

Понаблюдайте внимательно: как только Вы начнете на практике использовать принципы этой философии, Ваше финансовое положение улучшится и все, к чему бы Вы ни прикасались, будет превращаться в Вашу собственность. Невозможно ? Отнюдь ! Человечество ущербно прежде всего тем, что каждому человеку известно слово "невозможно". Как же ! Все правила, которые не работают, - он знает !

Все, что нельзя сделать, - ему известно с пеленок. Эта книга написана для тех, кто ищет правила, ведущие к успеху, и готов сделать ставку на них.

Успех приходит к тем, кто мыслит категориями успеха. Поражение сопутствует тем, кто позволяет мыслить категориями поражения.

Предмет этой книги - помочь всем желающим обучиться искусству преобразования сознания: от пораженческого - к сознанию успеха.

...Но есть еще одно слабое место у многих из нас: слишком привыкли мы мерить все меркой собственных впечатлений и убеждений. Не сомневаюсь, что и среди читателей этой книги найдутся люди, которые не поверят, что смогут разбогатеть. Почему ?

Да потому, что их мышление формировалось в условиях нищеты, нужды и неудач.

Эти несчастные напоминают мне об одном выдающемся китайце, приехавшем в Америку с целью получить образование. Он посещал Чикагский университет. Однажды президент колледжа мистер Харпер встретил его в кампусе и спросил: "Что, на Ваш взгляд, является наиболее заметной чертой американцев ?"

"Ну как же, - воскликнул студент, - странный разрез Ваших глаз."

У Вас глаза не косые".

Что можно сказать об этом китайце ?..

Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем. Мы убеждены, что наша собственная марка - эталон для всех. Конечно, глаза у этого парня "не косые". Они не такие, как наши...

Хочу - значит, будет !

Когда Генри Форд решил выпускать автомобиль знаменитой марки "V-8", он захотел построить мотор, в котором все восемь цилиндров были бы заключены в одном блоке.

Сказано - сделано, и Форд дал соответствующее указание. Все инженеры до одного сошлись в том, что просто невозможно объединить восемь цилиндров.

Форд сказал: "В любом случае сделайте". Инженеры настаивали:

"Это невозможно". "Работайте до тех пор, - приказал Форд, - пока не будет результата. Сколько бы времени для этого ни потребовалось". И инженеры работали - у них не было другого выхода, ибо они хотели остаться у Форда. Прошло шесть месяцев - никаких результатов. А потом еще шесть месяцев.

Они испробовали все мыслимые варианты, но штука не поддавалась: "Невозможно !" В конце года они доложили Форду, что так и не нашли способов реализации его указания.

"Продолжайте работать, - сказал Форд. - = этого хочу. Значит, это будет". Они продолжали работать, и наконец-то в один прекрасный день орешек был расколот. Настойчивость Форда победила.

Может быть, в этой истории Я ошибся в каких-то мелочах, но за результат и обстоятельства - ручаюсь. Вы - кто хочет думать и, стало быть, богатеть - извлеките из нее секрет фордовских миллионов. Полагаю, Вам не придется искать его слишком долго.

Генри Форд добился успеха, потому что понял и воспринял принципы успеха.

Один из них - твердо знать, чего хочешь достигнуть. Запомните эту историю о Форде и отметьте строки, описывающие секрет его изумительного достижения. Если Вы сделаете это, если Вы выделили принципы, используя которые Генри Форд стал богатым, то... почему бы Вам не сравняться с ним в успехе ? Не ответить на вызов, возможно, брошенный именно Вам ?..

Поэт, прозревший истину

Когда Хенли написал пророческие строки: "= верховожу своей судьбой, Я капитан своей души", - он, должно быть, хотел сказать, что мы верховодим своими судьбами и Являемся капитанами наших душ постольку, поскольку в силах контролировать свои мысли.

Он, вероятно, знал, что мысли, доминирующие в сознании, магнетизируют его. Что путями, воистину неисповедимыми, эти "магниты" притягивают к нам силы, людей, обстоятельства, приводя их в состояние гармонии с доминирующими мыслями.

Он, может быть, хотел объяснить, что до того, как мы накопим неисчислимые богатства, надо магнетизировать сознание желанием богатства, начать мыслить

категориями денег, пока жажда денег не приведет к созданию конкретных планов по их приобретению.

-ноша, увидевший судьбу

Наконец мы, полагаю, готовы исследовать первый из принципов успеха. Старайтесь быть незашоренными и помните, что все эти принципы - изобретение отнюдь не одного человека. Они уже сработали у многих, и Вы можете применить их для своего блага.

Надеюсь, Вам не покажется это слишком сложным.

Много лет назад Я произнес речь, адресованную выпускникам Салемского колледжа (г. Салем, штат Западная Вирджиния). Принцип, который Я опишу в следующей главе, был изложен в речи в сжатом виде. Насколько Я знаю, по крайней мере один из выпускников не только воспринял его, но и сделал частью своего мировоззрения. Впоследствии юноша стал конгрессменом и влиятельным сотрудником в администрации президента Франклина Д. Рузвельта. Он отправил мне письмо, столь определенно выражающее мнение об этом принципе, что Я позволю себе опубликовать его в качестве предисловия к следующей главе.

Итак: "Мой дорогой Наполеон ! Моя работа в Конгрессе дала возможность взглянуть изнутри на проблемы, с которыми сталкиваются мужчины и женщины Америки, и Я пишу Вам, чтобы дать совет, могущий пригодиться тысячам достойных людей. В 1922 году, когда Я был студентом выпускного курса Салемского колледжа, Вы обратились к нам с речью. Вы внедрили в мое сознание идею, благодаря которой сегодня Я имею возможность служить народу моего штата и с которой, несомненно, будет связан любой мой будущий успех. = вспоминаю - будто это было вчера - Ваше потрясающее описание того, как Генри Форд, почти не учившийся в школе, не имевший денег и влиятельных друзей, достиг столь значительных высот. Тогда, еще до окончания Вашего выступления, Я решил, что пробую себе дорогу, какие бы трудности ни пришлось преодолеть. Миллионы молодых людей завершат учебу в этом и последующих годах. И каждому из них будет необходимо такое же слово ободрения, какое в свое время получил от Вас Я. Они захотят узнать, куда повернуть, что сделать, с чего начать в этой жизни. Вы сможете сказать им это, ибо Вы уже помогли разрешить проблемы многим людям. Сегодня в Америке есть тысячи людей, желающих знать, как превратить свои идеи в деньги; тысячи людей, которые должны начинать с нуля, возместить понесенные потери. Вы, как никто другой, сможете помочь им. Если Ваша книга будет издана, Я хотел бы получить первый экземпляр с Вашим автографом. С наилучшими пожеланиями, Ваш сердечно Дженнингс Рэндольф".

В 1957 году, через тридцать пять лет после той речи, мне доставило истинное удовольствие вновь приехать в Салемский колледж, чтобы выступить на церемонии присуждения выпускникам степени бакалавра. Тогда же мне была присуждена почетная степень доктора литературы.

А за судьбой Дженнингса Рэндольфа Я следил с 1922 года. Он стал управляющим одной из ведущих национальных авиакомпаний, вдохновенным оратором и сенатором от штата Западная Вирджиния.

Мысли на заметку

Неважно, как Вы сегодня одеты и сколько у Вас денег. Ибо, как Эдвин Барнс, успеха добивается только тот, кто к нему стремится.

Чем дальше Вы идете к успеху, тем он становится ближе. Слишком многие бросают дело за шаг до победы. Запомните: этот шаг сделают другие.

Целеустремленность - пробный камень любого достижения, большого или малого.

Сильный мужчина будет побежден целеустремленным ребенком. Измените представления о своем предназначении - и Вы достигнете того, что сегодня кажется Вам неосуществимым.

Внушите Вашу веру и настойчивость другим, как это сделал Генри Форд, и Вы добьетесь исполнения невозможного.

Все, что желаемо и представимо, - достижимо.

2. Первый шаг к богатству: ЖЕЛАНИЕ

Мечты сбываются, когда желание становится действием. Просите у жизни многого - и жизнь многое Вам даст.

Когда более пятидесяти лет назад Эдвин С. Барнс сошел с товарного поезда на станции Ист-Орэндж, штат Нью-Джерси, он, возможно, выглядел бродягой, но у него были мысли, достойные короля.

По пути от станции к конторе Томаса А. Эдисона он думал; он видел себя, стоящего

перед Эдисоном; он слышал себя, спрашивающего Эдисона о возможности воплотить свое жгучее желание, ставшее навязчивой идеей, - быть деловым партнером великого изобретателя.

Не надежда ! Не стремление ! Но жгучее желание, подавившее все остальное.

Вот в чем суть.

Через несколько лет Эдвин С. Барнс вновь стоял перед Эдисоном в той же конторе, где произошла их первая встреча. Но стоял уже как деловой партнер.

Барнс добился успеха, потому что выбрал конкретную цель и все - всю энергию, всю силу воли - поставил на нее.

Отступлению - нет

- 4 -