



АКАДЕМИЯ ДЕНЕГ



• Р. КИЙОСАКИ • С. КОВИ •

• Н. ХИЛЛ •

Э. ДЕ БОНО • О. МАНДИНО • Х. СИЛЬВА



В. Штерн • Л. Базарова • О. Серапионов

Лариса Андреевна Базарова

Олег Серапионов

Валентин Штерн

**50 уроков привлечения денег
от великих учителей мира. Р.
Кийосаки, С. Кови, Н. Хилл, Э.
де Боно, О. Мандино, Х. Сильва**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4442001

*Валентин Штерн, Лариса Базарова, Олег Серапионов. 50 уроков
привлечения денег от великих учителей мира. Р. Кийосаки, С. Кови, Н.*

Хилл, Э. де Боно, О. Мандино, Х. Сильва: Астрель; Москва; 2012

ISBN 978-5-271-43685-7

Аннотация

Книга адресована всем тем, кто собирается стать богатым. Перед вами, пожалуй, наиболее полный набор советов, которые можно встретить в литературе. Действенных, проверенных советов! Советов от признанных финансовых гуру современности: Наполеона Хилла, Роберта Кийосаки, Эдварда Де Боно, Ога Мандино, Стивена Кови и Хосе Сильвы. Их книги научили миллионы людей, как преодолеть бедность и обрести благосостояние! Вместе с «золотыми» советами вы найдете в

книге шесть потрясающих тренингов с множеством упражнений, направленных на то, чтобы сделать вас «магнитом» для денег, чтобы научить правильно вкладывать деньги, строить отношения и вести переговоры. Читайте книгу и становитесь академиком «Академии денег»!

Содержание

Вступление. Ваши ключи к успеху	6
Часть 1	10
Первый шаг к богатству	12
Второй шаг к богатству	24
Третий шаг к богатству	33
Четвертый шаг к богатству	43
Пятый шаг к богатству	55
Шестой шаг к богатству	68
Седьмой шаг к богатству	80
Конец ознакомительного фрагмента.	87

**Валентин Штерн, Лариса
Базарова, Олег Серапионов
50 уроков привлечения
денег от великих учителей
мира. Р. Кийосаки, С.
Кови, Н. Хилл, Э. де Боно,
О. Мандино, Х. Сильва**

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Вступление. Ваши ключи к успеху

Перед вами – универсальное пособие по достижению успеха, благосостояния и процветания, включающее всемирно известные, самые эффективные и проверенные на практике множеством людей методики, созданные представителями лучших умов человечества конца XX – начала XXI века.

Благодаря этой книге каждый человек может выбрать тот путь к успеху, который подходит именно ему. Каждый – независимо от социального статуса, материального положения, происхождения, возраста – гарантированно может достичь успеха при одном условии: если действительно этого захочет. Обратите внимание: это в самом деле единственное и очень важное условие. Представление о том, что успеха достигают немногие избранные – это не более чем миф. И этот миф рушится на глазах. Все чаще мы становимся свидетелями того, как триумфаторами успеха становятся люди, казалось бы, не имевшие для этого никакой базы. Их пример доказывает: успешным, богатым, преуспевающим может стать человек любого происхождения, с любым уровнем образования, при любом государственном устройстве. Они стали успешными именно потому, что очень этого хотели! Вы тоже так сможете. Потому что успех зависит не от того, кто были ваши родители, в какой школе вы учились и в какой стране

живете, – а лишь от того, насколько страстно к этому стремитесь, что вы сами готовы сделать для успеха, какие навыки осваиваете и насколько решительно движетесь вперед.

Успех – вовсе не эфемерная мечта, подобная синей птице удачи.. Успех – понятие вполне конкретное и реальное. Успех имеет свои законы и правила. Есть у успеха и свои секреты, хитрости. К успеху можно подобрать ключи – они существуют, надо только знать, где взять ключ, строго подходящий к замку, который вы хотите открыть.

Данная книга раскрывает и законы, и правила, и секреты успеха. Она, образно говоря, дает в полное ваше распоряжение огромный набор ключей. Подберите их правильно – и вы увидите, как они открывают для вас двери в великолепный новый мир.

Узнав законы успеха, вы непременно должны будете сделать следующий шаг – начать применять их на практике. Ошибка многих людей, мечтающих об успехе и богатстве, состоит в том, что, прочитав ту или иную книгу, посвященную этой теме, они решают, что теперь все об этом знают, и... больше ничего не делают. Между тем знать и ничего не делать, это все равно что не знать. Побеждает лишь тот, кто от знания переходит к действию – причем не откладывая, а сразу же, немедленно!

Это пособие составлено таким образом, чтобы читатель с первых же строк включался в действие, совершая сначала небольшие, потом все более значимые, а главное – по-

стоянные и неуклонные практические шаги к своему успеху, процветанию, финансовому благополучию. Теория сочетается здесь с множеством практических упражнений, которые обязательны для выполнения в процессе чтения. Таким образом, эта книга – для практиков и реалистов, для тех, кто хочет успеха здесь и сейчас, кого не устраивают долгие рассуждения на фоне бездействия и кто не хочет откладывать жизнь на потом.

Вы познакомитесь с методами известных во всем мире авторов – Наполеона Хилла, Роберта Кийосаки, Стивена Кови, Эдварда де Боно, Ога Мандино, Хосе Сильвы. Разработанные ими системы привели к успеху, богатству и процветанию множество людей во всем мире. У всех этих отточенных, сверхэффективных и проверенных практикой систем есть нечто общее: они опровергают заблуждение, что наш успех зависит от каких-то внешних причин. Они доказывают: каждый может сам стать творцом своего успеха. Каждый, кто готов ради этого потрудиться и освоить определенный набор знаний.

Все зависит только от вас – и это не просто красивые слова, это истина. А значит, вам не придется больше биться головой о стены и преодолевать обстоятельства. Вам не нужно будет жаловаться, что кто-то вам мешает или что у вас нет нужных условий для успеха. Вы узнаете и как создать эти условия, и как устранить помехи. И первое, что вам нужно будет сделать для этого, – осуществить внутренние пере-

мены: перемены в своих взглядах, сознании, способах мышления и действия. Когда мы меняем себя – меняется мир вокруг нас! Из внутренних перемен, если они произведены правильно, вырастают большие успехи во внешнем мире. Убедитесь в этом сами.

Трудно? Страшно? Легче свалить свои неудачи на обстоятельства, чем решиться что-то поменять в самом себе? Решительно преодолевайте эти страхи – и вперед! Успех приходит к бесстрашным. И в первую очередь к тем, кто преодолел один из самых главных наших страхов – страх заглянуть в себя. Того, кто это сделал, ждет высшая награда – заветный ключ к успеху, целая вселенная открытий и насыщенная, полноцветная, счастливая жизнь.

Часть 1

Наполеон Хилл и его 13 шагов к богатству

Золотая формула успеха Наполеона Хилла проверена несколькими поколениями бизнесменов

У истока любого богатства и успеха лежит мысль! Если вы готовы к успеху, то обладаете уже почти половиной секрета его достижения. Надеюсь, вы без труда приставите и вторую половину, как только она дойдет до вашего сознания.

Наполеон Хилл

Наполеон Хилл поистине является классиком науки успеха. Он родился в 1883 году и прожил долгую жизнь – 87 лет, снискав славу выдающегося специалиста в вопросах философии, психологии и практики преуспевания. Его книга «Думай и богатей», созданная еще в 1937 году, стала мировым бестселлером, выдержала десятки переизданий и до сих пор продолжает расходиться многомиллионными тиражами во всем мире. Сам Наполеон Хилл, когда-то скромный жур-

налист из штата Виргиния, сделал блестящую карьеру, пройдя путь до советника президента Рузвельта, а затем возглавив Ассоциацию «Наполеон Хилл» и Фонд Наполеона Хилла – всемирно известные организации, обучавшие людей науке успеха.

Секрет популярности метода Наполеона Хилла в том, что в нем выведена четкая и универсальная формула, позволяющая любому человеку прийти к успеху и благосостоянию. А появилась эта формула в результате упорных трудов и многолетних изысканий: на протяжении двадцати лет в качестве журналиста.

Наполеон Хилл очень подробно интервьюировал самых успешных людей Америки, именно с целью найти секрет их успеха. Тщательно проанализировав сотни биографий успешных и знаменитых людей, Наполеон Хилл обнаружил определенные закономерности в жизни каждого, кто достиг успеха. На основе этих закономерностей и была выведена золотая формула Наполеона Хилла – его знаменитые 13 шагов к богатству, проверенные на практике им самим и еще множеством людей.

Этой формуле многим обязан современный бизнес в США. Большинство преуспевающих людей в Америке достигли своего успеха именно благодаря системе Наполеона Хилла. Она не стареет с годами и показывает прекрасные результаты и по сей день. Пройдите 13 шагов и убедитесь в этом сами!

Первый шаг к богатству

Желание

Когда желание собирает все силы для победы, вам не нужны пути к отступлению: победа обеспечена.

Наполеон Хилл. Думай и богатей

Чтобы чего-то достичь в жизни, надо очень этого захотеть. Истина, казалось бы, простая – но за этой видимой простотой скрываются некоторые неочевидные на первый взгляд секреты. Просто хотеть, просто мечтать – мало! В самом деле, кто же не хочет быть богатым, кто не мечтает об этом? А по-настоящему богатыми становятся единицы. Причина в том, что большинство вроде бы и желают – но делают это как-то вяло, неуверенно, будучи в глубине души убеждены, что их желаниям все равно не суждено сбыться. Естественно, такие желания и не сбываются. Сбывается только то, чего мы хотим страстно, всеми силами своей души – так, что никакие препятствия нас не страшат. Кроме того, наши желания сбываются только тогда, когда мы забываем о всяких сомнениях, когда вычеркиваем из своего словарного запаса слово «невозможно» и когда свято верим, что для нас возможно все.

Вы готовы сформировать у себя вот такое, настоящее,

страстное желание стать богатым и преуспевающим? Тогда первое, что вам нужно сделать, – отбросить пустые мечты и выявить те истинные ваши желания, которые способны стать реальностью.

Подумайте о том, что между мечтами и желаниями существует значительная разница. Мечты чаще всего уводят нас от реальности и не приближают к конкретным действиям по достижению целей. В самом деле, как приятно помечтать на досуге о богатстве, о собственной вилле на берегу моря, или белоснежной яхте, или о том, как вы появитесь в обществе самых богатых и знаменитых... Помечтав таким образом, можно, тяжело вздохнув, вернуться к своей обыденной жизни и жить дальше, ничего не меняя. Вы потратили зря силу и энергию на такие мечты, которые не приносят и не могут приносить никаких плодов.

Иное дело – истинное желание. Оно не только не отнимает силы, а напротив, придает вам сил. Оно разжигает настоящий огонь в вашей душе. Оно заставляет вас мгновенно строить конкретные планы действия и безотлагательно начать действовать. Потому что, как только у вас появляется истинное желание, ваш разум и ваше сердце мгновенно откликаются, подавая вам сигнал: да, это возможно! Да, ты это сделаешь! Да, это у тебя будет!

Бесплодных мечтаний у каждого из нас много, а вот таких настоящий желаний – в лучшем случае одно-два.

Начните прямо сейчас избавляться от бесплодных мечта-

ний и выявлять свои истинные желания. Сделайте это при помощи следующего упражнения.

Упражнение 1

Лист желаний

Возьмите чистый лист бумаги и запишите на нем все то, о чем вам нравится мечтать. Каждую мечту пронумеруйте. Например:

1. Я мечтаю о загородном доме с бассейном.
2. Я мечтаю о большом красивом автомобиле.
3. Я мечтаю получать доход в сто тысяч долларов ежегодно. И т. д.

Теперь, начиная с первого пункта, проанализируйте каждую свою мечту на предмет ее осуществимости. Для этого честно ответьте себе на вопрос:

Через какое время, при сохранении тех условий, в которых я нахожусь сейчас, моя мечта может осуществиться – через год, через пять лет или через десять лет?

Если вы поймете, что не можете представить себе эту мечту осуществленной ни через год, ни через пять, ни через десять лет – ставьте напротив соответствующей строчки знак минус.

Если же у вас сразу появятся мысли о том, как конкретно можно было бы приступить к осуществлению мечты (например, за год накопить денег, чтобы купить участок под дом, а за следующие пять лет закончить

строительство) – значит, это не просто мечта, а настоящее желание. Ставьте напротив этой строки знак плюс.

Когда закончите такую работу по всем пунктам – перепишите список, оставив в нем лишь желания, помеченные плюсом. Как только вы отбросите пустые мечтания и сосредоточитесь на желаниях – вы почувствуете, что у вас появляются силы для их осуществления.

Может случиться так, что вы не обнаружите у себя такого страстного, жгучего желания, которое немедленно побуждает вас к действию и буквально сметает на своем пути все препятствия. Это не значит, что таких желаний у вас нет. Это значит, что ваши желания спят – по причине того, что вы сами не даете им права на существование. Вы сомневаетесь в себе, считаете, что успех – это не для вас, а для кого-то другого, что богатство дается лишь избранным. Подобные установки могут быть неосознанными – то есть у вас вроде бы и нет таких мыслей, но тем не менее они подспудно определяют ваш образ жизни.

В таком случае вам нужно срочно изменить образ мышления. Помните: невозможно для вас лишь то, что вы сами считаете невозможным. Вы сами налагаете на себя ограничения – потому эти ограничения и работают против вас. Но даже невозможное станет возможным, если вы всей душой поверите в это.

В своей книге Наполеон Хилл приводит пример того,

какие чудеса совершает искренне страстное желание. Его сын родился без ушей, и врачи были убеждены, что мальчик не будет ни слышать, ни говорить – вырастет глухонемым. Наполеон Хилл не согласился с врачами, поклявшись, что его сын будет и слышать, и говорить – хотя он сам не представлял, каким образом можно осуществить эту, казавшуюся безумной, мечту. Вскоре родители убедились, что мальчик хоть немного, но слышит, может различать некоторые звуки. Родители как могли развивали этот слабый слух, давая ребенку прослушивать пластинки на фонографе и постоянно рассказывая ему сказки и разные истории. Убедившись, что ребенок его понимает, Наполеон Хилл начал внушать сыну страстное желание слышать, говорить и вырасти уверенным в себе полноценным человеком. В результате мальчик, хоть и оставался слабослышащим, все же смог учиться в обычной школе и общаться при помощи речи, а не на языке жестов. Повзрослев, он обратился в одну из фирм-изготовителей слуховых аппаратов с идеей о том, как можно было бы наладить связи с глухими во всем мире, благодаря чему активизировать продажи. После чего его немедленно приняли в штат фирмы, где он стал прекрасным специалистом. Так силой веры и страстного желания удалось буквально переломить судьбу, которая, казалось бы, обрекала мальчика на жалкую участь инвалида.

Если вы хотите преуспеть, научитесь мыслить позитивно.

Научитесь даже в недостатках видеть какие-то преимущества. Изгоните из своего сознания все негативные мысли по поводу богатства и денег (например, жалобы на то, что денег вечно нет, или мысли о том, что честным путем богатым не стать, что богатство не для вас, и т. д.). В этом вам поможет следующее упражнение.

Упражнение 2

Мыслите позитивно

Дайте себе слово, что с этого дня вы забудете о зависти к чужим миллионам и вообще не будете о них думать. Также дайте себе слово, что вы не будете думать о своих деньгах в отрицательном ключе, то есть не будете допускать мыслей, а тем более слов о том, что «денег нет». Не забывайте: мы живем в мире, где мысль материальна. Если вы думаете или говорите: «Денег нет» – их и не будет. Если вы думаете о том, что другие богаты, а вы бедны – вы тем самым помогаете этим другим стать еще богаче, а себя обрекаете на еще большую бедность.

Вместо этого научитесь думать позитивно о тех деньгах, которые у вас есть. Пусть их совсем немного – но подумайте о них с теплом и благодарностью. Скажите им спасибо за то, что они при шли к вам. Научитесь быть благодарным за то, что вы сыты, одеты, обуты, что у вас есть крыша над головой. Это ведь совсем не мало! Почему бы не научиться это ценить, а не относиться как к чему-то само собою разумеющемуся?

Когда в вашей душе появится хотя бы намек

на благодарность и теплое чувство по отношению к деньгам, скажите вслух:

Я способен (способна) заработать больше, намного больше, чем то, что у меня есть сейчас. Я благодарен Вселенной за эту возможность. Я обязательно реализую эту возможность.

Повторяйте эту практику каждый день. И постарайтесь постоянно следить за ходом ваших мыслей. Если только заметите, что опять думаете, как мало у вас денег, как растут цены, и т. д., – немедленно пресекайте эти мысли и заменяйте их другими, несущими уверенность, что вам хватит денег на все необходимое. И не забывайте тут же дополнять эти мысли благодарностью к жизни и Вселенной за все, что вам дается.

Когда вы начнете думать о деньгах позитивно – деньги начнут приходить к вам. Это объективный закон нашего мира: к нам приходит то, о чем мы думаем. В нашей жизни осуществляется то, что мы сами себе программируем. Программируйте себе богатую счастливую жизнь, только делайте это настойчиво, постоянно, изо дня в день – и вы создадите себе такую жизнь, о какой мечтаете.

Если вы по-прежнему затрудняетесь в определении своего страстного желания, есть хороший способ найти его: вспомнить свое детство. Вспомните, как смело вы мечтали в дет-

стве, как не боялись делать шаги к осуществлению своей мечты. Тогда у вас еще не было присущих взрослым страхов и самоограничений. Вы можете снова вернуться к своим детским мечтам – и увидеть, что в них очень часто заложено разумное зерно. Возможно, вы были бы гораздо счастливее, если бы набрались смелости – и начали осуществлять свои неосуществленные детские мечты?

Упражнение 3

Вернитесь к детской мечте

Приготовьте лист бумаги (а лучше чистую тетрадь) и ручку, сядьте поудобнее, расслабьтесь. Закройте глаза. Дышите ровно и спокойно. Вспомните себя в детстве. Представьте себя снова ребенком. Вам все было интересно, и так много хотелось сделать, испытать, попробовать. О чем вы мечтали в детстве? Какой была ваша заветная мечта? Постарайтесь снова ощутить то состояние свободы, с какой мечтают дети, и искренней веры, что даже самая невероятная мечта осуществится. Вспомните три самые главные свои детские мечты. Откройте глаза и запишите их.

Затем снова закройте глаза и вернитесь в состояние свободы и веры в неограниченность своих возможностей, свойственное ребенку. Помечтайте о том, чего бы вам хотелось сейчас, – и не ограничивайте себя ничем, пусть это будут самые необузданные, невообразимые мечты. Придумайте три самые невероятные мечты, а затем откройте глаза и также запишите их.

Повторяйте эту практику ежедневно, пока у вас не накопится целая тетрадь, в которой собраны самые невероятные мечты. Перечитав все ваши записи и оценив их уже с точки зрения здравого смысла, вы наверняка обнаружите, что некоторые из них вполне осуществимы, и даже более того – что осуществить их вам просто необходимо для счастья. Преисполняйтесь самыми позитивными ожиданиями – и смело беритесь за дело.

Может случиться и так, что вы знаете, чего хотите, более того – это вам необходимо. К примеру, поменять работу на лучше оплачиваемую и более интересную. Но вы никак не можете решиться это осуществить, опять же по той причине, что вашему желанию не хватает страсти. Вы думаете в таком духе: «Да, надо бы, но я пока подожду, может быть, когда-нибудь потом...» Знайте: ваше «потом» не наступит никогда. Либо вы решаетесь сейчас – либо будете вечно откладывать решение на завтра, чтобы под конец жизни сожалеть об упущенных возможностях. Хороший способ придать своему желанию силы и страсти – отрезать себе пути к отступлению. Сжечь за собой все мосты! Только так вы создадите себе мощный стимул к действию.

Если вы точно знаете, что вам нужна другая работа, – увольняйтесь с той, на которой работаете сейчас. Тогда у вас не останется выбора, и вы немедленно приступите к поискам новой работы. Не ждите для этого подходящего момента – он не наступит. Создайте для себя подходящий момент сами.

Если вам все же трудно сразу начать с таких решительных действий – начинайте с тех областей, в которых вы меньше рискуете. Например, если мечтаете обновить гардероб – сначала выбросьте или раздайте старые вещи. Практикой подтверждено, что на пустое место гораздо легче приходит нечто новое!

Не бойтесь отказаться от чего-то старого – так вы освободите место для нового. Не бойтесь оказаться в пустоте – в ней заложен огромный потенциал для созидания всего, что вам необходимо.

Теперь, когда у вас есть желание, вам нужно сделать его как можно более конкретным. Желание – лишь отправная точка к заветной цели. Чтобы начать движение, вам нужно как минимум наметить карту, проложить путь. Иначе желание так и останется пустым звуком. Чтобы оно обрело плоть и кровь и смогло превратиться в вашу новую реальность, Наполеон Хилл дает шесть практических советов, позволяющих вам желаемое превратить в действительное.

К примеру, вы хотите много денег. Тогда, следуя этим советам, вы должны сделать следующее.

1. Определите точное количество денег, которое вы хотели бы иметь. Недостаточно сказать: «Я хочу много денег». Деньги любят счет – очень важно назвать конкретную цифру. Постарайтесь, чтобы эта цифра была не «взята с потолка», а соответствовала вашим реальным потребностям.

2. Вспомните, что бесплатный сыр бывает только в мыш-

ловке. Значит, вам чем-то придется заплатить за то, что у вас появится нужная сумма. Возможно, от чего-то придется и отказаться. Решите для себя, какую цену вы готовы заплатить за желаемое богатство. Готовы ли вы к тому, что вам, возможно, придется больше трудиться, меньше общаться с друзьями, отказаться от каких-то удовольствий, начать учиться чему-то новому? Четко определите, что вы готовы отдать ради денег, а чем не пожертвуете никогда в жизни.

3. Наметьте срок, к которому вы намереваетесь получить намеченную вами сумму. Точная дата будет дополнительным стимулом, чтобы от мечты перейти к действию.

4. Составьте конкретный план достижения желаемого. Первый пункт должен быть такой, который вы можете начать осуществлять немедленно. (Если вы мечтаете о чем-то таком, чего нельзя начать достигать прямо сейчас, – скорее всего, ваши мечты нереалистичны.) Вашим первым шагом может быть, например, поиск нужной информации, запись на какой-то семинар, телефонный звонок знающему специалисту, и т. д. Тут же приступайте к действию. По мере вашего движения к цели сверяйтесь с планом и при необходимости корректируйте его.

5. Возьмите лист бумаги и напишите на нем то, что получилось в результате выполнения первых четырех пунктов, то есть количество денег, сроки, в какие вы намерены их получить, все то, чем готовы заплатить за это, и план достижения цели. Например: «Я намерен заработать 100 тысяч дол-

ларов к 1 января 20... года, для чего я готов получить новую специальность, окончив соответствующие курсы, а также повысить свою самодисциплину и заняться самообразованием, сократив время, которое я трачу на просмотр телевизора. Ради своей цели я буду следовать плану (далее перечислите пункты вашего плана с конкретными датами их выполнения).

6. Каждый день – утром по пробуждении и вечером перед отходом ко сну – читайте свою запись вслух. Читая, представляйте, что ваша цель уже осуществлена и вы владеете намеченной вами суммой. Как можно более ярко представляйте, что деньги уже у вас в кармане! И они будут вашими.

Второй шаг к богатству

Вера

*И нищета, и богатство – детище веры!
Наполеон Хилл. Думай и богатей*

Многие люди в наш рациональный век не понимают, что такое вера. Им кажется, что вера бессмысленна, а имеет смысл только знание. Кроме того, понятие веры чаще всего ассоциируется с религией. Поэтому у атеистов оно вызывает только отторжение. Но если мы взглянем на понятие веры шире, то увидим, что оно имеет непосредственное отношение буквально ко всем сферам жизни и ко всему, что мы делаем ежедневно. Выходя из дома, мы верим, что успешно доберемся до нужной точки. Принимая лекарство, мы верим, что оно поможет нам выздороветь. Получая профессию, мы верим, что она принесет нам успех и материальное благосостояние. Покупая путевку на курорт, мы верим, что хорошо отдохнем. И даже атеист, который, казалось бы, ни во что не верит, на самом деле верит в то, что Бога нет!

Человека, который ни во что не верит – даже если утверждает обратное, – просто не существует. Все мы живем и действуем в соответствии с тем, во что верим. И – что самое интересное – мы действительно получаем в нашей жизни по нашей вере. Тот, кто верит, что обречен всю жизнь влачить

полунищенское существование, и в самом деле не вылезает из нищеты. А тот, кто верит, что его ожидает большое богатство, – действительно его получает.

В своей книге Наполеон Хилл приводит в пример Махатму Ганди, который продемонстрировал огромную силу веры, освободив Индию от британского колониального владычества. У него не было никаких средств ведения войны – ни армии, ни военной техники, ни боевых кораблей. У него не было денег, не было даже приличной одежды. Но была огромная сила веры, которую ему удалось перенести в сознание двухсот миллионов людей. В итоге Индия без войны и открытого сопротивления добилась независимости.

Чтобы стать богатым и добиться успеха, надо сначала поверить в это. Любые достижения начинаются именно с веры. Если вы сами не верите в свой успех, вы его никогда не достигнете. Вспомните примеры из своей жизни. Если вы приступали к какому-то делу нехотя, говоря себе: «Все равно из этого ничего не выйдет» – у вас ничего и не выходило. Зато если вы всей душой верили, что у вас все получится, то достигали желаемого порой даже вопреки, казалось бы, непреодолимым препятствиям.

Упражнение 4

Откройте в себе силу веры

Вы можете убедиться на собственном опыте, какой большой действенной силой обладает вера. Выберите какую-то свою привычку, которую вы хотели бы

изменить. Например, вы хотели бы вставать на полчаса раньше и не валяться слишком долго в постели. Подумайте о том, какими мыслями сопровождается ваше ежеутреннее пробуждение. Если вы думаете: «Я не могу встать», «Мне трудно проснуться», «Я хочу спать» – это и есть то, во что вы верите. Соответственно, это становится вашей реальностью, и изменить вашу привычку вам трудно. Попробуйте начиная с завтрашнего дня по утрам заменять эти мысли на другие, например: «Я выспался и чувствую себя бодрым», «Мне очень легко рано вставать», «Я встаю радостно и с удовольствием». Постарайтесь при этом создать в своей душе радостный трепет предвкушения, что у вас обязательно все получится. Также хорошо вам поможет особое возвышенное, почти молитвенное состояние души, если вы сможете в него войти, произнося подобные фразы.

Не бойтесь, если поначалу эти слова покажутся вам самообманом. Даже откровенный самообман может пойти вам во благо, если вы внушаете себе нечто позитивное. Постепенно этот самообман перерастет в вашу веру и станет вашей реальностью.

Затем попробуйте накануне вечером, перед сном, внушать себе, что вы утром легко проснетесь за пять минут до звонка будильника. Когда вам это начнет удаваться – внушайте себе, что проснетесь за десять минут до звонка будильника, и продолжайте в том же духе, пока не начнете вставать, как и планировали, на полчаса раньше обычного.

Точно так же вы можете изменить любую свою привычку, убедившись, что все они держатся лишь на силе вашей веры. Но вы можете начать верить во что-то другое: например, в то, что вам легко отказаться от курения или переедания, начать совершать пешеходные прогулки и заниматься спортом.

Если вы начнете рассматривать свою жизнь с той точки зрения, во что вы верите, а во что – нет, то можете убедиться, что и ваши успехи в делах, и в личной жизни, и ваше материальное благосостояние определяются лишь верой. Если вы уверены, что вы – неудачник, вас будут преследовать неудачи. Но стоит вам лишь искренне поверить, что вы – везучий человек, как везение не заставит себя ждать. Поэтому любое невезение Наполеон Хилл называет сущей чепухой. Невезение существует лишь в вашем сознании. Стоит исключить его отсюда – и вам начнет везти.

Попробуйте проанализировать то, во что вы верите, – и сопоставить это с положением дел в вашей жизни. Последите за своими словами и мыслями и подумайте, не верите ли вы в то, что жить страшно и опасно, что ничего хорошего ждать не приходится, и т. д. Имейте в виду: такими убеждениями вы почти наверняка накликаете на себя беду. Ведь то, во что мы верим, закладывается глубоко в наше подсознание. А подсознание стремится реализовать в жизни все то, что в него заложено. Значит, веря в то, что все плохо, вы невольно будете притягивать это плохое в свою жизнь и ока-

зываются в самых неблагоприятных для себя ситуациях.

Избегайте таких разрушительных мыслей и убеждений. Постоянно меняйте их на позитивные. И помните, что вера по природе своей иррациональна – хоть в итоге и создает нашу реальность. Верьте в успех, даже если ваш разум и здравый смысл не соглашается с этим. Пусть у вас появится почти молитвенное чувство, когда вы будете проникаться верой в лучшее. Так у вас возникнет особое состояние ума, в котором ваше желание соединяется с чувством, проникает в подсознание и начинает действовать.

Упражнение 5

Начните верить в лучшее

Задайтесь целью постоянно отслеживать ход своих мыслей и пресекать все то негативное, что приходит вам в голову. Сразу же говорите негативным убеждениям «Нет!» – и заменяйте их позитивными внушениями самому себе. Каждый день повторяйте аффирмации (фразы, являющиеся позитивным самовнушением):

Я везучий человек.

Мне все удастся так, как я хочу.

У меня все получается.

Деньги сами притягиваются ко мне.

Уровень моего дохода растет.

С каждым днем моя жизнь меняется к лучшему.

Я уверенно иду к успеху и богатству.

Жизнь щедро одарила меня талантами и способностями.

Я получаю все то, что мне необходимо, и даже больше.

Я ставлю высокие цели и достигаю их.

Придумайте сами свои аффирмации, которые соответствуют намеченным вами целям и желаниям, и ежедневно повторяйте их. Имейте в виду: когда мы постоянно повторяем какие-то слова, то вскоре начинаем верить в них. Это значит, они закладываются глубоко в подсознание и становятся нашей реальностью.

Когда вы соединили желание с верой, вы, по сути дела, уже создали проект своего будущего. Причем проект этот действенный, так как в нем заложен потенциал для реализации. Сила веры и желания притягивает к нему ту энергию, благодаря которой он начнет осуществляться. Ведь то, во что вы верите, – это, по сути, и есть то, что вы имеете. Создайте картину вашей реализованной мечты, всей душой поверьте в это – и осуществление вашей мечты не заставит себя ждать. Поможет вам в этом следующее упражнение.

Упражнение 6

Создайте «магнитное поле» для притяжения вашего желания

Подумайте о том, чего вы хотите достичь. Вслух опишите себе картину уже осуществленного вашего желания. Для этого используйте только глаголы настоящего времени, например, не «я буду иметь свой бизнес», а «я имею свой бизнес». То есть говорите обо

всем так, как будто это уже осуществилось. Попробуйте сами поверить в то, что вы уже имеете все, что хотите. Чем больше вы будете повторять себе подобные фразы – тем легче вам будет в них поверить.

Затем закройте глаза и как можно более ярко и детально представьте себе картину осуществленного желания. Теперь пусть в ход идут образы, картины, соответствующие вашему представлению о том, как прекрасно у вас все сложится. Представьте себе образ осуществленной мечты в формате «3D» или даже «4D» – в объеме, ярких красках, звуках и запахах. Представьте, какие чувства вы испытываете, находясь в центре этой картины. Радуйтесь и наслаждайтесь тем, как у вас все прекрасно, – так, как если бы это было наяву.

Когда вы поверите, что все, о чем вы мечтаете, – правда, ваше подсознание создаст своего рода «магнитное поле», которое само начнет притягивать в вашу жизнь желаемое, открывая для вас нужные двери и привлекая нужные вещи, деньги, нужных людей.

Для успеха надо верить не только в то, что ваше желание способно осуществиться. Еще более важно верить в самого себя. А вот с этим у многих людей возникают проблемы. Для преодоления неуверенности Наполеон Хилл предлагает пять принципов самоутверждения, в которых отражен позитивный, самый благоприятный настрой для души и сознания. Эти принципы нужно сначала переписать, затем желательно выучить наизусть и повторять их, а также следовать

тому, что они предписывают, до тех пор, пока они не войдут в подсознание, став вашей второй натурой.

Вот эти принципы:

1. Цель моей жизни мне понятна, и у меня есть все возможности для ее достижения. Поэтому я требую от себя настойчивости. Я требую от себя – не оставлять усилий. Не сходя с этого места и не откладывая на потом, я обещаю себе сделать для этого все, что в моих силах.

2. Я отдаю себе отчет в том, что мысли – хозяева моего сознания – всегда воспроизведут себя во внешнем поступке. Поэтому по тридцать минут ежедневно я буду сосредотачиваться на воспитании в себе такой личности, какую я хотел бы видеть, рисуя в воображении четкий мысленный образ.

3. Я знаю, что любое желание, которое я с необходимой настойчивостью культивирую в моем сознании, в конечном счете обрстет практическими средствами его осуществления. Поэтому десять минут ежедневно я буду посвящать задаче самоутверждения.

4. Я четко сформулировал главную цель жизни и никогда не оставляю стараний, пока не добьюсь необходимой для ее достижения уверенности в себе.

5. Я в полной мере осознаю, что ни богатство, ни положение в обществе не могут быть устойчивыми, если они не покоятся на правде и справедливости. Поэтому я не свяжу свою совесть сделками, которые не принесут выгод всем участникам. Я добьюсь своего, привлекая на помощь силы, кото-

рые хотел бы использовать, объединяясь с другими людьми. Я постараюсь убедить их помочь мне, продемонстрировав свою готовность помочь им. Я подавляю в себе ненависть, зависть, подозрительность, черствость и цинизм, совершенствуя свою любовь к людям, ибо знаю, что плохое отношение к окружающим никогда не принесет успеха. Я заставляю людей поверить в меня, потому что верю в себя и в людей. Я подпишусь под этой формулой, заучу ее наизусть и стану повторять вслух раз в день, будучи абсолютно убежден в том, что она повлияет на мои мысли и поступки и я наконец-то приобрету удачливость и уверенность в себе.

Вы уже, наверное, поняли: чтобы по-настоящему поверить, недостаточно просто сказать «Я верю». Ваша вера должна проникнуть глубоко в подсознание. Ведь только тогда она становится тем катализатором, который умножает силу вашего желания и включает в действие процесс его осуществления.

Существует только один способ заложить веру в подсознание: это самовнушение. Только при помощи самовнушения вы можете вложить в свое сознание нужные вам мысли и превратить их в веру. Вы уже начали делать это. Более подробно мы узнаем о силе самовнушения из третьего шага к богатству.

Третий шаг к богатству

Самовнушение

Процесс превращения желания денег в деньги как таковые невозможен без подключения самовнушения – своего рода реле, подключающего вас к подсознанию и помогающего на него влиять.
Наполеон Хилл. Думай и богатей

Вы можете мечтать о богатстве – но не достигнете его, если желание разбогатеть захватывает лишь ваше сознание, в то время как подсознание остается равнодушным к этой идее. Именно подсознание обладает способностью выводить нас на нужные пути и притягивать в нашу жизнь нужные обстоятельства. Чтобы наши идеи проникали в подсознание, нам непременно требуется освоить метод самовнушения. Для этого надо знать важную вещь: самовнушение – это не просто слова, которые вы произносите вслух. Самовнушение – это слова, подкрепленные чувством. Потому что именно чувства являются той действующей силой, которая способна воздействовать на подсознание.

Вы мечтаете о деньгах? Мечтайте с чувством! Бесплезно строить планы на будущее с холодным сердцем. Такие планы никогда не осуществляются. Поэтому очень важно получать удовольствие от своей мечты. Предвкушайте, как у вас все будет прекрасно и как вы будете счастливы.

Возможно, вам не сразу удастся насытить ваши мысли о богатстве чувствами. Здесь работает только один совет: тренируйтесь! Повторяйте попытки изо дня в день. Наши чувства не всегда поддаются контролю, но можно научиться их контролировать и направлять в нужное русло. У вас это получится, если вы будете следовать двум принципам: постоянству и настойчивости. В этом вам поможет следующее упражнение.

Упражнение 7

Визуализируйте желание

Визуализация – это яркое, зримое представление вашего желания уже осуществившимся. Для этого вам придется включить в действие воображение. Вспомните, как вы играли в детстве, представляя себя кем-то другим – например, героем любимой книги или фильма. Вот и сейчас включите ваши способности к игре, которые никуда не исчезли со времен вашего детства.

Для этого вам надо уединиться в спокойном месте и закрыть глаза. Один из лучших вариантов – в кровати перед сном. Вспомните ту желаемую вами сумму денег, которую вы планируете накопить (см. первый шаг к богатству). Фокусируйте свое сознание на этой сумме до тех пор, пока она не предстанет перед вами в зрительном образе. Как вы представляете себе эту сумму? В какой валюте, в купюрах какого достоинства? Где она находится – в чемоданчике, сумке или перед вами на столе? Как можно ярче представьте: это все

– ваше! Ощутите радость, довольство, а может, даже восторг от того, что вы обладаете этой желанной для вас суммой. Чем ярче ваши чувства – тем лучше.

Представьте, как вы держите эти деньги в руках, перебираете их, считаете... Какие они на ощупь, как приятно ощущать тяжесть новеньких, только что из банка, пачек купюр, чувствовать их вес, запах, прикосновение к вашей коже... Чем больше нюансов ощущений вы воспроизведете в своем воображении – тем лучше.

Затем подумайте о том, как много хорошего могут принести вам эти деньги. Представьте, на что вы их тратите. Может быть, вы их вложите в свой бизнес, который будете вести очень эффективно. Может, положите на счет в банке и будете чувствовать себя обеспеченным, состоятельным человеком. Может, приобретете какие-то замечательные желанные для вас вещи.

Визуализируйте все это как можно ярче. И следите, чтобы ваши эмоции были только положительными. Затем скажите себе: «Эти деньги в моем распоряжении. Моя вера в это так сильна, что я вижу воочию и сами деньги, и то, как я ими распоряжаюсь. Эти деньги – уже мои. Они ждут меня, они хотят оказаться в моих руках».

Если вы будете выполнять это упражнение каждый вечер, то однажды утром вы проснетесь с четкими и ясными идеями в голове по поводу того, как вам действовать, чтобы получить эти деньги. Вспомните свой план достижения желаемо-

го, который вы составляли, проходя первый шаг к богатству. Теперь, возможно, вам придется его пересмотреть. Если вы составляли этот план, основываясь лишь на логике и здравом смысле, – то сейчас, подключив подсознание, вы можете увидеть, что к вашей цели есть более эффективные, более интересные и творческие пути. Сознание просто не замечало их! А подсознание, получив информацию, замешенную на чувствах, тут же выдает вам озарения и новые нестандартные идеи. Именно так оно работает. Возможно, в итоге богатство придет к вам с совершенно неожиданной стороны – оттуда, откуда вы и не ждали!

Когда в действие вступает подсознание – у вас словно вырастают крылья за спиной, и вы испытываете порывы вдохновения. Ваш разум озаряют новые яркие идеи, которые тут же требуют от вас воплощения. Вы начинаете действовать с азартом, страстью, интересом. А именно такой способ действия быстрее всего приводит к успеху.

В своей книге Наполеон Хилл приводит такое сравнение: мысль, соединенная с чувством, подобна зерну, упавшему на плодородную почву. Сначала оно дает росток, а потом созревает в колос, в котором вместо одного зерна появляется уже множество ему подобных. Так и наше подсознание творит свою реальность: мы пожинаем плоды не столько своих желаний, надежд и планов, сколько своих наиболее сильных чувств. Соответственно, если мы «сеем» даже в самую плодородную почву мысли, не соединенные с

чувством, – они не дают никакого «урожая», оставаясь бесплодными. А если мы не «сеем» вообще ничего – иными словами, если не мечтаем, не планируем, не надеемся? Тогда «поле» нашей жизни зарастает сорняками – как это и бывает в природе. «Сорняки» – все то, что бесполезно, не нужно, а то и вредно и так или иначе мешает нам жить, – произрастают тоже из нашего подсознания: из наших страхов, тревог, опасений, негативных убеждений, то есть всего того, что обычно трудно контролируется сознанием, но тем не менее дает совершенно реальные плоды в нашей жизни.

Научившись контролировать свои положительные эмоции и направлять их в нужное русло, соединяя с мечтами о будущем богатстве, вы сделали важный шаг к вашему благосостоянию. Но не менее важно научиться «пропалывать» свое подсознание от «сорняков» – всевозможных мешающих нам мыслей, а главное – сопровождающих их чувств. Сложность в том, что такие вредные «сорняки» могут вами не осознаваться. Будучи заложены глубоко в подсознание, они до поры до времени никак себя не проявляют – но подспудно портят вашу жизнь. Следующее упражнение поможет выявить, какие мысли и чувства на самом деле вами владеют и оказывают влияние на все сферы вашей жизни, и в первую очередь на ваше благосостояние.

Упражнение 8

Мысли, которые владеют вами

Приготовьте ручку и лист бумаги или тетрадь. Сядьте удобно, расслабьтесь, закройте глаза. Вспомните себя в детстве. Вспомните, о чем вы мечтали. Были ли у вас в детстве такие мечты, которые сбылись, когда вы стали взрослым? Задайте себе вопрос: «Благодаря чему эти мечты сбылись?» Затем откройте глаза и быстро, не задумываясь, запишите те ответы, которые сами придут вам в голову.

Затем снова закройте глаза и вспомните: были ли у вас в детстве мечты, которые не сбылись, о чем вы теперь жалеете? Подумайте о том, могли ли вы осуществить эти мечты. Представьте себе, какие условия для этого были бы нужны. Задайте себе вопрос: «Почему эти мечты не осуществились?» Затем откройте глаза и, не задумываясь, пишите те ответы, которые будут сами приходить вам в голову.

Затем снова закройте глаза и задайте себе вопрос: «Что мне в детстве говорили родители, воспитатели, учителя по поводу того, как надо относиться к другим людям, к самому себе, к учебе, к работе, к деньгам, к вещам? Что они говорили о богатых, успешных, удачливых людях? Что они говорили мне о том, как надо вести себя? И – главное – какие из этих мыслей и убеждений отрицательно повлияли на меня, помешали жить так, как бы мне хотелось?»

Снова откройте глаза и пишите не задумываясь те ответы, которые сами приходят в голову.

Затем перечитайте все то, что у вас получилось.

Перед вами – список ваших подсознательных

убеждений. Это те установки, которые руководят вашей жизнью. Сейчас вы сделали очень важный шаг – вы вытащили из подсознания ваши скрытые убеждения, вы осознали их. Осознание – это важнейший шаг от подчинения мыслям к управлению ими. Осознав, какие мысли вами владеют, вы можете делать выбор: каким установкам продолжать следовать, а какие отбросить от себя, чтобы они не мешали вам жить.

Вас интересует, как выявленные вами убеждения попали в ваше подсознание? Они попали туда так же, как попадает в подсознание любая мысль, любое чувство: посредством самовнушения.

Возможно, эти мысли и чувства изначально внушал вам кто-то другой, например, ваши родители, воспитатели, учителя. Но в подсознание проникает лишь то, с чем мы сами внутренне соглашаемся – даже если мысль была изначально внушена кем-то другим, в подсознание ее допустили только вы сами, посредством самовнушения, которое вы делали неосознанно. Может быть, некоторые из этих мыслей поначалу вызывали ваше несогласие и сопротивление. Но под давлением среды постепенно вы поверили в то, что все это – непреложные истины. И вот эти чужие истины, которые вы приняли за свои, стали владеть вами и вашей жизнью.

Да, большинство людей думают, что они являются хозяевами своих мыслей, но чаще всего они заблуждаются: на самом деле это мысли владеют ими. Беда в том, что очень часто людьми владеют мысли, отдаляющие их от счастья, успеха и

богатства. Да, между вами и вашим богатством есть только одно препятствие: ваши мысли – точнее, ваши подсознательные убеждения, подкрепленные вашей верой в них и вашими чувствами. Следующее упражнение поможет вам начать «выпалывать» эти «сорняки» из вашего подсознания.

Упражнение 9

Очистите поле вашей жизни от сорняков

Сядьте за стол и положите перед собой тот список ваших подсознательных убеждений, который у вас получился в результате выполнения упражнения 8. Рядом положите лист чистой бумаги и возьмите ручку. Прочитайте про себя первое из записанных вами убеждений и сразу же зачеркните его. Затем на чистом листе бумаги напишите убеждение, прямо противоположное зачеркнутому.

Сделайте так со всеми записанными вами установками. Таким образом вы замените все свои нежелательные и вредные установки на позитивные и полезные.

Вот, к примеру, что у вас может получиться.

Допустим, в списке негативных убеждений у вас написано:

- 1. Я всегда был неудачником, делал все хуже всех.*
- 2. Надо брать пример с других, вести себя так же, как они.*
- 3. Нельзя быть выскочкой, неприлично выделяться из общей массы.*

4. Нечего и мечтать стать богатым, надо довольствоваться малым.

5. Деньги – зло, они не для порядочных людей.

Быстро заменяйте эти убеждения на противоположные:

1. Мне много раз в жизни везло и продолжает везти. Мне сопутствует удача. Я все делаю очень хорошо, а некоторые вещи мне удаются гораздо лучше, чем другим.

2. Я знаю себя гораздо лучше, чем меня знают другие люди. Я точно знаю, чего хочу, что для меня хорошо, а что плохо, и ориентируюсь только на свое собственное мнение. Я уникальная неповторимая индивидуальность, я имею право быть собой, непохожим на других, и вести себя так, как я считаю нужным.

3. Я – самобытная личность, я обладаю уникальными талантами и способностями и не боюсь выделяться из толпы. Я свободно являю миру себя и свои таланты.

4. Я достоин богатства, я достоин высокого уровня благосостояния. Я с радостью принимаю в свою жизнь множество новых благ.

5. Деньги – прекрасное изобретение человечества, замечательное средство обмена. С помощью денег я могу сделать очень много хорошего, проявить себя с самых лучших сторон, принести благо многим людям.

Не пожалейте времени на эту работу, даже если она будет даваться вам нелегко. Формулируйте такие позитивные убеждения, которые нравятся вам, вдохновляют вас.

Вы создали список ваших собственных аффирмаций – позитивных убеждений, которые способны полностью изменить вашу жизнь. Ваша задача: читать их вслух каждый день, утром и вечером, стараясь вкладывать в слова как можно больше чувства, положительных эмоций и веры. Это и есть практика самовнушения. Очень скоро позитивные убеждения войдут в ваше подсознание и начнут работать на ваше благо!

Четвертый шаг к богатству

Специальные знания

Накопление огромных состояний требует огромной энергии, а она, в свою очередь, не может появиться без системы хорошо организованных и разумно используемых специальных знаний.

Наполеон Хилл. Думай и богатей

Чтобы стать богатым, вовсе не обязательно быть всесторонне образованным человеком. Богатства можно достичь, не имея диплома высшего учебного заведения и даже колледжа. Но что вам действительно необходимо – так это стать специалистом в той области знаний, в которой вы собираетесь делать деньги.

Большинство сверхбогатых людей вовсе не обладают энциклопедическими знаниями. Многие из них были далеко не отличниками в школе. Но все они отличаются абсолютной полнотой знаний в своей сфере деятельности.

Вот почему важен не общий уровень вашей образованности – важно лишь то, насколько вы владеете специальными знаниями.

Когда вы отлично подкованы в какой-либо интересующей вас области знаний – вы всегда будете востребованы. Если даже у вас нет гениальных идей, нет способностей к бизнесу, но есть специальные знания, которых нет у других людей, –

вы всегда найдете применение этим знаниям и всегда найдется способ зарабатывать при помощи этих знаний.

При этом получить специальные знания в какой-либо области гораздо легче, чем, к примеру, выдвинуть новые идеи и построить на них свой бизнес. Поэтому получение специальных знаний – это самый легкий, надежный и при этом не требующий очень больших расходов путь к богатству.

Первое, что вам нужно сделать на этом пути, – провести ревизию своих знаний, то есть выяснить, какой багаж есть у вас на сегодняшний день.

Возможно, вы учились в школе, колледже, университете – но это еще не значит, что вы обладаете знаниями, способными привести вас к богатству. Наличие диплома не дает гарантий, что у вас есть действительно полезные вам знания. Большинство из нас забывают о том, чему учились в школе и университете, едва вступив во взрослую самостоятельную жизнь. Таким образом, тот огромный объем информации, который вбивался в наши головы на протяжении многих лет, оказывается балластом, неспособным найти применения в нашей реальной жизни.

Те знания, которые нам действительно нужны, обычно приходят другими путями: мы получаем их на практике, начиная работать по выбранной специальности; с нами делятся опытом другие люди, наши коллеги; мы получаем знания из специальной литературы; мы посещаем всевозможные курсы и семинары, и т. д.

В итоге к настоящему времени у вас, скорее всего, есть некоторый объем специальных знаний, который может лечь в основу вашего обогащения – при условии, конечно, что вы не остановитесь на этом и будете пополнять свои знания и дальше. Ревизия ваших знаний поможет вам более четко и ясно осознать, в чем состоят ваши интересы, сильные стороны и в каком направлении вам следует двигаться в своем дальнейшем развитии.

Упражнение 10

Проведите ревизию ваших знаний

Возьмите лист бумаги и ручку и начинайте записывать все те важные для вас и по сей день навыки, которые вы получали начиная с детства.

Важно: писать не вообще обо всем, чему вы учились, а лишь о том, что вам пригодилось в дальнейшей жизни и является актуальным по сей день. Не нужно перечислять все школьные предметы и вузовские дисциплины, которые вы осваивали. Записывайте только то, что стало для вас полезным не только в вашей работе, но и в жизни вообще.

Вспомните и те кружки, клубы, которые вы посещали в детстве, и то, чему учили вас родители, бабушки и дедушки, и те школьные уроки и университетские лекции, за которые вы по сей день благодарны своим педагогам. Затем перечислите курсы, семинары, которые вы посещали уже во взрослом возрасте. Не забудьте и те области знаний, которые вы осваивали самостоятельно, занимаясь

самообразованием.

Вот пример списка, который может получиться в итоге этой работы.

■ Средняя школа: английский язык, информатика, машинопись.

■ Дополнительное образование в школьные годы: курсы английского языка, секция тенниса, кружок рисования.

■ Домашнее образование: основы радиотехники (могу починить телевизор), навыки ремонтно-строительных и плотницких работ.

■ Высшее образование: информатика, культурология, английский язык.

■ Послевузовское дополнительное образование: курсы компьютерного дизайна, курсы английского языка.

■ Самообразование: живопись, графика, история искусства.

Таким образом вы выявите тот багаж, который у вас уже есть. Это та основа, на которой может вырасти ваше богатство.

Некоторые люди думают, что для обретения богатства им придется бросить все то, чем они занимались раньше, и начать делать нечто совсем другое. Это неправильный подход. Всегда надо делать ставку на то, что вы уже умеете и знаете, и то, что вам интересно. Вы никогда не преуспеете в деле, к которому равнодушны. Преуспеть можно лишь в том, что вам нравится, – ведь только такое дело способно воодушевить.

лять вас и тем самым придавать вам необходимую для успеха энергию.

Теперь вам нужно выяснить, как применить ваши знания по назначению – а именно для достижения богатства. Наполеон Хилл не раз повторяет, что само по себе знание – еще не сила, вопреки привычным представлениям. В самом деле, вокруг нас множество образованных, знающих людей, которым знания ничем не помогают в жизни. Дело в том, что знания – это лишь потенциальная сила. Сами по себе знания не привлекут к вам деньги. Они станут силой лишь тогда, когда вы переработаете их в четкий план действий и направите к конечной цели.

Вы уже определили ту базу, которая у вас имеется, и таким образом нашли точку, начиная с которой вы можете сделать первый шаг. Следующее упражнение поможет вам наметить ваш путь к успеху – определить те вехи, которые вам необходимо пройти.

Упражнение 11

Выясните, какие знания вам необходимо получить

Возьмите лист бумаги и ручку и вновь запишите ту сумму денег, которую вы планируете получить к намеченному вами сроку (см. первый шаг к богатству).

Теперь подумайте, какими способами вы могли бы получить эту сумму, используя те знания, которые вы уже имеете. Запишите несколько вариантов.

Продолжая пример, приведенный в предыдущем

упражнении, мы можем получить такие варианты дальнейшего развития событий:

- открыть студию дизайна,
- открыть школу изобразительного искусства для детей и взрослых,
- заняться рекламным бизнесом,
- открыть компьютерные курсы,
- открыть фирму (или стать индивидуальным предпринимателем) в сфере ремонта, оформления интерьеров.

Напишите столько вариантов, сколько придет в голову – чем больше, тем лучше. Очень важно: перечисляя эти варианты, забудьте о слове «невозможно». Не думайте пока о том, насколько осуществим каждый из них. Записывайте, не задумываясь и не анализируя.

Затем рассмотрите по очереди каждый вариант. Сначала задайте себе вопрос: «Что у меня есть для этого?» Перечислите на бумаге все то из вашего багажа знаний, что может пригодиться для достижения этой цели.

Затем задайте себе вопрос: «Чего мне не хватает для этого? Какие знания мне необходимо еще получить?» И тоже запишите все варианты ответа, какие придут в голову.

Вот что может получиться в итоге:

- Цель – открыть студию дизайна.
- Что у меня есть для этого: знания в области компьютерного дизайна, живописи, рисунка, истории

искусства.

■ Чего мне не хватает для этого: знаний по организации бизнеса, руководству и управлению, основам экономики и производства, навыкам продаж и работы с клиентами.

Ответьте на те же самые вопросы применительно ко всем из намеченных вами предполагаемых целей. Таким образом вы выявите ваши сильные и слабые стороны для осуществления каждой из целей.

Затем проанализируйте, для какой из названных вами целей у вас имеется наибольшее число сильных сторон и наименьшее число слабых. Вполне вероятно, что это и есть наиболее приемлемая для вас цель. В ее выборе надо исходить еще и из того, какие дополнительные знания вам хотелось бы получить, на что распространяется сфера ваших интересов. К примеру, если вам совершенно неинтересны навыки продаж – возможно, следует заняться сферой деятельности, не связанной с торговлей. И конечно, руководствуйтесь подсказками вашего сердца, только оно выведет вас на путь вдохновения и успеха.

Когда вы выберете для себя наиболее приемлемый вариант из нескольких предполагаемых целей, вам останется лишь найти способы превращения ваших слабых сторон в сильные – то есть начать получать недостающие специальные знания.

Если даже вам покажется, что у вас нет никаких специальных знаний и навыков, которые вам могли бы пригодиться-

ся для приобретения богатства, – это не должно вас смущать. Во-первых, вы, скорее всего, просто себя недооцениваете. Ведь абсолютно у всех людей есть какой-то уникальный опыт, которого нет больше ни у кого. Наверняка вы знаете и умеете что-то такое, чем могли бы поделиться с другими и использовать во благо им и себе. Во-вторых, вы в любой момент можете получить недостающие вам опыт и знания. Освойте на практике какое-то новое для себя дело, а затем найдите способ помогать с его помощью другим людям. Какое-то ваше умение плюс желание помогать другим – это уже мощная основа для будущего успешного бизнеса.

В своей книге Наполеон Хилл приводит в пример женщину, решившую помочь сыну, который никак не мог найти себе работу. Она начала разрабатывать подробный план действий, позволяющий ее сыну наиболее выгодно продать свои знания, навыки и услуги. Собрав всю информацию о способностях юноши, о его опыте, образовании, а также о тех сферах деятельности, где мог бы пригодиться его опыт, она составляла предложения для работодателей исходя из возможностей своего сына и их потребностей в сотрудниках. Также она разрабатывала для сына разные способы «подать себя». В итоге у нее получилась красиво оформленная толстая книга, главным в которой был подробный план трудоустройства для ее сына. Воспользовавшись этим планом, молодой человек начал свою карьеру сразу с должности руководителя,

которой, в противном случае, ему пришлось бы добиваться на протяжении не менее чем десяти лет. А для его матери составление такого плана легло в основу собственного бизнеса. Она стала настоящим специалистом по теме «как лучше продать свои услуги», и тысячи людей начали обращаться к ней за консультациями.

Итак, у вас есть знания, опыт, и вы ищете способ наиболее выгодно использовать их для достижения благосостояния. На этом пути вы выявили свои слабые стороны – пробелы в знаниях, которые требуют восполнения. Значит, вам нужно найти способы получения этих знаний. Это не так трудно. Наполеон Хилл называет пять основных источников знаний:

1. Ваш собственный жизненный опыт, самообразование.
2. Знания и опыт, которыми способны поделиться с вами другие люди.
3. Колледжи и университеты.
4. Библиотеки.
5. Курсы, семинары, заочные и вечерние школы, дистанционное обучение.

В наше время огромные возможности для самообразования дает Интернет, где можно найти и библиотеки электронных книг, и статьи из газет и журналов, и проконсультироваться со специалистами в интересующих вас вопросах, и даже заочно пройти необходимые вам семинары, курсы и тре-

нинги.

Как видим, получение специальных знаний вовсе не обязательно предполагает большие затраты на обучение. И все же постарайтесь не экономить на образовании. Если вы точно знаете, что вам нужно получить определенные знания, которые вы потом начнете применять на практике, а получить их можно только за деньги – не скупитесь, найдите возможность заплатить. Эта сумма многократно окупится для вас в дальнейшем. К тому же, как показывает практика, плата за учебу дает мощный стимул для получения знаний: со всевозможных бесплатных курсов большинство студентов отсеиваются уже после первых занятий. А вот если вы заранее оплатили обучение – то преодолеете себя, даже если будет трудно, соберете в кулак силу воли и доведете дело до конца, чтобы оправдать вложенные средства.

Следующее упражнение поможет вам составить конкретный план получения необходимых вам специальных знаний.

Упражнение 12

Куда пойти учиться

Возьмите ручку и лист бумаги, разделите его вертикальной чертой пополам. В левой колонке напишите: «Бесплатные источники знаний: библиотеки, Интернет, опыт других людей, самообразование», в правой – «Платные источники знаний: колледжи, институты, курсы, тренинги, семинары, консультации».

Теперь вам предстоит предельно конкретно и подробно заполнить каждую колонку. На это

у вас может уйти не один день, так как вам предстоит разными путями добывать нужную информацию. Выясните, в каких библиотеках (обычных и электронных) есть интересующая вас литература. Запишите адреса этих библиотек.

Составьте список знакомых вам людей, которые обладают нужным вам знанием. Подумайте о том, каким образом вы могли бы у них поучиться или хотя бы воспользоваться их советами.

Подумайте о том, какие знания вы могли бы освоить на практике самостоятельно. Может быть, у вас есть начальные знания по каким-то предметам, но не хватает практики? Подумайте, как вы могли бы восполнить этот пробел (например, попробовать самостоятельно создать веб-сайт, написать картину, вырастить рассаду овощей или приготовить вкусное блюдо).

Заполняя правую колонку, изучите информацию обо всех учебных заведениях нужного вам профиля, а также курсах, школах, семинарах. Эти сведения можно найти и в Интернете, и в специальных справочниках, и в газетах, где публикуются такого рода объявления. Чем больше источников информации вы найдете, тем лучше. Сразу же выберите наиболее подходящие вам учебные заведения, позвоните туда, чтобы выяснить стоимость и условия обучения. Записывайте все полученные сведения, чтобы у вас была возможность сравнивать и выбирать.

Закончив работу по сбору информации, выберите для себя несколько источников знаний и немедленно

приступайте к их освоению.

Раз и навсегда забудьте слово «поздно». Многие люди сетуют, что они уже слишком старые и им поздно чему-то учиться. Запомните: учиться никогда не поздно. Практика показывает, что люди, которым за шестьдесят, имеют большие шансы сделать бизнес, продавая свои идеи и делясь своим опытом, – при условии, что они не боялись всю жизнь учиться чему-то новому.

Часто люди сетуют на неуверенность в себе и неспособность сделать карьеру, не зная, что их неуверенность происходит лишь от недостатка знаний. Стоит хотя бы немного поучиться – и ваши знания придадут вам уверенности, а ваша карьера пойдет вверх, потому что тот, кто учится, всегда растет.

Пятый шаг к богатству

Воображение

Богатство начинается с идеи. Идеи формируются воображением.
Наполеон Хилл. Думай и богатей

Существует мнение, что воображение – это нечто неприменимое к реальной жизни и нужное разве что писателям, художникам и артистам. Ничего подобного! Без воображения мы с вами до сих пор жили бы в пещерах и высекали огонь из камня. Все, что мы видим вокруг себя, создано благодаря человеческому воображению.

Сначала люди вообразили, что могут летать, как птицы, говорить друг с другом на любых расстояниях, рассматривать вблизи поверхности других планет, – и только потом появились самолеты, телефоны, телескопы. Это закон: чтобы что-то сделать – мы сначала должны это вообразить.

Каждый из нас обладает гораздо более богатым воображением, чем нам кажется. Мы используем свое воображение далеко не на «полную катушку». У каждого из нас есть огромный нереализованный потенциал. Если бы мы овладели этим потенциалом в полной мере, то творческие идеи, способные нас обогатить, рождались бы буквально каждую минуту.

Если вы хотите разбогатеть – развивайте воображение! И не думайте, что это пустая забава. Это творческий созидательный процесс, который способен семимильными шагами привести вас к успеху.

Сначала давайте определимся, какой тип воображения нам понадобится в первую очередь. Наполеон Хилл выделяет два типа воображения: синтетическое и творческое.

Синтетическое воображение – это способность складывать уже известные идеи, концепции, вещи в новые комбинации. Например, соединив велосипед и лодку, мы получаем катамаран. Соединив текст и звукозапись, мы получаем аудиокнигу. Соединив свое стремление к красоте с желанием помогать людям, мы получаем дизайнерскую фирму.

Синтетическое воображение лежит в основе большинства видов бизнеса. Синтетическое воображение помогло создать множество нужных и полезных вещей. Но для выработки гениальных идей одного синтетического воображения мало. Требуется второй тип воображения – творческое воображение.

Творческое воображение – это способность буквально из воздуха (или из сферы Мирового Разума, информационного поля, высшего плана бытия, коллективного разума человечества – назовите как хотите) черпать новые идеи и замыслы. Эти идеи и замыслы никак не выводятся из уже суще-

ствующих идей или вещей. Они действительно как будто даются свыше. Все гениальные открытия были сделаны благодаря творческому воображению. Так в нашу жизнь вошло электричество, телевидение, и все то, что мы сегодня называем высокими технологиями. И конечно, гениальная музыка, картины, книги – тоже плоды творческого воображения их создателей.

Для того чтобы заработать немалую сумму денег, достаточно синтетического воображения. Но если вы хотите взлететь повыше и получать наслаждение от созидательного процесса на пути к вашему богатству – вам не помешает освоить также творческое воображение. Ведь задатки к этому есть у каждого человека, нам остается только их развивать.

Главное, что вы должны усвоить: воображение нуждается в постоянной тренировке. Точно так же, как мышцы, чтобы они были развитыми и упругими, нуждаются в тренировке – также нужно регулярно тренировать воображение. А иначе оно просто перестает работать. Если ваше воображение не работает – это не значит, что его нет. Это значит только то, что оно не тренировано. Даже если вы не тренируете мышцы – это ведь не повод считать, что мышц у вас нет совсем. Точно так же и воображение: начните его тренировать – и вы почувствуете, что оно у вас есть.

Следующие два упражнения предназначены для тренировки воображения. Пожалуйста не пренебрегайте ими и уделяйте каждому из них хотя бы несколько минут в день.

Это не трудно – потому что упражнения не требуют особых условий. Их можно выполнять во время прогулки, в транспорте, перед сном в кровати и в любой момент, когда у вас выдастся свободная минута. Поверьте, это не пустая трата времени. Когда вы регулярно тренируете воображение – оно начинает работать автоматически, само собой, даже без ваших усилий. Это значит, вы будете вознаграждены потоком новых идей и неожиданных решений, которые начнут сами собой возникать в вашем мозгу.

Упражнение 13

Тренировка синтетического воображения

1. Назовите первые два слова, какие придут вам в голову. Подумайте, есть ли между ними какая-то связь. Если эта связь неочевидна – подумайте, как можно было бы создать эту связь. Например, придумайте законченную фразу, где были бы задействованы оба этих слова. Затем представьте себе какую-то картинку, образ, включающий оба эти предмета. Затем подумайте о том, нельзя ли, соединив оба эти предмета, получить нечто третье, совершенно новое. Может быть, вы соедините не сами предметы, а, к примеру, принципы их функционирования, чтобы создать нечто третье?

Примеры:

Слова: ветер, цветы.

Фраза (и образ): «Ворвавшийся в окно ветер растрепал цветы в вазе, и их аромат разнесся по всей

комнате».

Идея: вентилятор, который одновременно ароматизирует воздух в помещении.

Слова: компьютер, волосы.

Фраза (и образ): «Волосы без конца падали ей на глаза и мешали видеть экран монитора – мысль о том, что пора посетить парикмахерскую, отвлекала от работы».

Идея: виртуальный салон красоты, компьютерное моделирование прически.

Слова: куртка, вспышка.

Фраза (и образ): «Яркая вспышка озарила все вокруг, и все ясно, как днем, увидели человека в желтой куртке, перебегающего дорогу».

Идея: одежда из особых светящихся в темноте материалов, которая будет видна издалека и повысит безопасность пешеходов на дороге в темное время суток.

2. Обратите внимание на любой из предметов, которые вы видите вокруг себя. Поочередно представьте себе этот предмет:

- на морском берегу,
- в лесу,
- в рубке космического корабля.

Попробуйте развить и детализировать эту картинку.

Подумайте о том, как предмет там очутился и какое применение ему можно было бы найти в каждом из этих случаев.

Упражнение 14

Развитие творческого воображения

1. Оглянитесь по сторонам и обратите внимание на предметы, которые оказались в поле вашего зрения. Например, это могут быть такие предметы:

- карандаш,
- лист бумаги,
- тарелка,
- нож,
- стол,
- стул,
- и т. д.

Придумайте для каждого из этих предметов совершенно новый способ применения – такой, какой не приходил в голову никому до вас. Пусть это будет совершенно нелогичная идея – главное, придумать неожиданный вариант использования предмета не по назначению. Затем вы можете поразмышлять и о том, нет ли здесь какого-то рационального зерна, и не может ли ваша идея лечь в основу нового, возможно, и гениального изобретения?

Ход ваших мыслей может быть примерно таким:

«Карандаш – им пишут, рисуют, чертят. Еще им можно проткнуть дыру в бумаге. А можно, как стрелу,

запустить его в пространство. Можно отправить его и в космос, как ракету. Он будет оставлять в небе грифельный след, благодаря чему никогда не потеряется во Вселенной».

«Стул – на нем сидят. А что, если бы на стульях невозможно было сидеть? Если бы они были живые и убегали от людей? То гда вошло бы в моду сафари на стулья, и считалось бы великой доблестью поймать и приручить стул. Прирученный стул стоил бы баснословных денег, и купить его могли бы только очень богатые люди».

Не смущайтесь, если подобное занятие слишком напомнит вам детскую игру и в голову будет приходить то, что покажется вам глупостями. На самом деле многие великие открытия изначально воспринимались именно как глупости и бред. Но в итоге побеждает тот, кто не боится выйти за рамки привычного и дает волю своему воображению.

2. Представьте себе поочередно несколько предметов, которые хорошо вам известны, например, вагон метро, книгу, шапку, телефон и т. д. Затем представьте себе известные вам растения: ромашку, березу, васильки... Затем представьте, как выглядят известные вам животные: собака, тигр, носорог... Каждый раз пытайтесь воссоздать в вашем воображении наиболее четкий, детальный, яркий и объемный образ.

Когда вы справитесь с этой задачей, попробуйте также ярко, четко, объемно представить перед собой

предметы, растения, животных, которые вы никогда не видели или которых вообще не существует в природе. Например, как мог бы выглядеть гигантский цветок, произрастающий на какой-нибудь фантастической планете? Как выглядит тигрокрыс? Или лошадь с двумя головами? Или нечто среднее между насекомым и птицей? Как выглядят инопланетяне и их жилища? Каким может быть их транспорт, пища, столовые приборы? Отнеситесь к этому заданию легко, как к детской игре, почаще придумывайте и представляйте себе разные воображаемые предметы, а также живых существ, это прекрасная тренировка творческого воображения.

Когда вы пробудите от сна ваше воображение, вы можете почувствовать нечто вроде вдохновения, которое как на крыльях несет вас вперед, к новым идеям и открытиям. Задача, которую мы ставим, тренируя воображение, состоит именно в том, чтобы открыть в себе способность генерировать новые идеи. Настоящая творческая идея не выводится из логики. К ней трудно прийти при помощи одного лишь здравого смысла. Она возникает как озарение, вспышка, как знание, пришедшее буквально ниоткуда, будто свалившееся на вас с неба. Если вы придумаете по-настоящему оригинальную идею – успех вам обеспечен. Хорошая идея всегда может быть превращена в наличные деньги.

Следующее упражнение предлагает несколько способов тренировки вашей способности генерировать новые идеи. В

основе их всех лежит принцип работы с воображением.

Упражнение 15

Найдите свою идею

1. Этот метод хорошо подходит, если вам нужны новые идеи для своего бизнеса или вы хотите найти ответ на интересующий вас вопрос. Закройте глаза, расслабьтесь. Представьте, что вы очутились в прекрасной волшебной стране. Перед вами – роскошный дворец. Вы знаете, что там вас ждут ответы на ваши вопросы. Если у вас есть конкретный вопрос – мысленно сформулируйте его. Затем представьте, что вы заходите во дворец. Перед вами анфилада комнат, в каждую из которой ведут золотые двери. Эти двери сами собой открываются перед вами. Вы заходите в первую комнату и смотрите, что в ней находится. Не надо специально ничего придумывать. Не надо воображать обстановку комнаты. Просто позвольте появляться перед вами любым образам и картинам. Они не обязательно должны быть связаны с обстановкой дворца. Это могут быть и картины природы, и картины из вашей собственной жизни – воображение само «вытолкнет» перед вашими глазами нужную картину.

Запомните то, что «увидели», и мысленно переходите в следующую комнату. Заметьте, какие образы возникают там. Пройдите так не больше пяти-семи комнат. Затем мысленно выйдите из дворца и вернитесь в свою обычную реальность. Запишите все увиденные вами образы, пока они не улетучились из памяти. Особое внимание обратите на детали и

подробности. Затем перечитайте записи и подумайте над этими образами. Каждый из них дает вам какую-то подсказку – не в прямой, а в символической форме. Подумайте, что бы это значило, как все это можно истолковать. Запишите свои ответы. Затем запишите хотя бы одну-две идеи, которые вытекают из всего увиденного вами.

Например, вам нравится цветоводство, и вы увидели в своем воображении жаркую южную страну, где произрастают кактусы и другие неприхотливые, не требующие частого полива, но очень красивые растения. Почему бы не подумать о бизнесе по озеленению офисов, сотрудники которых часто забывают поливать цветы, но все же хотят, чтобы вокруг них были растения?

2. Возьмите лист бумаги, карандаш, расслабьтесь и позвольте своей руке выводить все, что ей захочется, – любые значки, фигурки, линии, цифры и слова. Не задумывайтесь о смысле всего этого – просто делайте. Затем возьмите другой лист бумаги и опишите на нем то, что вы изобразили. Прочитайте написанное и подумайте, какой может быть в этом смысл. Например, вы изобразили горы и солнце и рядом поставили несколько восклицательных знаков. Может быть, вам надо подумать о совместном бизнесе с представителями какой-то южной страны? Или побольше узнать об опыте людей, проживающих в горных местностях? Так или иначе, в ваших «каракулях» обязательно скрыта какая-то подсказка для вас.

3. Представьте себе, что предметы вокруг вас – живые. Представьте, что они умеют говорить. Что вам может рассказать ваш рабочий стол? Ручка, которой вы пишете? Обои на ваших стенах и жалюзи на окнах? Если ваш бизнес (настоящий или будущий) предполагает производство каких-то вещей или торговлю ими – представьте, что вы расспрашиваете эти вещи о том, какими бы они сами хотели быть. Какими они должны быть, чтобы пользоваться спросом? Представьте, что именно вещи отвечают вам. Можете даже записать их «рассказ». В нем может содержаться немало ценных подсказок по организации вашего бизнеса.

4. Представьте, что вы перенеслись в будущее. Это ваше собственное прекрасное будущее, в котором есть все самое лучшее, что вы только можете вообразить. Представьте себя на вершине успеха. Все восхищаются вами, поздравляют вас. Окружающим интересно, как вы достигли такого успеха. Они расспрашивают вас об этом. Вы готовы рассказать им о каждом шаге на пути к своему триумфу. Что вы им скажете? Запишите свой рассказ. Такой «взгляд из будущего» может подсказать вам идеи по достижению успеха, которые сейчас, в настоящем, для вас пока незаметны.

Подумайте о том, что все современные гигантские преуспевающие корпорации выросли когда-то из одной-единственной идеи. Рецепты самых «раскрученных» на рынке газированных напитков, модели «народных» автомобилей,

компьютеры, вошедшие в каждый дом, – все это было изначально всего лишь идеями, бесплотными фантазиями, мыслями и мечтами. А в итоге эти идеи обогатили их создателей. Почему бы вам не стать тем человеком, который принесет в мир еще одну (а может, и не одну) разумную, достойную и вместе с тем простую идею, которая сделает наш мир лучше?

В своей книге Наполеон Хилл рассказывает о том, как всего лишь за неделю идея была превращена в миллион долларов. Просветитель и проповедник доктор Гансолэс решил организовать учебное заведение, основанное на совершенно новых принципах. Еще со времен учебы в колледже его не устраивала образовательная система, и он на протяжении многих лет своей жизни обдумывал, как бы он устранил огрехи этой системы, если бы сам был во главе колледжа. Он ясно представлял себе, как организовать такое учебное заведение, но для его создания требовался миллион долларов. Идея миллиона стала буквально преследовать доктора Гансолэса. Он думал об этом день и ночь, но так и не мог ничего придумать. Наконец он решил: «Хватит думать! Через неделю у меня будет миллион». Хотя по-прежнему не знал, как его раздобыть. Но принятое решение придало ему уверенности. Созвав журналистов, Гансолэс сообщил им, что на следующее утро собирается выступить с проповедью на тему «Что я буду делать, если у меня будет миллион долларов». Текст проповеди он написал

очень быстро – ведь она вызревала уже не один год. Но наутро, взойдя на кафедру, он обнаружил, что забыл текст дома. Это оказалось к лучшему – доктор Гансолэс начал говорить не по написанному тексту, а языком сердца и души, языком своей давней мечты, обращаясь не только к слушателям, а к самому Богу. Он подробно изложил план создания прекрасного учебного заведения нового типа. Среди слушателей оказался человек, вдохновившийся этими идеями и предоставивший доктору Гансолэсу требуемую сумму. На эти деньги был основан Иллинойский технологический институт.

Шестой шаг к богатству

Планирование

Большинство неглупых людей не может обойтись без плана, какой бы предпринимательской деятельностью они ни занимались. Главное, чтобы этот план был реальным и жизнеспособным.
Наполеон Хилл. Думай и богатей

Богатство начинается с желания, веры, самовнушения, знания и воображения – но чтобы продвигаться дальше, нужен конкретный план. Деньги сами по себе не придут, привлеченные вашими даже самыми гениальными идеями – вы сами должны прийти от идеи к деньгам, а для этого вам необходимо четко представлять себе, какие шаги нужно делать.

Для составления эффективного плана Наполеон Хилл предлагает пройти три этапа:

- собрать вокруг себя команду единомышленников – «Мозговой центр»,
- приобрести качества лидера, освоить науку управления,
- найти способ продавать свои услуги.

Когда у вас уже есть желание зарабатывать деньги, есть необходимые знания и идеи – вам нужны союзники. Первый этап вашего плана предполагает их поиск и сплочение команды. В одиночку разбогатеть невозможно хотя бы потому,

что один человек не способен овладеть всеми необходимыми навыками и знаниями. Вы должны иметь возможность поручить другим то, что не можете делать сами. А на начальном этапе вам нужны единомышленники, которые помогут вам разработать план ваших дальнейших действий.

Приглашайте к сотрудничеству только людей, которым вы стопроцентно доверяете, – особенно поначалу, когда у вас еще нет достаточного опыта. Это должны быть люди, которым вы можете доверить свои идеи без риска, что кто-то присвоит их, обманув вас, или как-то еще воспользуется вашим доверием в своих корыстных целях.

Упражнение 16

Создайте «Мозговой центр»

Составьте список потенциальных участников вашего «Мозгового центра». Это могут быть и родственники, и друзья, и коллеги, которым вы доверяете. Определите для себя, чем каждый из них может быть вам полезен. Может быть, кто-то разбирается в бухгалтерии, другой способен генерировать идеи, третий хорошо умеет общаться с людьми, и т. д. Запишите эти качества напротив имени каждого.

Подумайте, кто из этого списка мог бы заинтересоваться вашими проектами. Найдите возможность поговорить с каждым из них по отдельности.

В разговоре не спешите сразу делиться своими планами. Сначала расспросите человека о его

собственных планах, интересах, предпочтениях. Если этот человек действительно подходит вам – вы очень быстро найдете общий язык и примете совместное решение о сотрудничестве. Если же вы почувствуете, что человек уходит от ответов, не проявляет интереса к разговору, – не пытайтесь его уговаривать и переубеждать: он вряд ли будет вам полезен.

Не стремитесь сразу собрать вокруг себя много людей. Поначалу достаточно, если ваш «Мозговой центр» будет состоять из двух-трех человек. По мере вашего продвижения к успеху нужные люди сами начнут притягиваться к вам. Важно только, чтобы вы определяли не только то, чем каждый человек будет полезен вам, но и то, что вы сможете дать ему взамен, какова будет его выгода. Помните, что никто не будет работать без компенсации за свой труд (хотя эта компенсация не обязательно должна быть выражена в деньгах).

Еще одно важное условие работоспособности «Мозгового центра»: в него должны входить только люди, психологически совместимые с вами и друг с другом, чтобы в ваших отношениях сохранялась гармония. Иначе ваша совместная работа быстро зайдет в тупик.

И еще: это должны быть люди, которые не сдадутся при первой же неудаче, а будут способны в случае чего начать все заново, не делая трагедии из ошибок и поражений.

Договоритесь встречаться с участниками вашего

«Мозгового центра» не реже двух раз в неделю, до тех пор, пока вы не составите план действий, который устроит вас в полной мере.

Если вы хотите разбогатеть, вы должны стать лидером вашей команды единомышленников, а в дальнейшем – вашего собственного бизнеса. Все люди делятся на лидеров и исполнителей. Быть исполнителем тоже совсем не зазорно! Но разница в доходах между лидером и исполнителем бывает колоссальной.

Не страшно, если до сих пор вы проявляли себя только в качестве исполнителя. Грамотный, инициативный и изобретательный исполнитель, способный самостоятельно мыслить, имеет все шансы освоить навыки, необходимые лидеру.

Упражнение 17

Ваши лидерские качества

Задайте себе вопрос: «В каких жизненных ситуациях я был лидером?»

Запишите все, что вам вспоминается. Имейте в виду: лидером вы были во всех тех случаях, когда вам пришлось самостоятельно принимать решение и нести за него ответственность – не важно, было ли это на работе, в семье или касалось только вас лично. Даже если вы в детстве самостоятельно выбрали для себя спортивную секцию и без помощи взрослых записались туда – в этот момент вы были лидером собственной судьбы. Запишите эти и подобные ситуации в список ваших лидерских достижений.

Перечитайте этот список. Пусть он окажется небольшим, пусть ваши лидерские достижения покажутся вам скромными – главное, чтобы вы убедились: вы можете вести себя как лидер и уже делали это. Пусть это придаст вам уверенности и станет стимулом для дальнейшего развития лидерских качеств.

Возьмите за правило каждый день ставить перед собой хотя бы небольшую цель и обязательно достигать ее. Например, сегодня вы решите позаниматься в спортзале, завтра – выучить наизусть текст аффирмаций, затем сделать что-то важное и нужное дома, и т. д. каждый раз, поставив цель и добившись ее, вы будете получать удовлетворение и утверждаться в роли хозяина своей жизни. Тот, кто научился управлять собой и своей жизнью, научится и руководить другими.

Делитесь с другими людьми тем, что вам интересно. Задайтесь целью каждый день посвящать до получаса времени общению, в котором вы будете стараться увлечь и воодушевить других людей тем, что знаете и любите сами. Так день ото дня вы будете учиться увлекать людей за собой, что является важнейшим качеством лидера.

Перейдя ко второму этапу осуществления ваших планов – обретению качеств лидера – следуйте совету Наполеона Хилла и развивайте у себя следующие одиннадцать качеств, необходимых, чтобы эффективно управлять людьми и собственным бизнесом.

1. Смелость и решительность. Для этого вам надо хорошо знать самого себя и то дело, которому вы посвятили жизнь.
2. Самоконтроль. Контролируйте себя – свои эмоции, мысли, слова, поступки. Только тот, кто контролирует себя, может контролировать других.
3. Острое чувство справедливости. Только тот, кто всегда стоит за справедливость, достоин уважения и имеет моральное право руководить.
4. Четкость решений. Устраняйте сомнения и неуверенность в себе, будьте последовательны в своих решениях и добивайтесь их четкого выполнения, только тогда вы будете успешным руководителем.
5. Ясность планов. Остерегайтесь действовать на авось и плыть по течению. Успешный руководитель всегда планирует свою работу.
6. Готовность работать сверхурочно. Настоящий руководитель готов работать больше, чем его подчиненные. К себе он более требователен, чем к другим.
7. Привлекательность личности. Постоянно следите за своей репутацией, развивайте чувство собственного достоинства и самоуважения, не допускайте неряшливости, небрежности, расхлябанности ни в своем поведении, ни во внешнем виде.
8. Способность к сочувствию и пониманию. Настоящий руководитель способен с пониманием относиться к чужим проблемам. Доброжелательность и сочувствие к подчинен-

ным помогают ему не допускать конфликтов и всегда приходиться к мирному соглашению.

9. Совершенное владение предметом и ситуацией. Вы должны знать свое дело как свои пять пальцев и в любой ситуации уметь принимать правильные решения.

10. Готовность брать ответственность на себя. Даже если ошибку совершили не вы, а ваши подчиненные – вы должны считать ответственным за это только себя. Руководителем не может быть тот, кто пытается извернуться и переложить ответственность на других.

11. Способность к сотрудничеству. Помните, что вы делаете общее дело, которое предполагает совместные усилия. Остерегайтесь управлять с помощью принуждения, управляйте на основе всеобщего согласия, опираясь на поддержку со стороны подчиненных.

Если вы хотите стать хорошим руководителем, обязательно научитесь:

- учитывать все детали, связанные с вашей работой, предусматривать каждую мелочь,
- быть всегда готовым заменить любого из ваших подчиненных и выполнить его работу, если этого потребуют обстоятельства,
- не ждать вознаграждения просто за то, что вы знаете свое дело, – развивать в себе уверенность, что наград вы заслуживаете лишь за конкретные достижения,
- передавать часть своих полномочий подчиненным,

при необходимости посвящать их в тонкости работы руководителя, не опасаясь, что кто-то из них вытеснит вас с руководящей должности,

- использовать все ресурсы воображения для наиболее эффективного планирования,

- находить нестандартные решения в случае непредвиденных обстоятельств,

- следить, чтобы слава, награды и почести за проделанную работу доставались поровну заслужившим того сотрудникам, а не присваивать все заслуги себе,

- обуздывать свои эмоции, не давать волю своим слабостям, воздерживаться от вспышек страстей,

- быть верным своему слову и взятым на себя обязательствам,

- не давить на подчиненных своим авторитетом, не демонстрировать превосходство – учитывать их интересы и нужды, быть внимательным и понимающим,

- знать себе цену, но не кичиться своими заслугами, званиями и должностями.

Если у вас есть качества лидера – вы не засидитесь в исполнителях, даже если только начинаете свою карьеру.

Третий этап осуществления ваших планов – поиски возможностей продать свои услуги. Иными словами – вы должны найти работу, в которой ваши планы осуществляются наилучшим образом и в кратчайшие сроки.

Не смущайтесь, если сначала вам придется работать по найму, даже если вы мечтаете о собственном бизнесе и ка-

рьере руководителя. Если у вас пока нет капитала и другой собственности, если недостаточно опыта работы – продавайте свои способности, знания и идеи!

Для начала вы должны полностью изменить свои представления о том, как искать работу. Если раньше вас интересовало, какие условия и зарплату вам могут предложить – то теперь вы должны думать в первую очередь о том, что вы можете предложить работодателю. Ведь чтобы заработать много денег, вы должны иметь что-то, что можете продать за большие деньги – свой товар, свои услуги или свои идеи.

Следующее упражнение поможет определиться, какая работа вам нужна.

Упражнение 18

Как найти работу

Возьмите бумагу, ручку и напишите ответы на следующие вопросы:

1. Какой работой в соответствии с вашими интересами и имеющимися знаниями (см. четвертый шаг к богатству) вы хотели бы заниматься?

2. Как вы думаете, какая должность максимально соответствует такой работе? Если вы не знаете такой должности – придумайте ее сами.

3. Поищите информацию в Интернете и других источниках и выпишите названия нескольких компаний, в которых вам было бы интересно работать.

4. Соберите более подробную информацию об интересующих вас компаниях и по каждой из них

составьте «досье», ответив на следующие вопросы:

■ Чем занимается компания?

■ Достаточно ли она успешна? Какое место на рынке занимает?

■ Кто руководит компанией? Какова репутация этого человека?

■ Какова кадровая политика компании? Имеется ли в открытом доступе информация о вакансиях? Какие вакансии там открыты в данный момент?

5. Проанализируйте свои способности и возможности. Какие услуги и идеи вы можете предложить работодателю?

6. Знаете ли вы способ сделать работу компании более эффективной, и если да, то какой? Составьте собственный план по улучшению работы компании.

После этого вам останется лишь составить грамотное резюме и отправить руководителям выбранных вами компаний. Даже если вы не нашли информации о вакансиях в этих компаниях – пусть это вас не смущает. Если у вас есть уверенность, что ваши услуги необходимы компании, и тем более если у вас есть план действий, который принесет выгоду компании, – для вас найдется место.

Грамотное резюме должно включать следующие пункты:

1. Образование. Кратко, но четко опишите, в каких учебных заведениях вы учились. При желании можно отметить, в каких сферах знаний вы были особенно успешны.
2. Опыт работы. Перечислите в хронологическом порядке

все предыдущие места работы. Если вы уже работали по той же специальности (или близкой к ней), по которой ищете работу, обязательно опишите достаточно подробно свой опыт и успехи на этом поприще.

3. Справочная информация, рекомендации и отзывы. Напишите имена ваших предыдущих руководителей, преподавателей, у которых вы учились, приложите рекомендации или характеристики, полученные от авторитетных в вашей области людей.

4. Фотография. При развитии современных технологий включить в текст фотографию не составит труда. Желательно сфотографироваться на чистом белом фоне, в деловом костюме, с достаточно собранным, но при этом доброжелательным выражением лица.

5. Круг обязанностей, которые вы могли бы выполнять. Не ограничивайтесь упоминанием одной конкретной должности – иначе может сложиться впечатление, что ваши возможности очень ограничены. Но и не пишите, что согласны на любую работу – к такой формулировке прибегают лишь люди, в которых нет вообще никакой квалификации.

6. Ваша квалификация. Это самый важный пункт резюме, а потому он должен быть достаточно подробным. Здесь вы должны привести убедительные аргументы в доказательство того, что обладаете нужным уровнем профессионализма. При желании можете изложить свое видение того, как построить работу наиболее рационально к выгоде всей ком-

пании.

7. Согласие работать с испытательным сроком. Этот пункт особенно актуален, если вы претендуете на работу в компании, в которой в настоящий момент нет открытых вакансий. Выражая готовность работать с испытательным сроком, вы демонстрируете уверенность в том, что подходите для желаемой должности, а также свою абсолютную решимость занять эту должность.

8. Сведения о том, откуда вы узнали о компании, в которую хотите устроиться на работу, и ваши положительные впечатления о деятельности этой компании. Этим вы продемонстрируете, что ваш выбор не случаен, что компания вам знакома и вы искренне стремитесь работать в ней.

Важная рекомендация для всех, кто в наш компьютерный век привык к коммуникациям исключительно через Интернет: не поленитесь, отпечатайте ваше резюме на бумаге, красиво оформите его и отправьте не по электронной, а по обычной почте, а еще лучше, отнесите лично. Будьте уверены, что в таком случае его обязательно прочитают, и довольно внимательно.

Седьмой шаг к богатству

Решение

Истории крупных состояний имеют много общего: так, все их владельцы принимают решения на лету, но крайне медленно и осторожно их меняют.

Наполеон Хилл. Думай и богатей

Нерешительность – враг любого дела. Если вы боитесь принимать решения, если вы тратите слишком много времени на их обдумывание, если, приняв решение, вы начинаете сомневаться в его правильности и в итоге меняете его – вам не удастся разбогатеть.

Вывод: нужно немедленно и решительно бросить вызов нерешительности – своей и чужой.

Чтобы выработать в себе решительность, во-первых, принуждайте себя быстро и четко принимать решения и выполнять их и, во-вторых, используйте ресурсы подсознания, при помощи самовнушения закладывая туда установку на решительность. Оба эти метода применяйте параллельно, ежедневно, не откладывая на потом.

Если вам пока трудно принимать решения в значимых для вас областях – начните с менее значимых. Главное, чтобы у вас в мозгу запечатлелся алгоритм: я решил – я сделал. Тренируйтесь на мелочах, а затем эта последовательность дей-

ствий будет все легче даваться вам и в более важных делах.

Следующее упражнение поможет вам научиться принимать решения и следовать им.

Упражнение 19

Научитесь принимать твердые решения

Проснувшись утром, скажите себе, к примеру: «Я принимаю решение сегодня на протяжении всего дня отказываться от вредной для меня (копченой, жирной, сладкой, мучной и т. д.) пищи и следовать принципам здорового питания. Мое решение твердое, окончательное и обжалованию не подлежит. Никто и ничто не заставит меня ни на йоту отступить от моего решения. Что бы ни произошло – я буду следовать своему решению и выполню его».

На свое усмотрение вы можете подобным же образом принять решение отказаться на день от какой-то вредной привычки, или во что бы то ни стало посвятить час-полтора спортивным упражнениям, или сделать уборку в квартире, и т. д. Очень хорошо, если вы напишете это заявление на бумаге, а внизу поставите дату и подпись.

Помните, что вы обязаны выполнить решение несмотря ни на что. Не допускайте никаких сомнений, не давайте себе ни шанса отказаться от выполнения решения. Не делайте себе скидок на то, что вы устали, или плохо себя чувствуете, или у вас возникли непредвиденные обстоятельства, или осталось мало свободного времени. Если вы твердо решили что-то

сделать – вы должны сделать это несмотря ни на что, а может, даже вопреки обстоятельствам.

Вечером, подводя итоги дня, дайте себе высокую оценку. Скажите себе: «Я решил, что сделаю это, – и я сделал это. Так будет всегда». Очень хорошо также написать эту фразу под вашим «заявлением», составленным утром.

Продолжайте практиковаться так каждый день, принимая какое-то решение и выполняя его. Вы увидите, как ваша уверенность в себе и решимость начнут возрастать на глазах.

Следующее упражнение, воздействующее непосредственно на подсознание, поможет вам развить решительность как черту характера.

Упражнение 20

Я полон решимости

Найдите возможность ненадолго уединиться, примите удобную позу, закройте глаза, дышите медленно и размеренно. Можно выполнять это упражнение лежа в кровати вечером перед сном или утром по пробуждении. Медленно и спокойно, вдумчиво, прочувствованно произносите про себя следующий текст (можно выучить его наизусть, а можно составить свой собственный, аналогичный по смыслу):

Я всегда полон решимости. Я уверен в себе. Я твердо знаю, чего я хочу. Я быстро и легко принимаю твердые решения. Я всегда уверен в своих решениях, поэтому никто и ничто не заставит меня изменить

решение, которое я принял. Я знаю, что каждое из принятых мною решений является самым лучшим и самым правильным в данных обстоятельствах и в данный момент времени.

Все мои решения основаны на достоверных фактах. Я делаю все от меня зависящее, чтобы всегда владеть самой объективной информацией. Я руководствуюсь своим твердым знанием, своим пониманием истины и своим представлением о справедливости. Поэтому все мои решения единственно правильные для меня, и никто не заставит меня усомниться в этом.

Я не отступаю от моих решений. Решив что-то, я прохожу путь до конца. Если даже я совершу ошибку – я исправлю ее и найду силы начать все сначала. Я не боюсь ошибок, они – важная часть моего опыта. Из каждой ошибки я способен извлечь нечто положительное, чтобы еще решительнее двигаться дальше.

Мой успех зависит только от меня. Я принял решение добиться успеха – и я добьюсь его. Для меня нет ничего невозможного. Я свободно, легко и радостно принимаю решения и осуществляю их. Быть смелым, уверенным, решительным – для меня это огромная радость. Я излучаю решительность и вдохновляю окружающих своим энтузиазмом. Я уверен в себе. Я смел. Я решителен. Я всегда и везде достигаю своих целей.

Серьезная опасность, которая подстерегает вас на пути к

успеху, – это чрезмерная зависимость от чужого мнения. Вокруг нас всегда множество людей, которые готовы давать нам советы и делиться своим мнением. Наполеон Хилл называет мнение самым дешевым в мире товаром. Любой человек бесплатно подарит вам целый букет мнений. И если вы не уверены в себе, если у вас нет собственного мнения и собственных желаний – то соблазн начать руководствоваться чужим мнением может оказаться очень велик.

Но один из секретов богатства таков: ваши решения должны основываться только на ваших собственных мнениях. Если вы руководствуетесь чужим мнением, принимая важные для вас решения, вы наверняка проиграете, не преуспеете ни в чем, и менее всего в превращении ваших желаний в деньги.

Всегда помните, что у вас есть собственные мозги. Эти мозги предназначены для принятия ваших собственных решений. Если вам требуется для этого какая-то информация – вы всегда можете ее получить от других людей, не позволяя при этом их мнениям влиять на вас.

Имейте в виду, что многие нерешительные, неуверенные в себе люди отличаются излишней болтливостью. Они выбалтывают буквально всем окружающим свои планы, идеи, мечты и желания, как будто ждут, что другие люди прибавят им сил для осуществления всего этого. Но, как показывает практика, тот, кто много говорит, в итоге мало чего достигает. Излишней болтовней вы только распыляете впустую энергию ваших желаний и планов. Кроме того, рассказав о

своих планах, вы получите в ответ целую череду советов, чужих мнений, предостережений, эмоциональных реакций, и вовсе не обязательно положительных. Если вы и так не уверены в себе – все это лишит вас напрочь остатков уверенности. Еще хуже, если среди тех, с кем вы делитесь, найдутся завистливые люди (а таких совсем немало). Они получают огромное удовольствие, разоблачая ваши планы, доказывая их нереалистичность, а то и посмеиваясь над вами, а потом вволю насладятся вашим расстроенным и поверженным видом.

Поэтому возьмите за правило: поменьше говорить – побольше слушать. Если вы ставите для себя важные цели и у вас большие планы, вашим девизом должны стать два слова: «Молчание и сдержанность».

Чем больше вы разговариваете – тем больше энергии тратите впустую.

Чем больше вы молчите и слушаете – тем больше у вас шансов узнать что-то новое и полезное для себя.

Помните, что выбалтывают все свои идеи, мысли и планы только слабые люди. Сильные умеют держать язык за зубами. И вы тоже вполне можете стать таким сильным человеком, не зависящим от чужого мнения и полагающимся во всем на себя.

Пусть единственными людьми, с которыми вы делитесь своими идеями и планами, будут члены вашего «Мозгового центра» (см. шестой шаг к богатству). Но даже с ними будьте

настороже – убедитесь, что вас действительно понимают и одобряют, что никто не будет допускать скептических суждений, насмешек и шуточек (по виду вполне дружеских, но способных вызвать комплекс неполноценности). И помните, что ваше собственное мнение все равно важнее мнений других людей, пусть это даже самые близкие ваши друзья и единомышленники.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.