІН ВАЄР

Д-Р ФРЕНК КРЕЙН

ДЖОРДЖ М. АЛЕКСАНДЕР

ДЖ. Г. ЧАПЛІН

ДЖЕННІНГС РЕНДОЛЬФ

АРТУР НЕШ

КЛАРЕНС ДЕРРОУ

І це – лише децима з-поміж сотень відомих імен американців, чиї досягнення у фінансовому та інших аспектах життя є прикладом того, що люди, які розуміють секрет Карнегі й використовують його, завжди досягають неабияких висот. Я ще не зустрічав людей, які, пізнавши секрет і радо ним скориставшись, не домоглися значних успіхів у своєму покликанні. З іншого боку, я не знаю нікого, хто б, не володіючи цим секретом, якось себе виявив чи розбагатів би.

Отже я дійшов висновку, що цей секрет як частина знання, необхідна для самовизначення, набагато важливіший за решту будь-яких знань, які ми отримуємо завдяки всім нам відомій «освіті».

Зрештою, що таке ОСВІТА? На це питання давно існує вичерпна відповідь. Проте коли йдеться про шкільну освіту багатьох із цих людей, мало хто з них має чим похвалитись. Якось Джон Вонамейкер сказав мені, що той невеликий багаж знань, який є в нього, він отримав приблизно так само, як сучасний паровоз отримує воду: «поповнюючи запас на ходу». Генрі Форд ніколи не навчався в середній школі, а тим паче – у коледжі. Не подумайте, я не маю на меті применшити важливість освіти, але намагаюся пояснити вам, що людина, нехай і малоосвічена, відкривши для себе секрет і правильно ним скориставшись, матиме високий суспільний статус, розбагатіє і диктуватиме життя свої правила.

Однієї прекрасної миті секрет, захований у цій книжці, просто стрибне до вас зі сторінки й чітко постане перед вами, АЛЕ ЗА УМОВИ, ЩО ВИ ГОТОВІ ДО ЦЬОГО! Тієї миті ви впізнаєте його. Незалежно від того, коли це станеться (під час читання першого чи останнього розділу), уздрівши його перші ознаки, відкладіть книжку і відчуйте значущість миті: то буде найважливіший поворотний момент вашого життя.

Отже, ми переходимо до першого розділу, де я розповім вам про свого дуже близького друга, який не приховував того факту, що побачив таємний знак, і чиї ділові успіхи є прямим доказом того, що він таки вчасно зупинився й усвідомив. Читаючи про нього та інших людей, пам'ятайте, що всі вони також мали реальні труднощі в житті, такі ж, як і ми всі. Наприклад, так само намагалися заробити гроші, віднайти втрачені надію, мужність, задоволення та душевний спокій або розбагатіти і насолоджуватися свободою тіла й душі.

Пам'ятайте також: підґрунтям для створення книжки стали реальні факти, а не вигадка. Я прагнув донести універсальну істину, завдяки якій усі, хто ГОТОВИЙ, зрозуміють не лише ЩО РОБИТИ, АЛЕ ТАКОЖ ЯК ЦЕ РОБИТИ і отримають НЕОБХІДНИЙ СТИМУЛ, ЩОБ ПОЧАТИ ДІЯТИ.

І насамкінець, перш ніж ви почнете читати перший розділ, дозвольте дати підказку, яка допоможе вам розкрити секрет Карнегі. Отже, УСІ ДОСЯГНЕННЯ, УСІ БАГАТСТВА ПОЧИНАЮТЬСЯ З ІДЕЇ!

Якщо ви готові відкрити для себе секрет, то у вас в руках уже є його перша половина, а отже, ви з готовністю розпізнаєте і другу, коли настане слушна мить.

АВТОР

Розділ 1

Вступ

Людина, яка «надумала» стати партнером Едісона

ВОІСТИНУ, «думки матеріальні», та ще й досить потужні; вкупі з чіткою метою, наполегливістю та СИЛЬНИМ БАЖАННЯМ вони перетворюються на гроші та інші матеріальні цінності.

Трохи більш ніж тридцять років тому Едвін С. Барнс зрозумів одну істину: якщо правильно ДУМАТИ, можна РОЗБАГАТИТИ. Але усвідомлення цього прийшло до нього не відразу. Ця істина відкривалася йому поступово, і поштовхом було СИЛЬНЕ БАЖАННЯ стати діловим партнером великого Едісона.

Однією з основних характеристик Бажання Барнса була його визначеність. Він хотів працювати з Едісоном, а не на нього. Уважно стежте за тим, як він утілював своє БАЖАННЯ в життя, і ви краще зрозумієте тринадцять принципів, які зроблять вас багатими. Коли це БАЖАННЯ, чи то ідея, вперше сяйнуло в його голові, він не мав можливості це реалізувати. На його шляху були дві перешкоди. Він не знав містера Едісона особисто і не мав достатньо коштів, щоб оплатити проїзд до Оранжа, штат Нью-Джерсі. Саме через такі елементарні перешкоди люди здебільшого відмовляються від своїх бажань.

Але це було не звичайне бажання! Він був настільки рішуче налаштований будь-що знайти спосіб досягти бажаного, що зрештою наважився їхати в багажному вагоні, тільки б не здатися. Товарним поїздом. Поставши перед Едісоном у його лабораторії, він повідомив, що має намір працювати з винахідником. Багато років потому Едісон згадував про їхню першу зустріч так: «Він стояв переді мною, наче звичайний жебрак, але в його очах було щось таке, що підказало мені, наскільки рішуче він налаштований отримати те, за чим прийшов. З багаторічного досвіду роботи з різними людьми я навчився розуміти, що, коли людина справді ЖАДАЄ чогось настільки спрагло, що готова поставити на карту все своє майбутнє, аби домогтися свого, вона точно перемає. Я дав йому шанс, який він так прагнув отримати, оскільки розумів, що він рішуче стоятиме на своєму, доки не досягне бажаного. Дальші події стали яскравим доказом того, що я зробив правильний вибір».

Не має значення, що сказав тоді молодий Барнс містерові Едісону, важливо те, що він думав. Так сказав і сам Едісон! Він потрапив до винахідника не тому, що з'явився тоді на порозі його лабораторії, бо зовнішній вигляд Барнса, очевидно, не справив на Едісона гарного враження. Важливим було те, що тоді ДУМАВ Барнс. Якби кожен, хто читає цю книжку, розумів вагомість цього твердження, не було би потреби продовжувати читати.

Після першої співбесіди Барнс не став партнером Едісона. Проте він отримав шанс працювати в його офісі, виконуючи за мінімальну платню дрібну роботу, абсолютно не цікаву Едісону, але надважливу для Барнса, адже так він міг показати свій «товар» потенційному «партнерові». Минали місяці. Очевидно, заповітна мрія, яку Барнс вибудував у своїй голові як ОСНОВНУ МЕТУ, не втілювалася в життя. Але дещо важливе відбувалося в голові Барнса. Його БАЖАННЯ стати діловим партнером Едісона нестримно зростало.

Правду кажуть психологи: «Коли ви справді готові до чогось, воно до вас прийде». Барнс був готовий до партнерської співпраці з Едісоном, навіть більше, він був рішуче налаштований БУТИ НАПОГОТОВІ ДОТИ, ДОКИ ОТРИМАЄ БАЖАНЕ.

Він ніколи не говорив: «Який у цьому сенс? Доведеться відмовитися від задуманого й піти в продавці». Натомість він завжди повторював: «Я прийшов сюди, щоб стати партнером Едісона, і я доведу цю справу до кінця, нехай навіть мені доведеться витратити на це все своє життя». І він справді так думав! Уявіть, наскільки іншою була б доля людей, якби в них була ЧІТКА МЕТА, якої б вони постійно дотримувались і яка би врешті-решт переросла у всеосяжну одержимість!

Можливо, молодий Барнс тоді ще не знав, що, так уперто, рішуче й наполегливо йдучи за своїм єдиним БАЖАННЯМ, він таки подолає всі перешкоди і врешті-решт отримає шанс, на який так довго чекав.

І шанс з'явився, але не так і не тоді, коли на нього сподівався Барнс. Така вже природа шансу. Він найчастіше приходить звідти, звідки його не ждуть, та ще й у вигляді невдачі або тимчасової поразки. Мабуть, тому багато хто не впізнає його. Містер Едісон якраз удосконалив новий офісний пристрій, відомий на той час як «диктувальна машина Едісона».[1 - Фонограф. (Тут і далі прим. ред., якщо не зазначено інше.)] Але винахід не викликав особливого ажіотажу серед його торговельних агентів. Вони не вірили, що диктувальну машину можна продати за просто, не докладаючи великих зусиль. Барнс вирішив, що це його шанс, який непомітно підкрався у вигляді химерної машини, що не зацікавила нікого, крім нього та самого винахідника.

Барнс вірив, що зможе продати диктувальну машину Едісона. Він запропонував винахіднику свої послуги й одразу ж отримав нагоду. Барнс продав машину, і то так успішно, що Едісон підписав із ним контракт на дистрибуцію і продаж диктувальних машин по всій країні. Так з'явилося гасло: «Зроблено Едісоном і встановлено Барнсом».

Їхні ділові стосунки тривали понад тридцять років. Завдяки цьому партнерству Барнс не просто розбагатів, він зміг довести, що «думати і багатіти» – можливо.

Хтозна, у яку суму оцінював Барнс своє БАЖАННЯ. Можливо, у два чи три мільйони доларів, але будь-яка сума здається незначною порівняно з цінністю набутих ним конкретних знань про те, що невловимий імпульс думки може набутися своєї матеріальної форми, якщо застосовувати відомі засади.

Барнс, без перебільшення, думкою привів себе до партнерства з великим Едісоном! Думкою привів себе до багатства. У нього не було нічого, крім ЗНАННЯ, ЧОГО САМЕ ВІН ХОЧЕ, І РІШУЧОСТІ СТОЯТИ ЗА СВОЄ БАЖАННЯ ДО КІНЦЯ. У нього не було стартового капіталу. Майже не було освіти. Він не мав впливу. Але в нього були ініціатива, віра й воля до перемоги. Ці неосяжні сили зробили його правою рукою найвидатнішого винахідника всіх часів.

Тепер розгляньмо іншу історію, де людина мала всі шанси розбагатіти, та не змогла, зупинившись за три кроки від своєї мети.

За метр від золота

Найчастіше ми зазнаємо невдачі, опускаючи руки перед тимчасовими труднощами. Але всім нам властиво помилятися. Дядько Р. У. Дарбі, захворівши якимось на «золоту лихоманку», як і багато хто в той час, поїхав на захід КОПАТИ Й БАГАТИТИ. Він не знав, що справжнє золото в людській голові, а не в землі. Застовпивши ділянку і взявши до рук лопату й заступ, він узявся працювати. Було дуже важко, але його жага збагачення була велика.

Після кількох тижнів виснажливої праці дядькові нарешті пощастило, і він відкрив родовище. Тепер йому потрібна була техніка, щоб видобути коштовний метал. Не сказавши нікому ані слова, він прикрив копальню і, повернувшись до себе додому у Вільямсбург, штат Меріленд, розповів своїм родичам та кільком сусідам, що відкрив «родовище». Вони скинулися грошима на необхідне обладнання, і дядько разом із Дарбі повернулися.

Видобувши першу вагонетку руди, вони відправили її до плавильні. І виявилось, що їхня копальня – одна з найбагатших у всьому Колорадо! Добувши ще пару таких вагонеток, вони б сплатили борги. А після того почали б стрімко багатіти.

Бури пішли вниз! А вгору – надії Дарбі та його дядька! А тоді раптом щось трапилось! Золота жила зникла! Наче вони прийшли на поле чудес і не знайшли золотого дерева! Вони бурили, шосили намагаючись укотре віднайти золоту жилу, та все дарма.

Зрештою вони вирішили ЗДАТИСЯ. Продали обладнання якомусь збирачеві брукху за кількасот доларів і повернулися додому. Серед збирачів брукху трапляються дурні, але цей до таких не належав! Він зв'язався з гірничим інженером, щоб той оглянув копальню та оцінив ситуацію. Інженер пояснив, що проект не мав успіху через те, що його власники не знали про «геологічні розлами». За його підрахунками, золота жила була ВСЬОГО ЗА МЕТР ВІД ТОГО МІСЦЯ, ДЕ СІМ'Я ДАРБІ ПЕРЕСТАЛА БУРИТИ! Саме там її і знайшли!

Збирач брухту заробив мільйони доларів з однієї копальні, бо знав, що перед тим, як опускати руки, треба порадитись із фахівцем. Більшість коштів, які пішли на обладнання, були зібрані зусиллями тоді ще молодого Р. У. Дарбі. Його родичі та сусіди позичали йому гроші, бо вірили в нього. І він таки повернув їм усе до цента, хоч це й зайняло в нього кілька років.

Після того містер Дарбі не раз повертав втрачене, бо зрозумів, що БАЖАННЯ можна перетворити на золото. Він це усвідомив після того, як почав займатися страхуванням життя.

Пам'ятаючи про те, як багато він втратив, ЗУПИНИВШИСЬ усього за метр від золота, Дарбі скористався досвідом, який дала йому нова робота, просто повторюючи собі: «Я зупинився всього лише за метр від золота, але "ні", почуте від людей, яких я переконую купити страховку, мене не зупинить ніколи».

«Дарбі» – невелика компанія, у штаті якої менш ніж півсотні людей і яка щороку продає страховок на суму понад мільйон доларів. Цього успіху він досягнув завдяки висновку, який колись зробив, опустивши руки на копальні.

Перш ніж досягти успіху, людина зазнає численних невдач і поразок. Коли нічого не вдається і все летить шкереберть, найпростіше і нібито найлогічніше – ОПУСТИТИ РУКИ. Саме так люди здебільшого й роблять.

Понад п'ятсот найуспішніших людей Америки розповіли автору, що досягли свого найбільшого успіху якраз за крок після поразки. Невдача – це лукава й підступна пройда з тонким почуттям іронії та хитрим півусміхом.

Вона захоплює у свої тенета, коли ви майже торкнулись успіху.

Урок наполегливості за п'ятдесят центів

Незабаром потому, як містер Дарбі отримав учений ступінь в «Університеті набитих гуль» і вирішив скористатися своїм досвідом, набутим у справі добування золота, він мав щастя стати свідком однієї події, яка допомогла йому усвідомити, що «ні» не обов'язково означає «ні».

Якось після обіду він допомагав своєму дядькові молоти пшеницю в старому млині. У того була велика ферма, де мешкали декілька темношкірих фермерів-орендарів. Двері тихо прочинились, і маленька темношкіра дівчинка зайшла до них і вмостилася біля дверей – це була донька одного з орендарів.

Піднявши голову, дядько побачив дитину і примнув до неї: «Чого тобі?» Дівчинка сором'язливо відповіла: «Мамуня просить у вас п'ятдесят центів». «Іще чого, не дам, – відрізав дядько. – Біжи додому». «Так, сер», – відповіла дитина, але не зрушила з місця. Дядько знову зосереджено взявся за роботу і не помітив, що дитина досі залишається стояти біля дверей. Побачивши, що вона нікуди не йде, дядько містера Дарбі накричав на неї: «Я

ж сказав тобі йти додому! Зараз же, а то як дам!» Маленька дівчинка відповіла на те: «Так, сер», – але ні на крок не зрушила з місця. Дядько кинув додолу мішок зерна, яке щойно хотів молоти, схопив клепку від бочки і посунув на дитину з виразом обличчя, що не віщував нічого доброго.

Дарбі затамував подих. Він був упевнений, що стане свідком убивства, бо знав лютий характер свого дядька. Він також знав, що тут, у цій частині країни, темношкірі діти повинні коритися білим людям.

Коли дядько наблизився до дитини, та швидко зробила крок уперед і, глянувши йому в очі, щосили закричала високим пронизливим голосом: «МАМУНЯ МАЄ ОТРИМАТИ СВОЇ П'ЯТДЕСЯТ ЦЕНТІВ!»

Дядько зупинився, на мить затримав на ній погляд, а тоді, повільно опустивши бочкову клепку додолу, запустив руку в кишеню, вийняв звідти півдолара й віддав їй дитині. Вона взяла гроші й повільно позадкувала до дверей, не спускаючи очей з чоловіка, якого щойно перемогла.

Коли дівчинка пішла геть, дядько ще хвилин десять сидів на ящику й дивився у вікно бездумним поглядом. З жахом він думав про ту поразку, якої щойно зазнав. Містер Дарбі теж замислився. Зараз уперше в житті він побачив, як темношкіре дівча свідомо підкорило дорослого білого. Як їй це вдалося? Що сталося з його дядьком, який із розлюченого бика обернувся на слухняне ягня? Якою дивовижною силою володіла дитина, підкоривши собі свого пана? Ці та схожі запитання роїлися в голові Дарбі, але він ніяк не знаходив відповіді на них, аж доки через декілька років не розказав мені цю історію.

Як не дивно, розповідь про незвичайний досвід я почув у старому млині, на тому ж місці, де з дядьком Дарбі сталась ота історія. Дивним є також те, що на той момент я вже присвятив майже чверть століття вивченню сили, яка дозволила неосвіченій і неписьменній дитині побороти розумного чоловіка.

Коли ми стояли в цьому запліснявілому старому млині, містер Дарбі знову переповів історію неймовірної перемоги, яку закінчив словами: «Що ви на те скажете? Завдяки якій силі мала дитина розбила вщент мого дядька?»

Відповідь на це питання ви знайдете в одному з принципів, описаних у цій книжці. Відповідь вичерпну й повну. Вона містить детальні та чіткі інструкції, доступні кожному, щоб застосувати їх із такою ж силою, яку маленька дівчинка випадково відкрила для себе.

Будьте уважні, сконцентруйтеся, і ви точно зрозумієте, яка дивовижна сила врятувала дівчинку. Ви побачите спалах цієї сили в наступному розділі. Незабаром у цій книжці ви знайдете ідею, яка збільшить вашу сприйнятливість і підпорядкує вам ту саму силу, якій неможливо протистояти. Усвідомлення цієї сили може прийти до вас у першому розділі чи спалахнути в якомусь із наступних. Воно може прийти у вигляді окремої ідеї або як план чи мета. Можливо, вам також доведеться озирнутися назад, у минуле, придивитися до своїх поразок та невдач і зробити певні висновки, завдяки яким ви зможете повернути те, що втратили через поразки.

Коли я описав містерові Дарбі силу, якою несвідомо скористалася маленька дівчинка, він швидко відтворив у пам'яті тридцять років досвіду продажу

страховок і чесно визнав, що своїм успіхом багато в чому завдячує цій дитині.

Містер Дарбі сказав: «Щоразу, коли надія відступала, я бачив перед собою ту дівчинку в старому млині, сповнену рішучості й непохитності, і говорив собі: "Я повинен продати цю страховку". Більшість страховок я продав саме після того, як люди казали "НІ"».

Він також згадав, як колись припустився помилки, зупинившись усього за метр від золота. «Але, – сказав він, – як виявилось, цей досвід був не таким уже й поганим. Як то кажуть, лихо не без добра. Він навчив мене попри будь-які труднощі доводити справу до кінця. Без цього досвіду я б нічого не досяг у житті».

Я не сумніваюсь, що історію про містера Дарбі, його дядька, темношкіру дитину та золоту копальню прочитають сотні людей, які працюють у сфері страхування життя. Автор хоче, щоб усі вони зрозуміли: уміння продавати страховки на суму, яка перевищує мільйон доларів на рік, містер Дарбі отримав саме завдяки тому досвіду, який дали йому золоте родовище та маленька дівчинка.

Життя – штука дивна й часто дуже непередбачувана! І успіхи, і невдачі вкорінені у звичайному досвіді. І нехай ці пригоди містера Дарбі були простими й доволі банальними, та вони визначили його подальшу долю, а тому були настільки ж важливими (для нього), як і саме життя. Попри гіркий досвід, містер Дарбі отримав користь від драматичних життєвих подій, адже проаналізував їх і засвоїв важливі та цінні уроки, які вони йому дали. Але що робити з тими, у кого немає ані часу, ані бажання вчитися на власних помилках у пошуку знань, які ведуть до успіху?

Де і як навчитися мистецтва перетворювати власні поразки на кроки до успіху?

Щоб відповісти на ці питання, я написав оцю книжку. Тут я подаю тринадцять принципів успіху. Але, читаючи, пам'ятайте, що розшукувану вами відповідь на питання, які змусили вас задуматися над особливостями буття, ви можете знайти самотужки завдяки роздумам, ідеї, плану або меті, які можуть раптово спасти вам на думку під час прочитання.

Одна слухна думка – це все, що вам потрібне для успіху. Принципи, описані тут, містять у собі найкращі та найефективніші методи генерації корисних ідей.

Перш ніж ми перейдемо до опису цих принципів, вважаю за потрібне підготувати вас морально... КОЛИ ВИ ПОЧИНАЄТЕ БАГАТІТИ, ЦЕ ВІДБУВАЄТЬСЯ НАСТІЛЬКИ СТІМКО І З ТАКИМ РОЗМАХОМ, ЩО ВИ НЕ РОЗУМІЄТЕ, ДЕ ТІ БАГАТСТВА ХОВАЛИСЯ ВСІ ЦІ ЗЛИДЕННІ РОКИ.

Такі слова вражають, особливо коли ми звикли думати, що багатіють лише ті, хто багато й тяжко працює.

Коли ви почнете ДУМАТИ І БАГАТІТИ, то зрозумієте, що багатство починається з вашого душевного стану, мислення й чіткої мети, а не з особливих чи взагалі хоч якихось зусиль. Вас, либонь, зацікавить, як досягти саме цієї

рівноваги душі і розуму, яка притягує багатство. Я витратив двадцять п'ять років на дослідження цього питання, проаналізував понад двадцять п'ять тисяч людей, тому що я також хотів знати, яким чином люди багатіють.

Без цього дослідження не було б книжки. А тепер зверніть увагу на дещо вкрай важливе.

Економічна криза почалася 1929 року й призвела до найбільшого за всю історію краху. Та через деякий час до влади прийшов президент Рузвельт, після чого криза пішла на спад. Як світло поступово змінює темряву в кінотеатрі ще до того, як ви це усвідомили, так само в людей поступово зникає страх і на зміну йому приходять віра.

Стежте уважно, бо, як тільки ви опануєте принципи цієї філософії і почнете їх застосовувати згідно з інструкціями, ваш фінансовий стан покращиться і все, за що б ви не брались, приносить вам користь. Думаєте, це неможливо? А от і ні!

Одна з головних вад людства – це ставлення пересічної людини до слова «неможливо». Ми знаємо всі правила, які НЕ спрацюють. Ми знаємо, чого НЕ МОЖНА зробити. Ця книжка призначена для тих, хто шукає правила, які зробили когось успішним, і тих, хто готовий ризикувати. Багато років тому я придбав дуже хороший словник. Перше, що я зробив, це перегорнув сторінку зі словом «неможливо» й акуратно її вирвав. Вам раджу зробити те саме. Успішними стають ті, хто НАЛАШТОВАНИЙ НА УСПІХ.

А невдача спіткає тих, хто НАЛАШТОВАНИЙ НА ПОРАЗКУ.

Мета цієї книжки – допомогти всім спраглим навчитися перетворювати думки про ПОРАЗКУ на думки про УСПІХ.

Інший недолік більшості людей полягає в їхній звичці судити про все зі свого досвіду, власних вражень і переконань. Хтось, прочитавши це, подумає, що ДУМАТИ І БАГАТИТИ неможливо. Вони не можуть мислити категоріями багатства, бо їхні думки просякнуті бідністю, нуждою, злиднями, невдачами та поразками.

Ці нещасні люди нагадують мені одного відомого китайця, який приїхав до Америки навчатись у Чиказькому університеті. Якось ректор Гарпер, зустрівши цього молодого азіата в студентському містечку, зупинився побалакати з ним кілька хвилин і запитав, що в американцях його вразило найбільше.

«Чому, – вигукнув китаець, – у вас такий неправильний розріз очей!» Чи не те саме ми говоримо про китайців? Ми відмовляємося приймати те, чого не розуміємо. Ми помилково вважаємо, що наші власні рамки є істинним мірилом. Звичайно, у них «неправильний розріз очей», ТОМУ ЩО ВІН НЕ ТАКИЙ, ЯК У НАС. Мільйони людей дивляться на досягнення Генрі Форда й заздять його статкам, генію чи чому завгодно, що допомогло йому розбагатіти. Можливо, тільки одна людина на кожні сто тисяч знає секрет успіху Форда, але, знаючи, надто соромиться або не хоче говорити про нього через його простоту. Одна річ ідеально проілюструє вам цей «секрет».

Кілька років тому Форду спало на думку випустити машину з відомим нині двигуном V8. Він вирішив створити двигун на цілих вісім циліндрів і наказав своїм інженерам сконструювати проектний двигун. Креслення було готове, але інженери в один голос стверджували, що неможливо помістити в одному блоці двигуна внутрішнього згорання цілих вісім циліндрів.

Форд сказав: «Усе одно робіть». «Але ж, – сказали вони у відповідь, – це неможливо». «До роботи, – скомандував Форд, – працюйте доти, доки не закінчите, і байдуже, скільки часу ви на це витратите».

Тож інженери взялися за роботу. Іншого вибору в них було, якщо вони хотіли залишитись у команді Форда. Минуло півроку, але нічого не відбулося. Ще півроку минуло, так само без змін. Інженери випробували все можливе, але нічого не виходило. «Неможливо!»

Наприкінці року Форд підійшов до своїх інженерів, і ті вкотре повідомили йому, що не знають, як виконати його розпорядження.

«Пробуйте далі, – сказав Форд, – я хочу це і отримаю бажане». Тож вони продовжили працювати, і тоді, немов за помахом чарівної палички, рішення було знайдено.

РІШУЧИСТЬ Форда вкотре перемогла!

Можливо, ця історія відтворена не точно, але її суть збережено. Тож якщо ви хочете ДУМАТИ І БАГАТИТИ, постарайтесь вивести формулу успіху Форда, якщо зможете. Вам не доведеться глибоко копати. Генрі Форд – успішна людина, котра знає, як правильно застосовувати принципи успіху. Один із них – це БАЖАННЯ: знання, чого ви хочете. Запам'ятайте цю історію про Генрі Форда, особливо ті рядки, де описано секрет його колосального успіху. Якщо ви в змозі це зробити, якщо ви розпізнаєте основні принципи, які зробили Форда багатим, ви зможете досягти такого ж успіху практично в будь-якій професії, яка вам до душі.

Ти – вільний, ти – «духу свого капітан, володар своєї долі», [2 – Рядок із поезії «Нескорений» Вільяма Генлі. Перекладач Маріанна Малина. (Прим. перекл.)] тому що...

Коли Генлі написав оці пророчі рядки: «Я – вільний, я – духу свого капітан, володар своєї долі», він, імовірно, хотів нам донести, що ми є господарями своєї долі та капітанами власної душі, адже ми в змозі контролювати власні думки.

Він мав би також сказати нам про те, що ефір, у якому пливе наша крихітна планета, на якій ми живемо й метушимися, є формою енергії з неймовірно високою вібрацією; цей ефір наповнений універсальною силою, яка ПРИСТОСОВУЄТЬСЯ до природи нашого з вами мислення та ВПЛИВАЄ на нас у природний спосіб, щоб перетворити наші думки на їхній фізичний еквівалент.

Якби поет відкрив нам цю велику істину, ми б усвідомили, ЧОМУ ми є володарями своєї долі та капітанами власного духу. Особливо він мав би наголосити на тому, що ця сила не розрізняє негативних і позитивних думок, вона дозволить нам матеріалізувати думки про бідність так само легко, як і думки про багатство.

Він також мав би сказати про те, що наш мозок намагнічується тими панівними думками, які заповнили наш розум, а ці «магніти» (ніхто не знає як) притягують до нас сили, людей та життєві обставини, які гармонізуються з природою наших панівних думок.

Він мав би сказати нам, що, перш ніж шалено розбагатіти, ми мусимо зарядити наші думки великим БАЖАННЯМ достатку і налаштуватися на гроші, доки БАЖАННЯ розбагатіти дасть нам змогу скласти чіткий план, як досягти бажаного.

Але поетові, а не філософу, Генлі достатнього було й того, що він описав велику істину в поетичній формі, залишаючи тим, хто йде за ним, простір для інтерпретації філософського сенсу цих рядків.

Поступово істина відкрилася сама, і тепер здається очевидним, що принципи, описані у вірші, розкривають секрет, як отримати владу над своїм фінансовим становищем.

Тепер ми готові розглянути перший із принципів. Будьте готові до сприйняття ідей і пам'ятайте: їх створила не якась одна людина. Вони нагромаджувалися з життєвого досвіду понад п'ятисот людей, які стали надзвичайно багатими. Ці люди починали в бідності, майже без освіти і без зв'язків. Вони використали ці принципи, отже, і ви можете застосовувати їх у власних інтересах.

І зробити це буде нескладно.

Перш ніж перейти до наступного розділу, хочу попередити вас, що він містить фактичну інформацію, яка може легко змінити ваше фінансове становище і вже докорінно змінила життя двох людей, про яких я розповім далі.

Також хочу, щоб ви знали: стосунки між цими людьми і мною настільки глибокі, що я не міг знехтувати фактами, навіть якби цього хотів. Один із них – мій найкращий друг уже майже двадцять п'ять років, а інший – мій син. Я обрав саме цих двох найближчих мені людей, бо їхній надзвичайний успіх є чудовим прикладом усеосяжної сили принципу, описаного в наступному розділі.

Майже п'ятнадцять років тому я виступив зі зверненням у Сейлемському коледжі в штаті Західна Вірджинія. Під час виступу я так багато наголошував на цьому принципі, що принаймні один із випускників не лише його засвоїв, а й зробив частиною своєї філософії. Тепер цей молодий чоловік є членом Конгресу і важливою персоною в нинішньому уряді. Я саме збирався передавати цю книжку видавцеві, коли отримав від колишнього слухача моєї лекції листа, у якому він так виразно висловився про принцип, який буде описано в наступному розділі, що я вирішив поставити його на

початку цього розділу. Він дозволить вам зрозуміти, яких висот ви зможете досягти.

Дорогий Наполеоне!

Моя праця в Конгресі поглибила мої уявлення про проблеми людей. Тому дозвольте поділитися своїм досвідом, який може стати в пригоді тисячам гідних громадян.

Вибачте мені за цю пропозицію, адже якщо Ви нею скористаєтесь, то далі виникне потреба ретельно й відповідально працювати багато років, проте не поділитися нею я не можу, бо знаю, наскільки сильно Ви любите допомагати іншим.

Якось 1922 року Ви виступали зі зверненням у Сейлемському коледжі, а я саме навчався там у випускному класі. Тоді Ви представили ідею, яка дала мені можливість служити громадянам свого штату і якій я значною мірою завдячую всіма своїми майбутніми здобутками.

Пропозиція, яку я маю на увазі, полягає в тому, щоб Ви виклали у своїй книжці зміст і суть того звернення, з яким колись виступали в Сейлемському коледжі. Цим Ви дасте американцям змогу скористатися Вашим багаторічним досвідом роботи з людьми, які завдяки власному генію зробили Америку однією з найбагатших країн на землі.

Пам'ятаю, ніби це було вчора, Ваш чудовий опис методу Генрі Форда – малоосвіченого чоловіка без грошей у кишені й без впливових друзів, який досяг неймовірних висот у житті. Тоді я подумав (навіть ще не дослухавши вашу промову до кінця), що знайду своє місце під сонцем, попри всі труднощі, які мені доведеться подолати.

Щороку тисячі молодих людей закінчують навчання. Кожен із них шукає такої ж реальної підтримки, яку я свого часу отримав від Вас. Вони хочуть знати, куди їм іти, що робити і з чого починати. І хто, як не Ви, підкаже їм правильний шлях? Адже Ви допомогли неймовірній кількості людей розв'язати їхні проблеми.

Якщо у Вас є хоч найменша можливість допомогти цим людям, я радив би Вам додати до своєї книжки анкету для самоаналізу, щоб покупці могли зробити повне самообстеження і, так само як я колись, багато років тому, спромоглись усвідомити, що заважає їхньому успіхові.

Така допомога дозволила б Вашим читачам побачити загальну та цілком об'єктивну картину їхніх власних недоліків та чеснот, і вони зрозуміли б різницю між успіхом і невдачею. Це була б безцінна допомога.

Сьогодні мільйони людей не можуть повернутися до нормального ритму життя через Депресію, і я знаю, про що кажу, адже особисто знайомий із цими людьми. Вони охоче поділились би з Вами своїми проблемами і послухали б Ваші поради про можливі способи їх розв'язання.

Ви знаєте проблеми тих, хто стикався з необхідністю починати все з нуля. Сьогодні в Америці живуть тисячі людей, які хочуть дізнатись, як ідеї перетворювати на гроші. Це люди без фінансового капіталу, які починають з нуля, до того ж вони мають ще й виходити на точку беззбитковості. Якщо хтось і може їм допомогти, то це Ви.

Коли Ваша книжка вийде друком, я хотів би отримати перший примірник, який Ви підпишете мені особисто. З найкращими побажаннями,

щиро Ваш,
ДЖЕННІНГС РЕНДОЛЬФ

Розділ 2

Бажання – початок Усіх звершень

Перший крок до багатства

Коли понад тридцять років тому Едвін С. Барнс зійшов із товарняка в Оранжі, штат Нью-Джерсі, він хоч і скидався на жебрака, але мислив наче справжній король!

Ідучи від станції до офісу Томаса Едісона, він весь час мріяв. В уяві він бачив себе поруч із Едісоном, чув, як звертається з проханням дати шанс його МРІЇ ВТІЛИТИСЯ В ЖИТТЯ – ОТОМУ БЕЗМЕЖНОМУ БАЖАННЮ стати діловим партнером великого винахідника.

Барнсове бажання не було простою надією! І аж ніяк не забаганкою! То було глибоке і пульсуюче БАЖАННЯ, яке затьмарювало все навколо. Воно було КОНКРЕТНИМ.

Його бажання аж ніяк не було спонтанним, коли він уперше звернувся до Едісона. То було єдине, про що Барнс мріяв уже протягом тривалого часу. Спочатку, коли бажання тільки зародилося в його голові, воно могло бути просто забаганкою, але не тоді, коли він з'явився на порозі лабораторії Едісона.

Через кілька років Едвін Барнс знову постав перед Едісоном у тому самому офісі, де вперше побачив винахідника. Проте цього разу вже як його діловий партнер. Його БАЖАННЯ стало реальністю. Тепер він працював з Едісоном. Здійснилася ГОЛОВНА МРІЯ ЙОГО ЖИТТЯ.

Ті, хто знає Барнса, заздять йому, тому що життя дало йому «шанс». Вони бачать лише його триумф, але й знати не знають, що за ним стоїть.

Барнс досяг успіху, тому що в нього була чітка мета, на яку він спрямував усю свою енергію, силу волі й зусилля. Він не відразу став партнером Едісона, але радий був виконувати всю чорну роботу, оскільки це хоч трішки

наближало його до заповітної мрії. Він чекав на свій шанс цілих п'ять років і таки дочекався. А до того не було ані найменшої надії на те, що його БАЖАННЯ стане реальністю. Усі, крім нього, вважали його лише черговим гвинтиком у механізмі під назвою «Едісон», але в його уяві ВІН БУВ ПАРТНЕРОМ ЕДІСОНА КОЖНУ ХВИЛИНУ ЙОГО ЖИТТЯ, з першого ж дня його роботи в офісі.

Це чудово ілюструє силу КОНКРЕТНОГО БАЖАННЯ. Барнс досяг своєї мети, тому що понад усе хотів бути діловим партнером Едісона. Він створив план, за яким ішов до своєї мети. Він СПАЛИВ ЗА СОБОЮ ВСІ МОСТИ. Він плекав своє БАЖАННЯ, доки воно не переросло в одержимість і врешті-решт стало реальністю.

Дорогою до Оранжа він не казав собі: «Спробую переконати Едісона дати мені якусь роботу». Він казав: «Я зустрінуся з Едісоном і покажу йому, що я прийшов сюди не просто так, а хочу стати його діловим партнером».

Він не казав собі: «Попрацюю пару місяців і, якщо не отримаю бажаного, звільнюся й піду працювати деінде». Проте він казав собі: «Головне – почати. Я робитиму все, що скаже Едісон, і врешті таки стану його діловим партнером».

Він не казав: «Я шукатиму інший шанс, якщо раптом не отримаю того, по що прийшов до Едісона». Він казав: «ЄДИНЕ, чого я справді хочу в цьому світі, – це бізнес-угода з Едісоном. Я спалю за собою всі мости й поставлю на карту все своє МАЙБУТНЄ, щоб отримати те, чого прагну».

Він не залишив собі жодного шансу на відступ. Або пан, або пропав!

Ось і вся історія успіху Барнса! Колись давно один великий полководець повинен був прийняти важливе рішення, яке в результаті принесло йому перемогу на полі бою. Він якраз планував наступ свого війська на могутнього супротивника, кількість воїнів якого перевищувала число його бійців. Разом зі своїми воїнами він поплив до країни ворога, а прибувши на місце, віддав наказ спалити кораблі, на яких вони припливли. Звертаючись до своїх воїнів перед битвою, він сказав: «Бачите, як горять наші кораблі. Це означає, що ми не зможемо покинути ці землі живими, якщо не вийдемо з цієї битви переможцями! Тож тепер у нас немає вибору – живими або мертвими!» І вони перемогли.

Кожен, хто прагне досягти успіху, безперечно, має бути готовим спалити свої кораблі, знищити всі дороги для відступу. Тільки так можна жити ПАЛКЕ БАЖАННЯ ПЕРЕМОГИ, таке важливе для успіху.

Наступного ранку після великої чиказької пожежі[3 – Ця пожежа сталася 1871 року і тривала три доби – з 8 до 10 жовтня. Побороти вогняну стихію допоміг дощ. Справжню причину займання встановити не вдалося. Від вогню загинуло близько трьохсот осіб. Кількість знищених споруд склала понад сімнадцять тисяч.] група крамарів стояла на Стейт-стріт і дивилася на руїни того, що колись було їхнім майном. Вони радились, чи варто відбудовувати будівлі на згарищі, чи краще покинути Чикаго й почати все спочатку в іншій, більш перспективній частині країни. Усі, крім одного, вирішили виїхати з Чикаго.

Крамар, який вирішив залишитись і відбудувати все, показав пальцем на руїни своєї крамниці й сказав: «Панове, ось тут я звезду найкращий у світі магазин, і байдуже, скільки разів йому доведеться постати з попелу».

Це сталося понад півстоліття тому. Магазин побудували. Сьогодні він стоїть мов величний пам'ятник енергії думки, відомої нам як ПАЛКЕ БАЖАННЯ. Звісно, Маршал Філд міг учинити так само, як його колеги-крамарі. Коли на їхню долю випали труднощі, а майбутнє вбачалося сумним і понурим, вони не стали йти далі, а попрямували туди, де, на їхню думку, буде легше.

Зверніть увагу на відмінність підходів Маршала Філда та інших крамарів. Ця ж ознака відрізняла Едвіна Барнса від тисяч інших молодих людей, які працювали на Едісона. Це саме той вододіл, що розділяє людей на тих, хто досяг успіху, і тих, хто не зумів.

Кожен, хто з віком розуміє призначення грошей, хоче ними заволодіти. Та одне лише бажання не зробить вас багатим. Проте якщо ви настільки сильно хочете розбагатіти, що стали одержимі цією ідеєю, то з чітким планом і наполегливістю, яка не визнає поразок, ви точно розбагатієте.

Метод, завдяки якому ваше БАЖАННЯ розбагатіти знайде свій матеріальний еквівалент, містить шість чітких практичних кроків, а саме:

Крок перший. Чітко уявіть собі суму грошей, яку бажаєте отримати. Недостатньо просто «хотіти багато грошей».

1. Визначте конкретну суму, яку ви хочете отримати. (Це діє на психологічному рівні, про що я розкажу в наступному розділі.)
2. Вирішіть для себе, чим ви готові заплатити за омріяне багатство. (Пам'ятайте, нічого не буває задарма.)
3. Установіть чітку дату, коли ви плануєте розбагатіти.
4. Складіть чіткий план, за яким ви будете здійснювати своє бажання, й одразу почніть втілювати його в життя, незалежно від того, готові ви чи ні.
5. Запишіть на папері конкретну суму, яку хочете отримати, часові рамки для цього завдання і те, чим ви готові заплатити за багатство, а також чіткий план, як отримати бажані гроші.
6. Читайте свій план уголос двічі на день, перед сном і рано-вранці, щойно прокинетесь. ЧИТАЮЧИ, ВИ ПОВИННІ УЯВЛЯТИ, ВІДЧУВАТИ Й ВІРИТИ В ТЕ, ЩО ВЖЕ ВОЛОДІЄТЕ ГРІШМИ.

Важливо дотримуватись усіх шести настанов, а особливо останньої. Не жалійтеся, що не можете «уявити себе багатим» до того, як ним насправді станете. ПАЛКЕ БАЖАННЯ розбагатіти допоможе вам у цьому. Якщо ви настільки широко БАЖАЄТЕ розбагатіти, що одержимі цією ідеєю, вам нескладно буде уявити гроші у своїй кишені. Ваша мета – хотіти грошей настільки сильно, щоби ПЕРЕКОНАТИ себе в тому, що ви їх отримаєте.

Лише той, хто «налаштований на багатство», може розбагатіти. Таке «налаштування» означає, що ваші думки настільки пронизані БАЖАННЯМ розбагатіти, що ви буквально бачите гроші у своїх руках.

Для непосвячених, які не засвоїли принципів роботи людської думки, такі настанови можуть видатись непрактичними. Тим, хто не бачить сенсу в цих шести кроках, буде корисно дізнатись, що істину, яку вони в собі несуть, відкрив мені сам Ендрю Карнегі, який починав із простого робітника на металургійному заводі, але якому вдалося попри його скромне походження заробити завдяки цим крокам статки, що перевищили сотню мільйонів доларів.

Слід також зазначити, що кроки, запропоновані тут, ретельно вивчив та схвалив сам Томас А. Едісон, який вважав їх не лише актуальними в матеріальному плані, але й важливими для досягнення інших чітко визначених цілей.

Ці кроки не вимагають від вас «тяжкої праці». Не закликають чимось пожертвувати. Вони не вимагають бути смішним чи довірливим. Не потребують великих знань. Але успішне застосування цих кроків таки вимагає від вас неабияких зусиль, щоб зрозуміти, що багатство не приходить за помахом чарівної палички, щасливого випадку чи удачі. Ви повинні усвідомити, що ті, хто шалено розбагатів, спершу багато мріяли, сподівались, хотіли, БАЖАЛИ і ПЛАНУВАЛИ.

Також ви повинні згадати тут і зараз, що не зможете по-справжньому стати багатим, ЯКЩО не змусите себе пристрасно БАЖАТИ грошей і ВІРИТИ в те, що вони у вас будуть.

Також пам'ятайте, що великі мужі всіх часів і народів споконвіку були справжніми мрійниками.

Християнство має потужний вплив у всьому світі, тому що його творець був великим мрійником, який бачив та уявляв дійсність у її духовній формі ще до того, як вона набула своєї фізичної форми.

Якщо ви не можете уявити великі суми, то не сподівайтесь побачити їх на своєму банківському рахунку. Ніколи ще за всю історію Америки практичні мрійники не мали такої чудової нагоди, як тепер. Шість років економічної кризи явно постригли всіх людей під одну гребінку. Отже, настав час для нових перегонів. На кону великі гроші. Правила перегонів змінились, тому що ми живемо в ЗМІНЕНОМУ СВІТІ, який, безперечно, сприятливий для нас, тих, у кого були мізерні шанси на перемогу в умовах Великої депресії, коли страх паралізував зростання та розвиток.

Але в гонитві за грошима ми повинні пам'ятати, що цей змінений світ, у якому ми живемо, вимагає від нас нових ідей, нових рішень, нових лідерів, нових винаходів, нових методів навчання, нових методів маркетингу, нових книжок, нової літератури, нових радіопрограм, нових ідей для кіно тощо.

В основі всього нового та кращого лежить те, що повинен мати кожен, хто прагне перемогти, а саме ЧІТКА МЕТА, усвідомлення того, що ти хочеш, та велике БАЖАННЯ.

Велика депресія стала завершенням однієї епохи і поклала початок новій. Цей змінений світ вимагає практичних мрійників, які можуть і будуть утілювати свої бажання в реальність. Практичні мрійники завжди були й будуть творцями нових цивілізацій.

Бажаючи розбагатіти, ми повинні пам'ятати, що справжні світові лідери – це ті, хто зумів скористатися неосяжними й невидимими силами ще не народженої можливості і перетворити ці сили (чи імпульси думки) на хмарочоси, міста, заводи, літаки, автомобілі та інші вигоди, які роблять наше життя приємнішим.

Толерантність і відкритість – риси сучасного мрійника. Той, хто боїться нового, від самого початку приречений. Жодна інша епоха не була настільки прихильною до першопрохідців, як теперішня. Звичайно, це не Дикий Захід, який потрібно завойовувати, як у часи «критого фургона», [4 – Американська пригодницька мелодрама режисера Джеймса Круза 1923 року. (Прим. перекл.)] проте перед нами стоїть складне завдання – переробити й переорієнтувати фінансовий та промисловий світи на краще майбутнє.

Прокладаючи собі шлях до багатства, не дозволяйте нікому кепкувати з вашого маленького мрійника. Для того щоб перемогти на перегонах у цьому зміненому світі, ви повинні наслідувати філософію великих першопрохідців минулого, чиї мрії привели до того найкращого, чим пишаються цілі цивілізації, а прагнення стали живою кров'ю нашої рідної країни, ваших та моїх можливостей, дали поштовх до реалізації наших талантів.

Не забуваймо, Колумб мріяв про незвіданий світ, поставив на карту все своє життя і таки знайшов його!

Великий астроном Коперник уявляв собі розмаїття світів, які врешті зумів відкрити! І більше ніхто не називав його «ідеалістом» після такого тріумфу. Навпаки, світ молився на нього, що ще раз доводить нам: «УСПІХУ НЕ ПОТРІБНІ ВИБАЧЕННЯ, НЕВДАЧА НЕ ДОПУСКАЄ ВИПРАВДАНЬ».

Якщо те, про що ви мрієте, варте ваших зусиль, і ви вірите, що досягнете бажаного, не зволікайте, ідіть до своєї мети! Зробіть її реальністю і ніколи не зважайте на те, що «вони» скажуть, якщо у вас піде щось не так, адже «вони», мабуть, і гадки не мають, що КОЖНА НЕВДАЧА НЕСЕ В СОБІ ЗЕРНО РІВНОЦІННОГО ЇЙ УСПІХУ.

Генрі Форд, не маючи ні грошей, ні освіти, мріяв про самохідний екіпаж. Він працював інструментами, що мав під рукою, не сподіваючись на раптову вдачу, і сьогодні результат його мрії поширився цілим світом. Він запустив в експлуатацію більше коліс, ніж будь-хто інший на землі, тому що не боявся йти за своєю мрією.

Томас Едісон мріяв про лампу, яка б жила від електроенергії, тож почав утілювати мрію в життя і, незважаючи на тисячі невдалих спроб, не відступив від неї, доки нарешті не вдихнув у неї життя. Практичні мрійники НІКОЛИ НЕ ЗДАЮТЬСЯ! Велан мріяв про мережу тютюнових крамниць. Він здійснив свою мрію, і тепер магазини United Cigar Stores є в Америці на кожному розі.

Лінкольн мріяв визволити чорношкірих із рабства і йшов до своєї мрії настільки довго, що міг і не дожити до того дня, коли об'єднані Північ та Південь зробили його мрію реальністю.

Брати Райти мріяли про машину, яка б злетіла в небо. І тепер весь світ може підтвердити, що то була обґрунтована ідея.

Марконі мріяв винайти систему, яка змогла б приборкати невловні сили ефіру. І він мріяв не дарма, адже завдяки йому ми живемо у світі бездротових технологій. Завдяки його мрії всі люди на землі стали рівними: від мешканців скромних хатинок до власників розкішних маєтків – усі стали близькими сусідами. Це дало президентові Сполучених Штатів можливість звертатися до всіх одночасно. Мабуть, вам буде цікаво дізнатися, що так звані «друзі» Марконі запроторили його до в'язниці, а потім і до психіатричної лікарні, коли він заявив, що розгадав принцип, за яким він зможе надсилати повідомлення за допомогою повітряних хвиль, без дротів та інших фізичних засобів зв'язку. Мрійники сьогодення досягають іще більших висот.

Світ звик до нових відкриттів. Ба більше, він готовий віддячити кожному мрійнику, який принесе до цього світу нову ідею.

«Від самого початку і впродовж тривалого часу найбільшим досягненням була мрія».

«Дуб дімає в жолуді; птах чекає в яйці; а в найвищій мрії душі пробуджується янгол. МРІЇ – ТО ЗЕРНЯТА РЕАЛЬНОСТІ».

Прокиньтесь, підійміться та повірте, що ви – мрійники цього світу. Ваша зірка зараз сходить на небеса. Світова криза дала вам можливість, на яку ви так чекали. Вона зробила людей стриманими, толерантними та більш відкритими.

Світ дає нам стільки **МОЖЛИВОСТЕЙ**, про які мрійники минулого й не знали.

ПАЛКЕ БАЖАННЯ ДІЯТИ І БУТИ КИМОСЬ є відправною точкою кожного мрійника. Мрії не є плодами байдужості, ліні чи відсутності амбіцій.

Світ більше не глузує з мрійників і не вважає їх ідеалістами. Та якщо ви іншої думки, поїдьте до Теннессі, де на власні очі побачите, чого досягнув мрійник президент, приборкавши енергію води. Ще двадцять років тому така мрія здавалась би справжнім божевіллям.

Ви розчаровувались, потерпали від невдач під час кризи та відчували нестерпний біль, настільки глибокий, аж стискалося серце. Але ви повинні бути мужніми, адже саме цей досвід загартував ваш дух, який є частиною вас самих, а це, мої друзі, і є ваша найбільша цінність.

Пам'ятайте, що в людей, які досягли успіху, не відразу все складалося якнайкраще, вони переживали труднощі й потерпали від невдач, перш ніж здобули перемогу. Поворотним моментом у житті тих, хто досягнув успіху, зазвичай стає критична мить, проживаючи яку, люди відкривають «інших себе».

Джон Баньян написав книжку «Подорож Пілігрима», одну з перлин англійської літератури, після того як його ув'язнили та жорстоко покарали через його погляди на релігію.

О. Генрі розкрив свій талант, який десь тихо спав у глибинах його розуму, після того як потрапив до в'язниці в Коламбусі, штат Огайо. Це ЗМУСИЛО його познайомитися з «іншим собою» та скористатися своєю УЯВОЮ, і так він відкрив у собі чудового автора, а не жалюгідного злочинця й вигнанця. Життя – дивна і складна штука, та ще дивнішим є Неосяжний Інтелект, який іноді примушує людей потерпати від нещасливої долі та невдач, доки вони не відкриють можливостей власного розуму та спроможності генерувати корисні ідеї з власної уяви.

Едісон, винахідник і науковець світового рівня, колись був «мандрівним» оператором телеграфної компанії, зазнав безлічі поразок, перш ніж нарешті розбудив генія, який дрімав у його мозку.

Чарльз Діккенс починав із того, що клеїв етикетки на баночки з ваксою. Трагедія першого кохання торкнулася найтонших струн його душі і зробила його одним із найкращих письменників світу. Наслідком цієї трагедії спершу стала поява «Девіда Копперфілда», а потім і низки інших романів, які збагатили цей світ і зробили його кращим. Зазвичай через поразки на любовному фронті чоловіки прикладаються до чарки, а жінки морально опускаються; а все через те, що їх не навчили мистецтва сублімації сильних емоцій у щось конструктивне.

Гелен Келлер народилася сліпою, глухою та німою. Та незважаючи на велику біду, що спіткала її, вона назавжди закарбувала своє ім'я в історії великих людей. Усе її життя є доказом того, що жодна поразка не може зламати вас, доки ви не зробите її своєю реальністю.

Роберт Бернс був безграмотним сільським хлопчиною, приреченим на злидні й пияцтво. Але завдяки йому світ став кращим, бо він перетворював прекрасні думки на поезію, він нищив будяки і саджав на їхньому місці троянди.

Букер Т. Вашингтон народився рабом, його вадами стали власне походження та колір шкіри. Його толерантність, відкритий розум, МРІЇ допомогли йому залишити по собі добру славу на користь цілій расі.

Бетховен втратив слух, Мільтон – зір, але їхні імена такі ж вічні, як час, тому що вони мріяли і втілювали свої мрії в оформлену думку.

Перш ніж перейти до наступного розділу, розпаліть у собі полум'я надії, віри, відваги й терпіння. Якщо ви правильно налаштувались і більш-менш розумієте описані вище принципи, то все, про що ви мрієте, прийде до вас, щойно ви будете до цього ГОТОВІ. Ось як Емерсон сформулював цю думку: «Усі прислів'я, книжки та крилаті вирази, які є для вас розрадою та опорою, зрештою сягнуть глибин вашої душі. І кожен друг, не той, якого ви прагнете, але той, що має велику і ніжну душу, відкриє вам свої обійми».

БАЖАТИ чогось і бути ГОТОВИМ отримати це – не те саме. Ніхто не готовий отримати бажане, доки не повірить у це. Не досить сподіватись чи хотіти, потрібно всім серцем ВІРИТИ. Важливо не бути упередженим, адже обмеженість наших поглядів не пускає віру й відвагу в наші серця.

Пам'ятайте: однаковими зусиллями ви або досягнете успіху, багатства та розквіту, або потонете в горі й злиднях. Одна чудова поетка влучно передала цю істину такими рядками:

З Життям угоду склавши,
Просила в нього гріш.
І от, хоч як старалась,
Життя дало не більш.
Життя – роботодавець
Із правилами гри:
Як ти платню встановиш –
То вже її бери.
Коли б з грошем у жмені
Я знала до пуття,
Що скільки я попрошу,
Дало б мені Життя! [5 – Вірш американської поетки Джессі

Б. Ріттенгауз (1869–1948).]

Бажання перехитрує матінку-природу

І на завершення цього розділу хочу розказати вам про одного неймовірно особливого чоловіка. Уперше я познайомився з ним двадцять чотири роки тому, за кілька хвилин після того, як він народився. Він прийшов у цей світ без видимих ознак вух, а на вимоги пояснити, у чому справа, лікар зізнався, що дитина, ймовірно, назавжди залишиться глухонімою.

Але я не вірив лікареві, я був батьком своєї дитини. Для себе я вирішив (і тримав свою думку при собі), що мій син зможе чути й говорити. Може, природа й послала мені дитину без вух, але вона не могла мене змусити прийняти це як вирішальну ваду.

У глибині душі я знав, що мій син буде чути й говорити. Як? Я був упевнений, що вихід є, і знав, що знайду його. На думку спадали слова безсмертного Емерсона: «Усе, що ми переживаємо, вчить нас вірити. Ми повинні лише коритися. Для кожного з нас існує настанова; покірно сприйнявши її, ми почуємо потрібні слова».

Потрібні слова? БАЖАННЯ! Найбільше на світі я БАЖАВ, щоб мій син не був глухонімом. І я ні на мить не відмовлявся від свого бажання.

Ще кілька років тому я писав: «Ми самі собі ставимо обмеження». І вперше задумався, чи це справді так. Переді мною на ліжку лежав новонароджений малюк без природного слухового апарата. І хоча він міг навчитись чути й говорити, але ж він залишиться з цією вадою на все життя. Звичайно, він не сам на власний розсуд спотворив свій зовнішній вигляд. Це зробила природа. Вона встановила для нього таке обмеження.

Що я міг зробити? Якимось чином мені слід було передати синові своє ПАЛКЕ БАЖАННЯ знайти спосіб чути за відсутності вух. Коли дитина достатньо

підросла, щоб із нею можна було так-сяк взаємодіяти, я вирішив цілковито наповнити свою свідомість ПАЛКИМ БАЖАННЯМ «увімкнути» слух мого сина, щоб матінка-природа якимись своїми методами зробила це бажання реальністю.

Усі ці думки роїлися лише в моїй голові, я ні з ким ними не ділився. Щодня я повторював обіцянку, яку дав собі: не дозволити синові залишитись глухонімим.

Коли він підріс і почав помічати речі навколо, ми зрозуміли, що він трохи чує. Досягнувши віку, коли діти вже починають говорити, він навіть і не намагався вимовити слово, але з його поведінки ми переконались, що він хоч трохи, але розрізняє певні звуки. І це все, що мені треба було знати! Я був упевнений: якщо він може чути, нехай навіть трішки, то з часом зможе розвинути кращий слух. І тоді сталось те, що дало мені надію. І то зовсім несподівано.

Якось ми придбали патефон. Коли наш син уперше почув мелодію, він увійшов у такий екстаз, що зразу ж привласнив цей диво-пристрій. Незабаром у нього вже були улюблені пісні, серед них «It's a Long Way to Tipperary».[6 - «Далека дорога до Тіпперері», маршова пісня британської армії.] Якось він програвав цю мелодію знову й знову, майже дві години поспіль, стоячи перед патефоном і стискаючи зубами край його корпусу. Суть такої його самостійно сформованої звички не була нам до кінця зрозумілою, доки через кілька років ми не дізнались про принцип «кісткової провідності» звуку, про який ніколи раніше не чули.

Незабаром після того, як син привласнив патефон, я виявив, що він чув мене доволі чітко, коли я торкався губами його скроні або маківки. Таке відкриття дало мені можливість втілювати в реальність своє Палке Бажання допомогти синові розвинути його слух та мовлення. На той час він уже пробував вимовляти деякі слова. Хоча прогнози не були обнадійливими, мое БАЖАННЯ, ПІДКРІПЛЕНЕ ВІРОЮ, не знало такого слова, як «неможливо».

Виявивши, що він чітко чує мій голос, я негайно ж почав навіювати йому бажання чути й говорити. Згодом я також виявив, що дитині подобалося слухати казки на ніч, тож на роботі я придумував казки, які б розвинули в ньому уяву, впевненість та гостре бажання чути й бути нормальним хлопчиком.

Зокрема, була одна казка, яку варто виділити. Коли я розповідав її синові, вона набувала все нового забарвлення, хвилювала. Ця історія повинна була донести до сина, що його недуга не є перепоною, а, навпаки, несе в собі велику цінність. Незважаючи на те що я вивчив безліч теорій, які наголошували на тому, що КОЖНЕ НЕЩАСТЯ НЕСЕ В СОБІ ЗЕРНО КОРИСНОГО, мушу визнати, я не мав ані найменшого уявлення, як його недуга може стати цінним надбанням. Однак я не припиняв доносити йому цю істину у вигляді казок на ніч, сподіваючись, що однієї прекрасної миті син зрозуміє, як обернути недолік на перевагу.

Я чітко усвідомлював, що не можна компенсувати відсутність вух чи природного слухового апарата.

Але БАЖАННЯ, зігріте ВІРОЮ, відкинуло всі сумніви геть і надихнуло мене продовжувати й не зупинятись.

Озираючись назад, на той досвід, який я здобув, я розумію, що якби не син і його віра в мене, ми б не досягли таких чудових результатів.

Він вірив кожному моему слову, і тому я зародив у нього думку, що він має одну велику перевагу над своїм старшим братом і що вона ще не раз стане йому в пригоді. Наприклад, у школі вчителі побачать, що в нього немає вух, і приділятимуть йому більше уваги, будуть особливо прихильні до нього. Так і було. Його мама домовилася з учителями, що ті приділятимуть дитині багато уваги. Я також запевнив його, що, коли він достатньо підросте, щоб продавати газети (його старший брат на той час саме займався цим), у нього буде велика перевага над братом, бо люди платитимуть йому більше за те, що він такий розумний і працьовитий хлопчик, хоч і не має вухок.

Ми помітили, що поступово слух дитини кращав. Крім того, він анітрохи не соромився своєї вади. Коли йому було близько семи років, він уперше довів, що наші методи навчання таки приносять плоди. Декілька місяців поспіль він благав маму дозволити йому продавати газети, але та ніяк не погоджувалася. Вона боялась, що через глухоту йому небезпечно самому залишатись на вулиці.

Тож він узяв справу у свої руки. Одного вечора, залишившись удома наодинці з прислугою, він виліз через вікно кухні й попрямував до шевця, який мешкав поруч, щоб позичити в нього шість центів. За ці гроші він купив газети, продав їх, потім знову купив, і так аж до пізнього вечора. Насамкінець він підрахував зароблені гроші, віддав борг своєму «банкірові» і повернувся додому з сорока двома центами чистого прибутку. Тієї ночі, прийшовши додому, ми побачили, що він уже спить, міцно затиснувши гроші в маленькій ручці.

Моя дружина заплакала, коли розтиснула кулачок сина і взяла звідти монети. Це ж треба! Здавалося зовсім недоречним плакати через першу синову перемогу. Я ж, навпаки, радісно засміявся, бо знав, що моє бажання пробудити в душі дитини віру у власні сили дало свої результати.

Його мати бачила це по-своєму: маленький глухий хлопчик вийшов на вулицю й ризикував своїм життям, щоб заробити гроші. Я ж бачив перед собою сміливого, працьовитого і впевненого в собі маленького бізнесмена, чия віра в себе зросла вдвічі, коли він узявся за справу з власної ініціативи й переміг. Подія мене потішила, адже вона засвідчила винахідливість мого сина, до того ж я знав, що ця риса характеру тепер залишиться з ним до кінця.

Пізніше я в цьому переконався. Коли його старший брат чогось хотів, він падав на підлогу, розмахував у повітрі ногами, репетував, але таки досягав свого. Коли ж «маленький глухий хлопчик» чогось хотів, він знаходив спосіб, як заробити гроші, і сам купував собі бажану річ. Він і досі так робить!

Мій власний син навчив мене, що недоліки можуть стати сходинками до гідної мети, якщо не сприймати їх як перешкоди й не використовувати як відмовки.

Маленький глухий хлопчик зумів закінчити школу й вступити до коледжу попри те, що зовсім не чув своїх учителів, якщо ті не кричали йому на вухо. Він

не ходив до школи для глухих. МИ НЕ ДОПУСКАЛИ НАВІТЬ ДУМКИ, ЩО ВІН УЧИТИМЕ МОВУ ЖЕСТІВ. Ми твердо вирішили, що він повинен жити, як усі нормальні люди, і спілкуватися з нормальними дітьми. І ми не відступили від свого рішення, хоча це й коштувало нам багатьох гарячих суперечок зі шкільними працівниками.

У старших класах він безуспішно спробував користуватись слуховим апаратом; ми вважали, що це через патологію, яку в шестирічній дитині виявив лікар Дж. Гордон Вілсон із Чикаго, коли оперував йому один бік голови й виявив, що в хлопчика немає природного слухового апарату. В останній тиждень коледжу (через вісімнадцять років після операції) сталося те, що кардинально змінило його життя.

Одного разу він скористався іншим слуховим апаратом, який йому прислали на випробування. Він довго не наважувався випробувати його, бо вже мав гіркий досвід із попереднім. Нарешті він узяв до рук цей прилад, так-сяк помістив апарат у себе на голові, підключив батарею і – о диво! Немов за помахом чарівної палички, його давнє БАЖАННЯ НОРМАЛЬНО ЧУТИ НАРЕШТІ ЗДІЙСНИЛОСЬ! Уперше в житті він чув майже так само добре, як людина з нормальним слухом. Шляхи Господні незбагненні.

Насолоджуючись Зміненням Світом, який став доступним для нього завдяки слуховому апарату, він схопив телефон, зателефонував матері і вперше ідеально почув її голос. Наступного дня він уперше в житті чітко і ясно чув голоси своїх викладачів! Раніше він чув їх лише зблизька, коли вони кричали йому на вухо. Він чув радіо. Він чув фільми. Уперше в житті він міг спокійно говорити з людьми, і їм більше не доводилося підвищувати голос. Він опинився в Зміненому Світі. Ми не хотіли миритися з помилкою, якої припустилася природа, і з УПЕРТИМ БАЖАННЯМ змінили це – змусили природу виправити свою помилку єдино можливим способом.

БАЖАННЯ нарешті дало результат, але це не була остаточна перемога. Хлопець усе ще мав знайти спосіб, як перетворити свій недолік на перевагу такого ж значення.

Ще слабко усвідомлюючи всю важливість того, що з ним сталось, але безмежно щасливий від того, що знайшов новий світ звуків, він написав листа виробникові слухових апаратів, натхненно описавши свою історію. Щось у його листі, може, навіть прочитане між рядків, змусило компанію запросити його до Нью-Йорка. Коли він приїхав, його провели заводом, і під час бесіди з головним інженером про Змінений Світ він загорівся іскрою натхнення чи ідеєю (називайте це як хочете). То був імпульс думки, який перетворив його недолік на перевагу і почав приносити дивіденди як у грошах, так і у вигляді радості для тисяч людей.

Суть цього імпульсу полягала ось у чому: він вирішив, що зможе допомогти мільйонам глухих людей, які живуть без слухових апаратів, якщо придумає, як донести їм історію про свій Змінений Світ.

Так, він вирішив присвятити своє життя тому, щоб допомагати людям, які поганочують.

За місяць ґрунтовного дослідження він проаналізував цілу маркетингову систему виробника слухових апаратів та придумав, як розказати глухим людям

з усіх куточків світу про щойно відкритий ним Змінений Світ. Закінчивши своє дослідження, він узявся складати дворічний план на основі результатів своїх досліджень. Коли він показав свій план компанії, йому відразу ж запропонували роботу, щоб він зміг утілити свою мрію в життя.

Коли він почав працювати, то й не уявляв, що йому судилося зародити надію в серцях тисяч глухих людей, які без його допомоги були б приречені назавжди залишитись глухонімими, та дати їм справжнє полегшення.

Незабаром після того, як він почав співпрацювати з виробником слухових апаратів, він запросив мене відвідати заняття, яке проводила його компанія і метою якого було навчити глухонімих чути й говорити. Я нічого не знав про таку форму навчання, але відвідав заняття, хоч і був скептично налаштований. Я сподівався, що це не буде марною витратою часу. Ця презентація допомогла мені краще зрозуміти те, що я робив особисто, прагнучи посилити синове БАЖАННЯ нормально чути. Я бачив, як глухонімих учили чути й говорити, застосовуючи принцип, за яким я понад двадцять років тому рятував свого сина від глухонімоти.

Отак завдяки якомусь чудернацькому повороту Колеса Фортуни мені й моему синові Блеру судилось допомагати ще не народженим, і, як мені відомо, ми були єдині, хто зміг точно довести: глухонімоту можна виправити настільки, що люди, які страждають на цю недугу, після цього зможуть нормально жити. Так допомогли одному, і так допоможуть іншим.

Я анітрохи не сумніваюсь, що Блер був би глухонімих усе життя, якби не ми з дружиною, якби ми не зліпили з нього того, ким він є зараз. Лікар, який навідав нас після народження сина, сказав, що той, мабуть, ніколи не зможе чути й говорити. Кілька тижнів тому лікар Ірвінг Ворхес, відомий спеціаліст у цій сфері, ретельно обстеживши Блера, щиро здивувався, наскільки добре мій син тепер чує і говорить, хоча, згідно з результатами його обстежень, «теоретично хлопчик узагалі не мав би чути й говорити». Але хлопчина таки чує, попри те що рентгенівські знімки вказують на те, що в його черепі немає жодного отвору, через який звук доходив би до його мозку.

Коли я вселив йому БАЖАННЯ чути й говорити, жити, як нормальна людина, цей імпульс думки якимось незбагненим чином вплинув на матінку-природу й переконав її збудувати місток над безоднею тиші між свідомістю мого сина і зовнішнім світом. Навіть найзавзятіші медичні фахівці не змогли пояснити цей феномен. З мого боку було б справжнім блюзнірством навіть будувати припущення, як природі це вдалося. Було б також непростимо не сказати світові про те, що всіма своїми знаннями я завдячую дивним обставинам. Маю за честь та обов'язок сказати вам, що я вірю, і не без підстав, що немає нічого неможливого для людини, яка підкріплює своє БАЖАННЯ міцною ВІРОЮ.

Воістину, ПАЛКЕ БАЖАННЯ втілюється в реальність манівцями. Блер БАЖАВ нормально чути – і він чує! Він народився з вадою, через яку інша людина вже б опинилась на вулиці з простягнутою рукою. Тепер завдяки своїй недужі він отримав змогу допомагати мільйонам глухонімих людей, а також роботу, яка забезпечить його фінансово на все життя.

Невинна «брехня», завдяки якій я переконав мого ще зовсім маленького сина в тому, що його недуга насправді може стати для нього великою перевагою,

таки виправдала себе. Воістину, немає на світі такого добра чи зла, які ВІРА та ПАЛКЕ БАЖАННЯ не можуть зробити реальністю. А ці почуття доступні кожному. За весь час роботи з людьми, стикаючись із різними життєвими проблемами, я жодного разу не зустрічав випадків, які б настільки яскраво демонстрували силу БАЖАННЯ. Автори іноді помиляються, пишучи про речі, про які вони мають досить поверхові або неглибокі знання. Мені дуже пощастило перевірити СИЛУ БАЖАННЯ недугою свого сина. Можливо, це був просто щасливий збіг обставин, адже на кому іншому я міг найкращим чином пересвідчитися, наскільки потужною є сила БАЖАННЯ? Якщо сама матінка-природа підкоряється бажанню, хіба логічно гадати, ніби звичайні люди зможуть протистояти силі, яка стоїть за палким бажанням?

Яка ж дивна й неосяжна сила людського розуму! Нам не зрозуміти, як він використовує обставини, людей та предмети в межах своєї досяжності як засіб утілити БАЖАННЯ в його фізичний еквівалент. Можливо, наука ще відкриє цей секрет. Я вселив своєму синові БАЖАННЯ чути й говорити так само, як усі нормальні люди. І це БАЖАННЯ стало реальністю. Я вселив йому БАЖАННЯ перетворити його найбільший недолік на його найбільшу перевагу. І це БАЖАННЯ також здійснилось. Цей *modus operandi*, [7 - Метод дії, манера роботи (лат).] який дав такі чудові результати, неважко описати. Він складається з трьох дуже важливих чинників. По-перше, я ОБ'ЄДНАВ ВІРУ з БАЖАННЯМ нормально чути й передав їх синові. По-друге, я всіма способами транслював йому своє бажання, невтомно докладаючи чималих зусиль упродовж багатьох років. По-третє, ВІН МЕНІ ВІРИВ!

Коли я дописував цей розділ, прийшла сумна звістка про смерть мадам Шуман-Гайнк. Один короткий абзац із некрологу став ключем до розуміння колосального успіху цієї надзвичайної жінки-співачки. Я процитую його, тому що він розкриває секрет потужності БАЖАННЯ.

На початку своєї кар'єри мадам Шуман-Гайнк прийшла до директора Віденської державної опери на прослуховування. Але він навіть не думав її слухати. Змірявши очима цю незграбну й бідно одягнену дівчину, він не дуже чемно вигукнув: «З таким обличчям і відсутністю найменших ознак індивідуальності як можна взагалі сподіватися досягти якогось успіху в опері? Дитинко, облиш цю ідею. Краще купи собі швацьку машинку і йди працювати.

ТИ НІКОЛИ НЕ СТАНЕШ СПІВАЧКОЮ».

Ніколи - це доволі довго! Директор Віденської державної опери був обізнаний з технікою співу. Але він дуже мало знав про силу бажання, що перетворилося на справжню одержимість. Якби він знав більше, то не помилився б настільки, засудивши талановиту дівчину й навіть не давши їй шансу. Кілька років тому один із моїх ділових партнерів захворів. З часом йому стало настільки погано, що довелося покласти його до лікарні на операцію. Коли його везли на каталці до операційної, я поглянув на нього і задумався: як ця худа і змарніла людина зможе перенести таку складну операцію? Лікар попередив мене, що мої шанси побачити його знову живим практично нульові. Але так ДУМАВ ЛІКАР. Проте пацієнт був зовсім іншої думки. Перед входом до операційної він прошепотів мені слабким голосом: «Не хвилюйся, шефе, за пару днів мене випишуть». Медсестра співчутливо глянула на мене. Але пацієнт таки пережив операцію. Коли вже все було позаду, його лікар сказав: «Його врятувало лише бажання жити. Він би не вижив, якби змірився з думкою про смерть».

Я вірю в силу БАЖАННЯ, підкріпленого ВІРОЮ, тому що бачив, як ця сила витягує людей із безодні й підіймає до вершин могутності та багатства; я бачив, як ця сила обманює смерть і витягує з того світу її жертв; я бачив, як вона допомагала тим, хто після тисячі падінь піднімався і йшов далі; я бачив, як вона дала моему власному синові нормальне, щасливе та успішне життя, попри те що природа послала його в цей світ без органів слуху.

Як можна приборкати і використати силу БАЖАННЯ? Відповідь на це запитання ви знайдете в цьому, а також наступних розділах. Цей секрет відкриється світу наприкінці найдовшої і, мабуть, найпотужнішої кризи за всю історію Америки. Резонно припустити, що секрет зацікавить тих, хто зазнав втрат через кризу, залишився ні з чим, втратив роботу і хоче почати все з нуля. І я маю бажання, щоб ці люди зрозуміли, що всі досягнення, незалежно від їх природи й задуму, є результатом ПАЛКОГО БАЖАННЯ.

За допомогою якогось дивного, але надзвичайно потужного засобу «психічної хімії», принцип дії якого залишається досі прихованим, природа перетворює імпульс СИЛЬНОГО БАЖАННЯ на «щось», що не розуміє таких слів, як «неможливо», і не приймає поразок.

Розділ 3

Візуалізація бажань і віра в досягнення бажаного

Другий крок до багатства

ВІРА – головний хімік нашого розуму. Коли ВІРА та вібрація думки зливаються в одне, підсвідомість миттєво підхоплює цю вібрацію, знаходить її духовний еквівалент, який звертається до Нескінченного Розуму, й отримує відповідь, як у випадку молитви.

Найсильнішими серед усіх позитивних емоцій є почуття ВІРИ та ЛЮБОВІ, а також СЕКСУАЛЬНИЙ ПОТЯГ. Разом вони створюють ефект «осіяння» думки, чий імпульс миттєво сягає підсвідомості, набуваючи форми свого духовного еквівалента – єдиної форми, до якої Нескінченний Розум є чутливим.

Любов і віра – це психічний і духовний складники людини, а секс є суто біологічним чинником та фізіологічною потребою. Унаслідок змішування й поєднання цих трьох почуттів з'являється прямий зв'язок між обмеженим розумом людини і Нескінченим Інтелектом.

Як розвинути віру

Вислів, який ви зараз прочитаете, дасть вам змогу краще зрозуміти те, наскільки важливим є принцип самонавіювання, що відповідає за

матеріалізацію бажань: «ВІРА – це стан душі, який може бути спричинений або створений дією самонавіювання на підсвідомість».

Наприклад, для чого ви читаєте цю книжку, яка ваша мета? Звичайно, ви хочете навчитись перетворювати БАЖАННЯ як нематеріальний імпульс думки на його фізичний еквівалент – гроші. Дотримуючись настанов, викладених нижче в розділах, присвячених самонавіюванню та підсвідомості, ви зможете ПЕРЕКОНАТИ власну підсвідомість у своїй рішучій налаштованості отримати бажане, і це подіє на вашу підсвідомість настільки, що впевненість повернеться до вас у вигляді «ВІРИ», а також у формі чіткого плану досягнення бажаних цілей.

Метод, яким людина розвиває ВІРУ, коли її ще немає, дуже складно описати, майже настільки, як описати червоний колір сліпій людині, котра ніколи не бачила кольорів і не має з чим порівняти описуване.

Віра – це стан душі, який ви можете розвинути за власним бажанням, опанувавши тринадцять принципів, завдяки яким віра розвивається свідомо.

Єдиний відомий метод свідомого розвитку почуття віри – це повторення тверджень, які зрештою перейдуть у підсвідомість. Можливо, для кращого розуміння варто провести паралель із тим, як люди іноді стають злочинцями. Як казав один відомий кримінолог: «Коли людина вперше стикається зі злочинном, вона відчуває огиду.

Якщо людина протягом певного часу контактує зі злочинним світом, вона при звичається до нього й терпить його. Проте, довго перебуваючи в злочинному середовищі, людина зрештою піддається і приймає його вплив».

Іншими словами, будь-який імпульс думки, який систематично переходить у підсвідомість, урешті вкорінюється там, а підсвідомість так само продовжує пошуки фізичного еквівалента імпульсу в найпрактичніший спосіб.

Тож задумайтесь іще раз над висловом: «УСІ ДУМКИ, ЗАБАРВЛЕНІ ЕМОЦІЄЮ (назву почуття підставити) ТА ПОЄДНАНІ З ВІРОЮ, безпосередньо починають шукати свій фізичний еквівалент».

Емоції, або «почуттєвий» складник думок, є важливими елементами, які надають думці життєвої сили, енергії, втілення в діях. Почуття Віри, Любові та Сексуального Потягу разом з імпульсом думки набагато ефективніші, ніж без нього.

Не лише імпульси думки, поєднані з ВІРОЮ, але також інші імпульси, підживлені будь-якими позитивними або ж, навпаки, негативними емоціями, можуть сягнути підсвідомості і вплинути на неї.

Тобто підсвідомість утілює в життя імпульс думки негативного або руйнівного характеру так само легко, як і позитивні думки. Це призводить до такого дивного феномену, як «невезіння», або «чорна смуга», якого зазнають мільйони людей. Також багато людей ВІРЯТЬ, що «приречені» на бідність та поразки якоюсь невідомою силою, котру вони, як ім ЗДАЄТЬСЯ, не в змозі контролювати. Вони самі є творцями власних «невдач» через свої негативні ДУМКИ, які підхоплює підсвідомість та знаходить їм відповідний фізичний еквівалент.

Посилаючи в підсвідомість БАЖАННЯ розбагатіти, потрібно ВІРИТИ в те, що це справді станеться. Ваше ПЕРЕКОНАННЯ або ВІРА є важливими елементами, які визначають, як працює підсвідомість. Ніщо не зможе вам завадити «обвести круг пальця» власну підсвідомість методом самонавіювання, як це зробив я, коли перехитрив підсвідомість свого сина.

Щоб ваш «обман» виглядав реалістичнішим, поведіться так, ніби у вас УЖЕ Є ТЕ, ЧОГО ВИ ПРАГНЕТЕ, коли звертаєтеся до підсвідомості.

Підсвідома думка перейде у свій фізичний еквівалент за допомогою найбільш надійного та практичного доступного засобу, якщо людина ВІРИТЬ і свято ПЕРЕКОНАНА в тому, що цю думку можна втілити в життя.

Отож тепер у вас є достатньо стимулів, щоб почати. Завдяки власному досвіду та практиці ви навчитесь поєднувати ВІРУ з будь-якими імпульсами, які посилаєте в підсвідомість.

Досконалості можна досягти практикуючись. Для цього недостатньо простої теорії.

Якщо правда, що злочинцем може стати той, хто пов'язаний зі злочинним світом (а це всім відомий факт), то так само людина може розвинути віру, постійно переконуючи підсвідомість у тому, що вона таки справді вірить. Думка піддається впливу. Затямте собі цю істину, і ви зрозумієте, чому так важливо плекати позитивні емоції як основну рушійну силу вашого розуму та відганяти від себе негативні.

Розум, у якому домінують позитивні емоції, стає сприятливим середовищем для почуття віри. Такий розум і буде посилати підсвідомості імпульси, які вона прийме й відразу ж почне виконувати.

Віра – це стан душі, який можна викликати самонавіюванням

Споконвіку представники різних релігій наставляють людство на путь істинну, напучують вірити в те чи інше, але вони так і не змогли пояснити людям, ЯК повірити. Релігія не говорить про те, що «віра – це стан душі, який можна викликати методом самонавіювання».

Ми розкажемо про принцип, завдяки якому можна розвинути почуття ВІРИ, коли його ще немає, мовою, доступною і зрозумілою кожному. Вірте в себе; вірте в Безмежність.

Перш ніж ми розпочнемо, не зайвим буде ще раз нагадати: ВІРА – це «вічний еліксир» життя, сили та впливу на імпульс думки!

Це речення варто прочитати раз, і вдруге, і втретє, і вчетверте. Його варто читати вголос!

ВІРА – це початок усіх багатств!

ВІРА – це підґрунтя всіх «чудес» і загадок, які не підлягають науковому поясненню!

ВІРА – це єдино відома протитрута від ПОРАЗКИ!

ВІРА – це «хімічний» елемент, який у поєднанні з молитвою відкриває прямий зв'язок із Нескінченим Розумом.

ВІРА – це елемент, який перетворює звичайну вібрацію думки, зароджену в обмеженому розумі людини, на її духовний еквівалент.

ВІРА – це єдиний стан, який дає людині можливість приборкати й використати космічну силу Нескінченного Розуму.

КОЖНЕ З ЦИХ ТВЕРДЖЕНЬ МОЖНА ОБГРУНТУВАТИ!

І зробити це можна дуже просто й наочно. Уся суть лежить у принципі самонавіювання. Тож зосередьмо нашу увагу на об'єкті самонавіювання, погляньмо, що це таке і як завдяки йому досягнути бажаного. Усім нам добре відомо, що людина зрештою починає ВІРИТИ в те, що постійно собі навіює, незалежно від того, правда це чи брехня. Якщо людина невтомно повторює собі брехню, вона врешті сприйме її за правду. Вона ПОВІРИТЬ, що це правда. Кожну людину творять ДУМКИ, ЩО ДОМІНУЮТЬ у її голові й полонять її розум. Думки, які людина сама собі навіяла і дбайливо плекає, які вона змішує з низкою інших емоцій, є рушійною силою, що спрямовує та контролює кожен її крок, вчинок та дію!

Прочитайте цю дуже важливу істину:

ДУМКИ, ЗМІШАНІ З БУДЬ-ЯКИМИ ЕМОЦІЯМИ, Є «МАГНІТНОЮ» СИЛОЮ, ЯКА ПРИТЯГУЄ СХОЖІ АБО ПОВ'ЯЗАНІ ДУМКИ З ВІБРАЦІЙ ЕФІРУ.

Думку, «намагнічену» емоцією, можна порівняти з насіниною, яка, висаджена в родючу землю, проростає, росте й плодоносить, даючи початок безлічі інших зернят ТОГО САМОГО ВИДУ!

Ефір – це безмежна космічна маса вічної сили вібрацій. Ефір складається як із деструктивних, так і з конструктивних коливань. У ньому завжди є вібрації страху, бідності, хвороб, невдач, біди і вібрації розквіту, здоров'я, успіху та щастя, так само в ньому містяться звуки сотень музичних акордів і сотень людських голосів. І кожен із них зберігає власну індивідуальність та ознаки, які можна ідентифікувати завдяки трансльованим радіохвилям.

З тієї великої скарбниці ефіру людський розум невтомно притягує вібрації, які гармонійно поєднуються з тими, які ДОМІНУЮТЬ в ньому. Кожна думка, ідея або мета притягує з ефірних вібрацій безліч «родичів», збагачує ними власну міць і росте доти, доки не стає домінантною, ПАНІВНОЮ МОТИВАЦІЄЮ в голові людини, де вона оселилась.

Отже, повернімося назад і постараймося зрозуміти, як зерна ідеї, плану або мети засіваються в наших головах. Усе дуже просто: будь-яка ідея, мета або план може знайти своє місце в голові через постійне повторення. Ось чому я

прошу вас записати свою головну ціль, Конкретну Головну Мету, вивчити її напам'ять і день у день повторювати вголос, доки ці вібрації звуку не сягнуть вашої підсвідомості.

Ми є тими, ким ми є, завдяки вібраціям думки, які виловлюємо в ефірі й фіксуємо через стимули нашого довкілля.

Рішуче відкиньте весь негативний вплив будь-якого нещасного середовища та побудуйте власне життя за особистими НАСТАНОВАМИ. Урахувавши весь багаж своїх духовних здобутків, ви зрозумієте, що найбільшою слабкістю є ваша невпевненість у собі.

Цей недолік можна подолати завдяки принципу самонавіювання, і тоді невпевненість зміниться на відвагу. Цей принцип можна застосовувати, просто створюючи позитивні імпульси думки на письмі або в пам'яті, через постійне повторення їх доти, доки вони не стануть частиною робочого механізму підсвідомої частини вашого розуму.

Формула впевненості в собі

1. Я знаю, що можу досягти чіткої мети в житті, тому ВИМАГАЮ від себе постійно та наполегливо рухатися вперед, у напрямку до мети, і обіцяю не відступати й довести все до кінця.
2. Я усвідомлюю, що панівні думки в моїй голові врешті-решт знайдуть своє втілення в реальних діях і поступово перетворюються на зриму реальність. Тому я щодня по півгодини зосереджуватиму всі свої думки на тому, ким я хочу стати, створюючи в уяві чіткий образ цієї людини.
3. Я знаю, що завдяки принципу самонавіювання будь-які бажання, які я наполегливо тримаю у своїй голові, врешті-решт обов'язково будуть втілені за допомогою якихось реальних механізмів так, що я отримаю все, чого прагну. Тому я щодня присвячуватиму десять хвилин розвитку ВПЕВНЕНОСТІ В СОБІ.
4. Я чітко опишу свою КОНКРЕТНУ ГОЛОВНУ МЕТУ в житті й не відступаю від неї, доки не стану достатньо впевненим у тому, що отримаю бажане.
5. Я цілком усвідомлюю, що гроші та статус не вічні, якщо в їхній основі не закладені правда і справедливість. Тому я не хочу втягуватись у таку взаємодію, яка не принесе користі всім її учасникам. Я успішно притягуватиму сили, якими хочу скористатись, та людей, з якими хочу співпрацювати. Я зроблю так, щоб інші мені служили, бо моє бажання має служити іншим. Я відмовлюся від почуття ненависті, заздрості, ревнощів, егоїзму та цинізму й почну любити всіх людей, адже знаю, що погане ставлення до інших ніколи не принесе мені успіху. Я зроблю так, щоб інші повірили в мене, тому що я вірю в них і в себе.

Я підпишуся під кожним словом цієї формули, зафіксую її в пам'яті та щодня повторюватиму її вголос із цілковитою ВІРОЮ в те, що поступово вона вплине на мої ДУМКИ та ДІЇ і я стану впевненою в собі успішною людиною.

Ця формула підкріплена законом Природи, секрет якого ще ніхто не зміг розкрити. Він спантеличував науковців різних епох. Психологи називають цей закон природи «самонавіюванням», тож на цьому й погодимось.

Не має значення, як ви називаєте цей закон. Важливим є те, що він ПРАЦЮЄ на благо людства, ЯКЩО використовувати його конструктивно. З іншого боку, деструктивне застосування закону легко може довести до руйнівних наслідків. Прочитайте цю дуже важливу істину: люди потерпають від невдач та доживають останні дні в злиднях і нещасті через негативне застосування принципу самонавіювання.

А суть у тому, що АБСОЛЮТНО БУДЬ-ЯКИЙ ІМПУЛЬС думки МОЖЕ ПРОЯВИТИСЬ у СВОЄМУ ФІЗИЧНОМУ ЕКВІВАЛЕНТІ.

Підсвідомість (хімічна лабораторія, де зібрані всі імпульси думок, готові до втілення в реальність) не розрізняє конструктивних і деструктивних імпульсів думки. Вона працює виключно з тим, що ми їй навіємо. Підсвідомість утілить у реальність думки, викликані почуттям СТРАХУ, так само швидко, як і думки, що викликані почуттям ВІДВАГИ або ВІРИ.

В історії медицини ви натрапите на чималу кількість випадків «сугестивного самогубства». Негативне мислення може вбити так само, як петля чи отрута. В одному місті на Середньому Заході один банківський працівник на ім'я Джозеф Грант «позичив» у банку велику суму грошей без відома директорів – і програв їх усі. Одного вечора до банку завітав ревізор і взявся перевіряти рахунки. Грант покинув приміщення банку, зняв номер у місцевому готелі, а коли за три дні його знайшли в готелі на ліжку, він плакав і стогнав, усе повторюючи одні й ті самі слова: «Господи, мене це вб'є! Я не витримаю такого сорому». Невдовзі він помер. Лікарі назвали причиною смерті «ментальне самогубство».

Як електроенергія обертає коліщата механізму, якщо застосувати її правильно, або стає причиною пожежі через неправильне використання, так само закон самонавіювання підносить на вершину розквіту або штовхає вниз у прірву нещастя, поразки та смерті, залежно від того, як ви його застосовуєте.

Якщо ваші думки заповнили СТРАХ, сумнів і невіра в те, що ви зможете відкрити доступ до Нескінченного Розуму і скористатись його силою, то самонавіювання дасть вашій підсвідомості завдання втілити ці сумніви в реальність.

ВИСЛІВ, ЯКИЙ ВИ ЗАРАЗ ПРОЧИТАЄТЕ, НАСТІЛЬКИ Ж ПРАВИЛЬНИЙ, ЯК ТЕ, ЩО ДВІЧІ ПО ДВА ДОРІВНЮЄ ЧОТИРИ!

Як вітер скеровує один корабель на схід, а інший – на захід, так і ваше самонавіювання веде вас угору або тягне донизу, залежно від того, як ви налаштували вітрила вашої ДУМКИ.

Закон самонавіювання, завдяки якому будь-хто може сягнути небачених вершин успіху, що вражають уяву, добре описаний у цьому вірші:

Якщо думаєш, що ти програв – ти програв.
Якщо думаєш, що не посмієш – то ні.
Якщо мрієш про виграш, не вірячи, то
Ти програєш, повір мені.

Якщо думаєш: буде поразка – то все,
Адже в світі закон такий:
Починається успіх не десь вдалині,
А в простій голові людській.

Якщо думаєш, що не сягнеш – не сягнеш.
Думку вгору веди, а не вниз,
Адже віра потрібна іще до змагань,
Що отримаєш бажаний приз.

Перемогу в житті здобува не завжди
Хтось розумний, чи сильний, чи голий.
Бо чи рано, чи пізно виходить вперед
Той, хто думає, що переможе! [8 – Вірш американського
поета Волтера Д. Вінтла (опублікований 1905 року).]

Зверніть увагу на слова, написані великими літерами, і ви зрозумієте глибину значення, яке поет хотів нам донести.

Десь у вашій уяві (або клітинах вашого розуму) тихо спить зернина успіху, яка, проростаючи, може підняти вас до таких вершин, про які ви навіть і не мріяли.

Як віртуоз торкається струн скрипки – і з них злітає дивовижна мелодія, так і ви можете розбудити генія, що спить у глибинах вашого розуму; він поведе вас до мети, якої ви хочете досягнути.

Розмінявши п'ятий десяток, Авраам Лінкольн так нічого й не досягнув у житті. Він був містер Ніхто Нізвідки, доки в його житті не сталася чудова подія, яка розбудила в ньому генія, що спав у його серці та розумі, і яка дала світу воістину одного з найкращих людей. Ця «подія» була сповнена суму та КОХАННЯ. Авраам пережив ці почуття через Анну Рутледж – єдину жінку, яку він коли-небудь широко кохав.

Усі знають, що почуття КОХАННЯ дуже схоже на стан абсолютної ВІРИ, а все тому, що Кохання фактично перетворює імпульси думки на їхній духовний еквівалент. Під час свого дослідження автор проаналізував життя і здобутки сотень видатних чоловіків і виявив, що практично за КОЖНИМ ІЗ НИХ стояла жінка, яка його кохала. Почуття кохання в серці створює сприятливий простір для магнетичного тяжіння, яке приваблює ще більше позитивних вібрацій, що витають у просторі.

Якщо вас не надто переконала сила ВІРИ, почитайте про тих людей, які скористались нею. Першим у цьому списку варто поставити Ісуса з Назарета. Християнство – це найпотужніша сила, яка сама по собі має вплив на людей. Основою християнства є ВІРА. І не має значення, скільки людей викривили чи

неправильно зрозуміли значення цієї надзвичайної сили, і не має значення, скільки вчень та віровизнань, дуже далеких від його головних засад, беруть свій початок у християнстві.

Сама суть Христового вчення та його досягнень, які тлумачать як «чудеса», у тому, що це саме ВІРА. Якщо «чудеса» існують, то лише завдяки стану душі, який ми називаємо ВІРОЮ! Деякі вчителі релігії та чимало людей, які вважають себе християнами, не розуміють ВІРИ і не мають її в серці.

Розгляньмо велику силу ВІРИ на прикладі відомого в усьому світі чоловіка, Магатми Ганді з Індії. Ця людина в усій історії цивілізації є одним із найкращих прикладів того, на що здатна ВІРА. У Ганді є значно більше влади в руках, ніж у будь-кого нині, незважаючи на те що в нього немає для цього традиційних засобів, таких як гроші, військові кораблі, армія та зброя. У Ганді немає дому, гарних костюмів, але ВІН ТАКИ МАЄ ВЛАДУ. Як йому це вдалось?

ВІН ЗРОЗУМІВ ПРИНЦИП ВІРИ, ЯКУ ЗУМІВ ВСЕЛИТИ В СЕРЦЯ ДВОХСОТ МІЛЬЙОНІВ ЛЮДЕЙ.

Завдяки впливу ВІРИ Ганді здобув те, чого найсильніша військова влада на землі не змогла б досягти завдяки армії та військовій техніці. Він домогся невимовного успіху, ВПЛИНУВШИ на двісті мільйонів сердець, щоб ті З'ЄДНАЛИСЬ ТА БИЛИСЬ В УНІСОН, ЯК ОДНЕ ВЕЛИКЕ СЕРЦЕ.

Яка інша земна сила, окрім ВІРИ, може зробити так багато? Настане день, коли і працівники, і їхні начальники відкриють для себе потенціал ВІРИ. І цей день наближається. Нещодавня криза показала цілому світові, чим загрожує ВІДСУТНІСТЬ ВІРИ в бізнесі.

Звісно, у цивілізованому світі з'явилося чимало розумних людей, які засвоїли великий урок кризи. У дні економічного занепаду люди не раз переконувались у тому, що СТРАХ паралізує ділову та виробничу сфери. Цей досвід стане поштовхом до появи нових лідерів у торгівлі та виробничому секторі, і вони скористаються настановами Ганді, який свого часу заснував найбільший в історії людства рух на землі. Ці лідери прийдуть з-поміж звичайних, нікому не відомих людей, які зараз працюють на металургійних заводах, шахтах, автозаводах, у великих та малих містах Америки.

Настав час змін у сфері бізнесу, і в цьому немає жодних сумнівів! Методи минулого, засновані на СИЛІ та СТРАХУ, буде витіснено кращими методами ВІРИ й співпраці. Ті, хто завзято працюватиме, матимуть більше, ніж щоденну зарплатню; вони отримуватимуть дивіденди від бізнесу, так само як інвестори; але спочатку їм доведеться БАГАТО ВІДДАТИ своїм роботодавцям і припинити сперечатися й торгуватися, застосовуючи силу, нехтуючи відкритими публічно-правовими переговорами. Вони мають заслужити право на ті дивіденди!

Навіть більше, і це найголовніше – ВОНИ ЙТИМУТЬ ЗА ЛІДЕРАМИ, ЯКІ ЗАСТОСОВУВАТИМУТЬ ПРИНЦИПИ МАГАТМИ ГАНДІ. Лише так лідери зможуть отримати від своїх послідовників ЦІЛКОВИТУ віддачу, що є основою найпотужнішої сили.

Ця неймовірна технологічна доба, у якій ми живемо й лише починаємо розвиватись, забрала душі в багатьох людей. Лідери цієї епохи використовували людей так, наче ті також є бездушними машинами; почасти в тому винні самі працівники, які вели переговори, нехтуючи інтересами інших зацікавлених сторін, прагнучи тільки брати й нічого не давати натомість.

Гаслом майбутнього стане ЛЮДСЬКЕ ЩАСТЯ І ЗАДОВОЛЕННЯ. І коли цю істину буде засвоєно, нові, щасливі люди піднімуть виробництво на досі не бачений рівень ефективності порівняно з епохою працівників, які виконували свою роботу без ВІРИ та особистої зацікавленості.

З огляду на появу потреби у вірі та співпраці у виробничій і бізнесовій сферах буде цікаво й корисно проаналізувати подію, що допоможе вам краще зрозуміти метод, завдяки якому підприємці та бізнесмени накопичують величезні статки: спочатку дати, а вже потім отримати.

Подія, обрана мною для ілюстрації, відбулася ще в 1900 році, саме тоді було засновано металургійну корпорацію United States Steel. Читаючи далі, пам'ятайте, що важливі факти з цієї історії допоможуть вам краще усвідомити, як ІДЕЇ перетворити на гроші.

По-перше, величезна металургійна корпорація United States Steel зародилася в уяві Чарльза М. Шваба у формі ІДЕЇ завдяки його УЯВІ!

По-друге, він поєднав ВІРУ та ІДЕЮ.

По-третє, він склав ПЛАН, як утілити ІДЕЮ у фізичну та фінансову реальність.

По-четверте, він почав викладати свій план у знаменитій промові в університетському клубі.

По-п'яте, він дотримувався свого ПЛАНУ з НЕУХИЛЬНОЮ НАПОЛЕГЛИВІСТЮ, доки той не був виконаний.

По-шосте, він проклав дорогу до перемоги своїм ПАЛКИМ БАЖАННЯМ стати успішним.

Якщо вам завжди було цікаво, як люди багатіють, історія створення металургійної корпорації відкриє вам цей секрет. Якщо ви все ще сумніваєтесь, що людина може ДУМАТИ І БАГАТИТИ, ця історія розвіє ваші сумніви, тому що ви з легкістю розпізнаєте в історії заснування United States Steel більшість із тринадцяти принципів, описаних у цій книжці.

Джон Ловелл розказав зворушливу історію про силу ІДЕЇ, яку надрукували в газеті New York World-Telegram і яку він люб'язно дозволив надрукувати тут.

Чудова вечірня промова на мільярд доларів

Коли ввечері 12 грудня 1900 року приблизно вісімдесят представників національної фінансової еліти зібралися в банкетній залі університетського клубу на П'ятій авеню, щоб привітати молодого чоловіка з Заходу, навіть кілька з тих гостей навряд чи здогадувалися, що стануть свідками найбільш значущої події в історії промисловості Америки.

Дж. Едвард Сіммонс та Чарльз Стюарт Сміт, безмежно вдячні Чарльзу М. Швабу за щедрий прийом під час їхнього недавнього візиту до Піттсбурга, влаштували вечерю, щоб представити тридцятивосьмирічного «сталевого» чоловіка східному банківському товариству. Та ніхто й не очікував, що він викличе серед них справжній ажіотаж. Хоча його попередили, що нью-йоркським босам буде байдуже до його ораторських здібностей, і якщо він не хоче набридати Стілнанам, Гарріманам та Валдербільтам, [9 – Ідеться про американських мільйонерів.] то йому краще звести свою промову до п'ятнадцяти-двадцяти хвилин ввічливої балаканини й тим обмежитися.

Навіть така поважна особа, як Джон Пірпонт Морган, що сидів праворуч від Шваба, планував потішити всіх лише короточасною своєю присутністю. А що стосується преси та публіки, то сама подія була настільки малопомітною, що наступного дня про неї ніхто і словом не обмовився і в газетах не було про неї жодної згадки.

Отже, двоє господарів та їхні поважні гості пригощались, як зазвичай, обідом із семи чи восьми страв і вели стриману розмову. Лише дехто з банкірів та брокерів зустрічався зі Швабом раніше, адже його кар'єрне зростання відбувалося на берегах річки Мононгахілі і ніхто на бенкеті не був як слід із ним знайомий. Однак ще до того, як вечір добіг кінця, їх – а також Моргана, Володаря Грошей, – немов накрила хвиля гіпнозу, а потому відбулося зародження United States Steel – крихітки на мільярд доларів.

Шкода, звісно, що історія не зберегла жодного запису промови Шваба під час цієї вечері. Дещо він запозичив зі свого виступу для схожого зібрання чиказьких банкірів. І з того, коли уряд подав позов проти «Сталевого тресту» через покази свідків і він виступив із власним баченням справи, що й надихнуло Моргана на шалену фінансову активність.

Щоправда, ймовірно, ця промова була «доморослою», не дуже стилістично грамотною (мовні тонкощі ніколи не хвилювали Шваба), зате сповненою дотепів і глибокого розуміння життя. Окрім цього, вона справила неабиякий ефект на гостей того вечора, які уособлювали п'ять мільярдів доларів. Після промови гості сиділи мов заворожені, хоча виступ Шваба тривав аж дев'яносто хвилин. Але після того Морган відвів оратора до вікна і, звисивши ноги з високих і не дуже зручних стільців, вони проговорили ще чи не годину.

Особиста харизма Шваба сяяла на повну силу, але що дійсно важливо – це була повноцінна й чітка програма, складена ним щодо розширення United States Steel. Багато хто намагався зацікавити Моргана створенням «Сталевого тресту» за принципом компаній, які займалися виготовленням печива, дроту, цукру, гуми, віскі, олії та жувальної гумки. Азартний гравець Джон В. Гейтс наполягав на цьому, але Морган йому не довіряв. Брати Мури, Білл і Джим (чиказькі біржові спекулянти, які об'єднали дві корпорації – з виробництва сірників і печива) намагались, але так і не змогли переконати Моргана. Елберт Г. Гері, набожний сільський адвокат,

прагнув заохотити Моргана до співпраці, але був занадто непримітним для того, щоб вразити його своєю персоною. Лише красномовство Шваба настільки надихнуло Дж. П. Моргана, що він чітко побачив перед собою результат такої авантюри, а саме створення фінансової корпорації – проекту, який був шаленою мрією багатьох любителів легких грошей.

Організація великих конкурентоспроможних корпорацій почалася ще 20–25 років тому, і тисячі маленьких й іноді не дуже успішних компаній виявили, що об'єднуватись у великі структури надзвичайно фінансово вигідно. У сталеливарній промисловості цей процес розпочався завдяки бізнес-пірату Джону В. Гейтсу, який на той час уже організував American Steel and Wire Company з мережі невеличких фірм і на пару з Морганом заснував Federal Steel Company.

National Tube та American Bridge – іще дві фірми Моргана; брати Мури покинули торгівлю печивом та сірниками, аби сформувати «Американську групу» з виробництва бляхи, сталевих обручів і листової сталі, а також National Steel Company.

Але на фоні колосального тресту Ендрю Карнегі, яким володіли та управляли п'ятдесят три партнери, інші комбінації помітно програвали. Вони могли скільки завгодно об'єднуватися на різні лади, але, навіть разом узяті, ніяк не могли вплинути на організацію Карнегі, і Морган знав про це.

Дивакуватий старий шотландець так само про це знав. Із вершин свого замку Скібо він спочатку з подивом, а потім з обуренням спостерігав за спробами менших компаній Моргана пробитися в його сферу. Коли ж ситуація стала просто нестерпною, Карнегі не на жарт розлютився й завдав удару у відповідь. Він вирішив зайнятись тим же бізнесом, що і його суперники. Досі його не цікавили дроти, труби чи сталь. Навпаки, він охоче продавав таким компаніям сировину, щоб ті робили з неї все, що завгодно. Але тепер, з допомогою Шваба, він планував розбити своїх ворогів ущент.

Саме в промові Чарльза М. Шваба Морган побачив, як розв'язати проблеми своєї корпорації. Трест без гіганта Карнегі – зовсім не трест, або, як казав один письменник, це сливовий пудинг без слив.

У вечірній промові Шваба 12 грудня 1900 року, без сумніву, містився тонкий підтекст, але не безпосереднє твердження, що величезна корпорація Карнегі може перейти під крило Моргана.

Він говорив про світове майбутнє металургії, про реорганізацію компаній для підвищення ефективності, про вузьку спеціалізацію, про утилізацію нефункціональних заводів, про зосередження зусиль на успішних об'єктах, про економію на перевезенні руди, про адміністративно-господарські витрати та завоювання зарубіжних ринків.

Поза тим він розказував акулам бізнесу про те, яких помилок вони припускаються у своїй звичній піратській діяльності. Він дійшов висновку, що найбільше вони прагнули створити монополії та підвищити ціни, щоб отримувати високі дивіденди. Шваб у дружній манері розкритикував такий підхід. Він пояснив своїм слухачам, що недалекоглядність такої політики полягає в тому, що вона обмежує ринок тоді, коли все розширюється і зростає. Він запевнив, що, знизивши ціни на сталь, можна створити ринок,

який буде постійно розвиватись; сталь буде широко застосовуватись, і таким чином можна завоювати велику частину світового ринку. Сам того не знаючи, Шваб став таким собі проповідником сучасного масового виробництва.

Так вечір в університетському клубі добіг кінця. Морган пішов додому, роздумуючи про світлі перспективи, окреслені Швабом. Сам Шваб поїхав назад до Піттсбурга керувати металургійною компанією Wee Andra Carnegie, а Гарі та решта гостей повернулись до своїх біржових махінацій, очікуючи наступних кроків.

Чекати довго не довелося. Моргану знадобився тиждень, щоб перетравити пропозицію Шваба, отриману на десерт того вечора. Дійшовши висновків, що йому не загрожує жоден фінансовий розлад, він послав по Шваба і виявив, що той доволі стриманий і таємничий. Шваб попередив Моргана, що містеру Карнегі не сподобається, якщо він випадково дізнається: президент, якому він довіряє, потай зустрічається з Імператором Волл-стрит – вулиці, по якій Карнегі запрягнувся ніколи не ходити.

Тоді Джон В. Гейтс запропонував компроміс: Шваб мав «випадково» опинитися в готелі «Белльв'ю» у Філадельфії, а Дж. П. Морган також «раптово» мав бути саме там. Проте, коли Шваб прибув до готелю, Морган, на біду, якраз захворів і залишився вдома у Нью-Йорку, тому на наполегливе прохання старшого чоловіка Шваб рушив до Нью-Йорка і постав біля дверей бібліотеки фінансиста.

Сьогодні деякі спеціалісти з економічної історії запевняють, що весь цей спектакль від початку до кінця спланував сам Ендрю Карнегі: поява Шваба на бенкеті, знаменита промова, нічна недільна бесіда між Швабом і Грошовим Королем були справою рук хитрого шотландця. Істина ж діаметрально протилежна. Коли Шваба запросили укласти угоду, він і гадки не мав, чи захоче Дрібний Бос – так прозивали Ендрю – вислухати пропозицію щодо продажу компанії людям, які для нього аж ніяк не були святими. Але Шваб на переговорах з Карнегі показав шість списаних власноруч аркушів, де детально обчислювалися фактична вартість і потенційні прибутки від продажу цих металургійних компаній, кожен з яких він вважав великою зіркою на новому металевому небосхилі.

Четверо чоловіків усю ніч сиділи над тими цифрами. На чолі був, звісно, Морган, який твердо вірив у Божественне Право Грошей. Поруч із ним сидів його партнер-аристократ Роберт Бекон – науковець та джентльмен. Третім був Джон В. Гейтс, якого Морган зневажав через схильність до азартних ігор, але вміло використовував. Четвертим був Шваб, який більше, ніж будь-хто інший, розумівся на процесах виготовлення та продажу сталі. За весь цей час нікому й на думку не спало поставити під сумнів підрахунки піттсбуржця. Якщо він казав, що компанія коштує стільки, значить, вона й коштує саме стільки. Він наполягав на тому, щоб до переліку ввійшли виключно ті фірми, які він назвав. Він задумав створити корпорацію, у якій би не було ідентичних компаній, і абсолютно не збирався задовольняти апетити жадібних друзів, які би з радістю переклали свої компанії на широкі плечі Моргана. Тож він навмисно оминув низку великих фірм, на які «моржі і теслі» з Волл-стрит давно позирали голодними очима.

На світанку Морган підвівся з-за столу й випростався. Його все ще турбувало одне питання:

- Ви гадаєте, що зможете переконати Карнегі продати корпорацію?
- Спробую, - відповів Шваб.
- Якщо вам це вдасться, решту справи я візьму на себе, - сказав Морган.

Поки що все йшло за планом. Але чи пристане Карнегі на таку пропозицію? І скільки він попросить? (Шваб орієнтувався на 320 мільйонів доларів.) Як йому платити? Акціями? Простими чи привілейованими? Облігаціями? Готівкою? Ніхто не мав змоги зібрати готівкою третину мільярда.

Якось у січні Ендрю, вкутаний у кілька кофт і светрів, і Чарлі, який без упину теревенив, щоб хоч трохи зігрітись, зібралися пограти в гольф на скрипучому від морозу полі Святого Ендрю у Вестчестері. Але жоден із них і словом не обмовився про бізнес, аж доки вони не засіли в затишному теплому котеджі Карнегі, що був неподалік. А тут, із тією ж переконливістю, яка заворожила вісім десятків мільйонерів в університетському клубі, Шваб почав сипати привабливими обіцянками про чудову пенсію та незліченні мільйони, що задовольнять які завгодно примхи літнього чоловіка. І Карнегі здався, написавши свою ціну на клаптику паперу й передавши його Швабу зі словами: «Добре, ось за цю ціну продаємо».

На аркуші була написана цифра приблизно в чотириста мільйонів доларів, тобто більше на вісімдесят мільйонів, ніж ті триста двадцять, що їх запропонував Шваб за майно, вартість якого зросла за останні два роки.

Пізніше на палубі трансатлантичного лайнера шотландець із жалем сказав Моргану:

- Треба мені було просити на сто мільйонів більше...
- Якби ви попросили, я дав би, - весело відповів Морган.

* * *

Звичайно, подія набула розголосу. Британський кореспондент телеграфував, що вся зарубіжна металургія «нажахана» цим колосальним об'єднанням. Президент Єльського університету Гедлі заявив, що якщо не регулювати діяльність трестів, то «років через двадцять п'ять країна може очікувати на появу імператора у Вашингтоні». Але кмітливий біржовий маніпулятор Кін настільки вміло продавав нові акції, що прибуток склав близько шестисот мільйонів, які з'явилися і миттєво зникли. Карнегі отримав свої мільйони, усі залучені партнери Моргана заробили шістдесят два мільйони за «труди», і всі «хлопці», від Гейтса до Гері, також одержали своє.

* * *

Не залишився без винагороди і 38-річний Шваб. Його призначили президентом нової корпорації, якою він керував до 1930 року.

Ця драматична історія про «великий бізнес», яку ви щойно прочитали, є гарним прикладом застосування методу, завдяки якому БАЖАННЯ МОЖЕ ПЕРЕТВОРИТИСЬ НА СВІЙ ФІЗИЧНИЙ ЕКВІВАЛЕНТ!

Думаю, дехто з читачів не погодиться з тим, що нематеріальне БАЖАННЯ може знайти свій матеріальний еквівалент. Без сумніву, дехто скаже: «Не можна з НИЧОГО зробити ЩОСЬ!» Проте відповідь – в історії виникнення United States Steel. Цю гігантську організацію утворила у своїй уяві одна людина. План забезпечення фінансової стабільності обладнання з залученням металургійних заводів визрів у голові того самого чоловіка. Його ВІРА, БАЖАННЯ, УЯВА, його ЗАВЗЯТІСТЬ урешті-решт стали фундаментом United States Steel. Заводи й технічне обладнання, які закупила корпорація вже ПІСЛЯ ТОГО, ЯК ОТРИМАЛА СВІЙ ОФІЦІЙНИЙ СТАТУС, не відігравали суттєвої ролі, але, провівши ретельний аналіз, ми бачимо, що оцінна вартість об'єктів, які закупила корпорація, зросла приблизно на ШІСТСОТ МІЛЬЙОНІВ ДОЛАРІВ тільки тому, що оці об'єкти опинились у власності однієї людини.

Іншими словами, ІДЕЯ Чарльза М. Шваба і ВІРА, яка допомогла йому донести цю ідею Дж. П. Моргану та решті, коштувала приблизно шістсот мільйонів. Нічогенька сума як на одну ІДЕЮ!

Як склалася доля декого з тих, хто заробив мільйони доларів на цій обладнці, нас зараз не надто цікавить. Особливість цього неймовірного досягнення в тому, що воно якнайкраще доводить правдивість філософії, описаної в цій книжці, бо саме ця філософія була основою такої вдалої операції. До того ж ця філософія має свій практичний вимір, адже United States Steel процвітала як компанія і стала однією з найбагатших і найвпливовіших корпорацій в Америці, наймаючи тисячі робітників, розробляючи нові методи застосування сталі та відкриваючи нові ринки, у такий спосіб підтвердивши, що шістсот мільйонів, отримані Швабом від ІДЕЇ, зароблені чесним шляхом.

БАГАТСТВО починається у формі ДУМКИ! Обмежити його може лише той, у чий голові вона зародилася. ВІРА усуває ці обмеження!

Пам'ятайте про це, коли наважитесь торгуватися з Життям за ціну пройденого шляху. Пам'ятайте також, що людина, яка створила корпорацію United States Steel, не була на той час відомою. Шваб був лише «П'ятницею» при Ендрю Карнегі, доки не став творцем знаменитої ІДЕЇ. Після цього його сила, слава та багатство стрімко зросли.

У НАШІЙ ГОЛОВІ НЕ ІСНУЄ ОБМЕЖЕНЬ, ОКРІМ ТИХ, ЯКІ МИ САМІ СТВОРИЛИ.

БІДНІСТЬ, ТАК САМО ЯК І БАГАТСТВО, Є НАСЛІДКОМ ДУМКИ.

Розділ 4

Самонавіювання як вплив на підсвідомість

Третій крок до багатства

САМОНАВІЮВАННЯ (інша назва «автосугестія») – термін, який позначає всі різновиди навіювання і стимулів, що за допомогою них людина самостійно керує своєю свідомістю через посередництво п'яти чуттів. Це засіб зв'язку між свідомою і підсвідомою частинами нашого розуму. Завдяки панівним думкам, які ми пускаємо у свідомість (незалежно від того, позитивні вони чи негативні), самонавіювання з нашої волі сягає підсвідомості та впливає на неї.

ЖОДНА позитивна чи негативна ДУМКА НЕ МОЖЕ ПОТРАПИТИ В ПІДСВІДОМІСТЬ БЕЗ АВТОСУГЕСТІЇ, за винятком думок, що витають в ефірі. Іншими словами, усі наші відчуття проходять через СВІДОМИЙ мислячий розум, який або пропускає їх далі у підсвідомість, або самовільно відкидає. Свідомість – це своєрідний фільтр, який виконує роль зовнішньої охорони перед дверима підсвідомості.

Природа створила людину так, щоб та завдяки п'яти чуттям мала АБСОЛЮТНИЙ КОНТРОЛЬ над усім, що сягає її підсвідомості, але це далеко не завжди означає, що людина ЗДІЙСНЮЄ цей контроль. У багатьох випадках вона зовсім нічого НЕ контролює, і це пояснює той факт, чому так багато людей живуть у злиднях.

Пригадуєте порівняння підсвідомості з родючим садом, де може вирости густий бур'ян, якщо там вчасно не посіяти насіння культурних рослин? САМОНАВІЮВАННЯ – це контрольна дія, яка допомагає людині самовільно насичувати свою підсвідомість творчими думками або, навпаки, дозволяє думкам деструктивного характеру проникати в цей безмежно багатий сад підсвідомості. Пригадайте настанови з розділу про Бажання. Отже, дотримуючись наведених там порад, ви мусите двічі на день УГОЛОС читати ЗАПИСАНУ фразу про БАЖАННЯ РОЗБАГАТИТИ та ЧІТКО БАЧИТИ й УЯВЛЯТИ у своїх руках гроші, ніби вже ними володієте! Виконуючи ці настанови, ви надсилаєте предмет свого БАЖАННЯ прямісінько в ПІДСВІДОМІСТЬ з абсолютною ВІРОЮ, що ваше бажання здійсниться.

Кінець ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (https://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=28060789&lfrom=362673004) 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.

notes

Примечания

1

Фонограф. (Тут і далі прим. ред., якщо не зазначено інше.)

2

Рядок із поезії «Нескорений» Вільяма Генлі. Перекладач Маріанна Малина.
(Прим. перекл.)

3

Ця пожежа сталася 1871 року і тривала три доби – з 8 до 10 жовтня.
Побороти вогняну стихію допоміг дощ. Справжню причину займання встановити
не вдалося. Від вогню загинуло близько трьохсот осіб. Кількість знищених
споруд склала понад сімнадцять тисяч.

4

Американська пригодницька мелодрама режисера Джеймса Круза 1923 року.
(Прим. перекл.)

5

Вірш американської поетки Джессі Б. Ріттенгауз (1869–1948).

6

«Далека дорога до Тіпперері», маршова пісня британської армії.

7

Метод дії, манера роботи (лат).

8

Вірш американського поета Волтера Д. Вінтла (опублікований 1905 року).

9

Ідеться про американських мільйонерів.