

Силата на вашето съзнание е неограничена!

Тази книга ви показва как да използвате позитивната психическа нагласа (ППН), за да изчистите съзнанието си от умствените „паяжини“, как да си поставите целии как да ги постигате чрез насочена мисъл и позитивнодействие.

Авторите представят пет „себемотиватора“, които служат като трамплин към успеха,... шест стъпки към доброто настроение – жизненоважен фактор в човешките взаимоотношения... и три начина да се освободите от чувството за вина – една толкова честосрещана бариера към успеха.

Тръгнете без колебание по своя път към успеха – както бизнеса, така и в личния си живот. Ще се запознаете много човешки истории, разказващи за драматично лично развитие и постигнато благоденствие. Мнозина са съумели да си изградят един прекрасен живот – вие също можете!

„Великият датски философ и религиозен мислител Сьорен Киркегор беше написал: „Една книга е добра, ако успее да те прочете“.

В ръцете си държете точно такава книга – книга, която не само се е превърнала в класика сред заглавията, посветени на самопомощта, но също така притежава и рядкото качество да влезе в пряка връзка с проблемите ви, да прояви съчувствие към тях и да ви предложи съвет как да ги разрешите, както би постъпил мъдърстар приятел.

И все пак, трябва да ви предупредя: тази книга няма да направи нищо вместо вас. Ако искрено желаете да промените живота си за добро и сте готови да платите цената, изразяваща се във време и обмисляне, а също и да положите усилия да постигнете целите си (и ако, разбира се, не се опитвате да се самозалъгвате) – бъдете сигурни, че държите в ръцете си истински диамант, изровен сред речните камъчета на брега, пътна карта към по-добро бъдеще, ценен подробен план за цялостно реструктуриране на вашия живот.

Говоря от личен опит. Преди много години, в резултат на собствената си глупост и грешки, аз изгубих всичко, което беше ценно за мен – семейството си, дома си и работата си. Почти без пукната пара и без каквото и да е било напътствие, започнах да скитам из страната в търсене на себе си и на отговори на няколко въпроса, които биха направили живота ми поносим.

Прекарвах дълги часове в обществени библиотеки, защото ползването им беше безплатно, а пък и там беше топло. Изчетох всичко от Платон до Пийлв в търсене на едно-единично послание, което да ми обясни къде бях сбъркал и какво бих могъл да направя, за да спася оцеляването си от живота си.

Накрая намерих търсения отговор в книгата на У. Клемънт Стоун и Наполеон Хил „Как да постигнете успех чрез позитивна психическа нагласа“. В продължение на повече от петнадесет години аз използвам простите техники и методи, които открих в това забележително произведение. Те ме дариха с далеч повече богатство и щастие, отколкото съм заслужил. От беден студент, без каквото и да е било корен, в края на краищата аз станах президент на две корпорации и изпълнителен редактор на най-прекрасното по рода си списание „Неограничен успех“. Освен това написах шест книги, едната от които, „Най-великият търговец всвета“, се превърна в бестселър за търговци на всяко време, преведена е на четиринадесет езика и от нея са продадени над три милиона екземпляра.

Нито едно от тези неща нямаше да ми се случи, ако ежедневно не прилагам принципите за успех и живот, които намерих в класическото произведение на Стоун и Хил. Ако аз съм успял да постигна всичко това, започвайки от нулата, само си представете какво *вие* бихте могли да направите, тръгвайки от равнището, което вече имате!

Живеем в странен и бързо движещ се свят, всеки ден се появява по някой лъжлив пророк, който проповядва собствената си вълшебна рецепта за щастие и успех. Подобно на ексцентрична и краткотрайна модна вълна, всички тези магически рецепти ще изчезнат

толкова бързо, колкото са се и появили – и когато мъглата се вдигне, книгата на Стоун и Хил все още ще променя живота на хиляди хора.

Искате ли наистина да насочите живота си към по-добро?

Ако намерението ви е искрено, тази книга може да се окаже най-големият късмет, който някога ви е спогождал. Прочетете я. Изучете я. Прочетете я отново. Исетне се заловете за работа. Всичко е много просто – наистина, ако решите да се заемете с нея.

И прекрасни неща ще започнат да ви се случват.

Просто знам от опит.“

ОгМандино

... Хенри Дж. Кайзер бил истински успешен човек, защото се отнасял към себе си свисоко самочувствие. Компаниите с името „Хенри Дж.Кайзер“ притежават активи на стойност над един милиард долара. Тъй като Кайзер бил щедър и милостив към хората, немите са проговорили, сакатите се възстановили и можели да водят смислен живот – и изобщо стотици хиляди хора са получили болнични грижина много ниска цена. Всичко това е пораснало от семена, посети в мисленето му от неговата майка.

Мери Кайзер дала на сина си Хенри *безценния дар*. Тя го научила да прилага *най-великата ценност в живота*.

Безценният дар: След като приключела работата си за деня, Мери Кайзер прекарвала часове като медицинска сестра-доброволка и помагала на бездомните. Тя често казвала на сина си: „Хенри, никога и нищо не сепостига без работа. Ако в наследство не ти оставя нищо друго, освен *желанието да работиш*, значи ще съм ти оставила един безценен дар – *радостта от работата*.“

Най-великата ценност в живота: „Майка ми бешетази – казва Хенри Дж. Кайзер, – която първа ме научи на някои от най-великите ценности в живота. Сред тях са любовта към хората и важноста да служиш надругите. Тя често казваше: *Да обичаш хората и да им служиш е най-ценното в живота*.“

Хенри Дж. Кайзер знае силата на ППН. Той знае какво може да направи тя в неговия живот и за неговата страна. Но той познава също така и силата на НПН. Повреме на Втората световна война той построил над 1500 кораба с такава бързина, че изумил света. Когато заявил: „Ние можем да строим по един кораб „Либърти“ на всеки десет дни“, експертите казали: „Това няма как да стане – невъзможно е!“ (НПН). Но Кайзер го направил. Онези, които са убедени, че *не могат*, отблъскват позитивното, те използват негативната страна на талисмана си. Онези, които вярват, че *могат*, отблъскват негативното, те използват позитивната страна.

Ето защо трябва да внимаваме, когато използваме този талисман. Неговата ППН страна може да ви предостави цялото благоденствие на живота. Може да ви помогне да преодолеете трудностите и да откриете силните си страни. Може да ви помогне да излезете пред конкурентите си и, както в случая с Кайзер, може да превърне онова, което другите казват, че е невъзможно, в реалност.

Но обратната страна, НПН, е също толкова мощна.

Тя може да привлече отчаяние и поражение. Както привсяка сила, талисманът е опасен, ако не го използваме правилно.

Как силата на НПН отблъсква благополучието.

Има една много интересна история, която показва как действа мощта на НПН. В един южен щат, където камините на дърва все още се използват за отопление надомовете, живеел един дървар. Той бил неуспешен човек. В продължение на повече от две години снабдявал един свой клиент с дърва за огрев. Дърварят знаел, че цепениците не бива да бъдат по-дебели от размеритена камината му.

Един ден клиентът поръчал кубик дърва, но не си бил въкъщи, когато те били доставени.

Когато се прибрал, той установил, че по-голямата част от дървата били по-дебели от отвора на камината му. Той се обадил надърваря и го помолил да замени дебелия дънер с друг или пък да ги нацепи на по-малки.

„Не мога да го направя – казал дърварят. – Това щеструва повече, отколкото цената на целия кубик.“ Изтворил телефона.

И така, нашият човек бил оставен сам да се оправя. Запретнал ръкави и се захванал да цепи дървата. Когато приключил с около половината купчина, той забелязал, че в една цепеница имало доста голяма дупка, която някой бил запушил. Повдигнал дървото, а то било необичайно леко, сякаш кухо. Замахнал той сръчно с брадвата и го разполовил. От кухнята изпаднало почерняло руло, обвито с алуминиево фолио. Човекът се навел, вдигнал рулото и внимателно го развил. За негова изненада то съдържало много стари банкноти от по 50 и 100 долара. Той внимателно ги преброил – били точно 2250 долара. Банкнотите очевидно били престоялив дървесната дупка дълги години, тъй като хартията им била ронлива. Стопанинът имал медальон, обърнатот страната на ППН. Единствената му мисъл била да върне парите на законния им собственик. Вдигнал телефона, обадил се отново на дърваря и го попитал откъде е сякъл дървата. И отново ППН на дърваря показала отблъскващата си сила.

„Това си е само моя работа – отговорил той. – Ако си споделяш тайните, хората ще започнат да те мамят.“ Въпреки искрените си усилия, стопанинът така и не разбрал откъде са дървата и кой е запечатал парите в кухнята...

Поуката от тази история обаче не е в иронията.

Вярно е, че човекът с ППН намерил парите, а този с НПН не. Но също така е вярно, че има добри възможности в живота на всеки човек. Но онзи, който живее с НПН, няма да може да се възползва от щастливите възможности, които животът му поднася. Докато човекът с ППН така ще подреди нагласата си, че ще превърне в предимство дори и неблагоприятните обстоятелства.

В отдел „Продажби“ на застрахователната компания „Къмбайнд иншурънс кампъни ъв Америка“ работел служител на име Ал Алън. Той имал амбицията да бъде търговецът-звезда на компанията. Опитвал се да прилагал принципите на ППН, с които се запознал от вдъхновяващите книги и списания. Веднъж попаднал на уводна статия в списанието „Неограничен успех“, озаглавена „Изградете вдъхновяващо неудовлетворение“. Скорослед това той имал възможност на практика да приложи прочетеното – бил сполетян от лош късмет. Това му дало възможност да ориентира нагласата си така, че да може да използва страната ППН на талисмана си ефективно.

Той изградил вдъхновяващо неудовлетворение.

През един мразовит зимен ден Ал обикалял всички магазини по протежението на оживена улица в Уисконсин, за да набира клиенти, влизал без предварителна уговорка в офисите и се опитвал да продава застраховки. През този ден обаче Ал не успял да продаде нито една полица. Разбира се, бил неудовлетворен. Но ППН на Ал преобразувала това неудовлетворение във *вдъхновяващо неудовлетворение*.

Как?

Той си спомнил за статията, която бил прочел. И решил да пробва принципа. На следващия ден, преди да потегли от офиса си, той разказал на своите колеги застрахователни агенти за неуспеха си предния ден. И заявил: „Само гледайте. Днес ще мина отново през същия участък и ще продам повече застраховки от всички вас взети заедно!“

И Ал наистина го направил! Той обходил същата улица и отново говорил със същите тези хора, които мубили отказали предишния ден. И сключил 66 застраховки срещу злополука! Това било наистина необичайно постижение. Предишният му неуспех бил част от поредицата случаи на „лош късмет“, когато се тътрел в мраз и вятър по осем часа, без да продаде и една полица. Но успял да пренастрои нагласата си – успял да трансформира негативния вид неудовлетворение, който повечето от нас биха изпитвали при подобни обстоятелства на провал, във *вдъхновяващо неудовлетворение*, което завършило с успех на следващия ден. Ал наистина станал най-добрият застрахователен агент на

компанията и бил повишен в шеф на отдел „Продажби“.

Тази способност да се обръща невидимия талисман към страната, която има силата на ППН, а не тази на НПН, е характерна за мнозина от истински успешните хора. Повечето от нас имат склонността да гледат на успеха сякаш той идва по някакъв загадъчен начин чрез пътища и механизми, с които ние не разполагаме. Може би всъщност просто не ги виждаме. Очевидното често остава незабелязано. Основното предимство на всеки човек е неговото ППН и в това няма нищо загадъчно.

Хенри Форд, след като вече бил постигнал успех, сепревърнал в обект на забележителна завист. Хората си мислели, че успехът му е заради добрия му късмет или влиятелните му приятели, или пък заради вродения му гений, или в каквото там си въобразявали, че скрие „тайната“ му. Несъмнено, някои от тези обстоятелства изиграли своята роля в съдбата му. Но имало и нещо друго. Може би имало хора, които знаели истинската причина за успеха на Форд, но тези неколцина сесрамувалида говорят за това, защото то било много просто. Преди години Хенри Форд решил да разработи известния днес двигател V-8. Искал да създаде двигател, при който всичките осем цилиндъра да се отлеят в един блок. Той инструктирал инженерите си как да проектират такъв двигател. Инженерите, всички до един, били на мнение, че да се отлее осемцилиндровбензинов двигател като една част било просто *невъзможно*.

Форд настоял:

– Все пак направете го.

– Но – възразили те, – това е невъзможно!

– Залавяйте се за работа – разпоредил се твърдо Форд, – и не се отказвайте, докато не успеете, независимо колко време ще ви струва.

Инженерите се захванали за работа. Няколко как – искали да продължат да работят в компанията на Форд. Минали шест месеца, а те все така не успявали. И още шест месеца минали без резултат. Колкото повече семъчели инженерите, толкова по-невъзможна изглеждала задачата.

В края на годината Форд събрал всички. Те отново потвърдили, че не са в състояние да осъществят идеята му.

– Продължавайте да работите – поклатил глава Форд. – Искам го и ще го имам.

И какво мислите станало?

Е, разбира се, двигателят съвсем не бил невъзможен като конструкция. Форд V-8 станал най-забележителният и успешен автомобил, който изстрелял Хенри Форд и компанията му толкова далеч пред най-големия му конкурент, че били нужни години някой да го настигне. Форд използвал ППН. Същата тази сила, която е ина ваше разположение. Ако я използвате, ако носите наврата си вашия талисман от правилната страна, както направил Хенри Форд, вие също можете да постигнете успех и да направите от невъзможното възможно. Ако знаете какво искате, ще намерите начин да го постигнете.

На 25-годишна възраст човек има пред себе си около 100 000 работни часа, в случай, че трябва да се пенсионира на 65. Колко от работните ви часове ще се изпълнят с жизненост с прекрасната сила на ППН? И на колко от тях животът им ще бъде изцеден със смъртоносните удари на НПН?

Как подходате, за да впрегнете мощта на ППН (вместо НПН) в живота си? Някои хора, изглежда, инстинктивно използват тази сила. Хенри Форд бил един от тях. Други трябва да се учат. Ал Алън се научил, като приел и асимилирал онова, което прочел във вълнуващи списания и книги.

Вие също може да се научите да развиете ППН.

Някои хора използват ППН за известно време, но когато ги застигне неуспех, губят вяра. Всъщност тезапочват правилно, но някакъв „лош късмет“ ги принуждава да обърнат талисмана от погрешната страна. Те не стигат до осъзнаването, че успехът се *поддържа* от онези, които *продължават да се опитват с ППН*. Донякъде приличат на прословутия стар състезателен кон Джон П. Гриър. Този кон бил многообещаващо породисто животно,

всъщност толкова големи надежди възлагали на него, че бил поддържан, трениран и обявен за единствения кон, който би могъл да победи най-великия състезателен кон на всички времена Ман ъв Уор.

Не позволявайте поради психическата си нагласа да отпаднете от класацията. На Дуайър Стейксв Акуадакт през юли 1920 година двата коня най-накрая се срещнали. Денят бил прекрасен. Всички погледи били приковани към стълба на старта. Конете започнали наравно, дълго време на пистата те били един до друг. Но някак било ясно, че Джон П. Гриър ще се бори на живот и смърт. На четвъртината от трасето конете все още били равни. На половината – равни. На трите четвърти – също на равно. На осмия стълб – шия до шия. След това Джон П. Гриър изправил публиката на крака. Бавно, но мощно той успял да дръпне напред.

Това бил кризисен момент за жокея на Ман ъв Уор. Той взел решение. И за пръв път в кариерата си великият кон бил шибнат здраво по задницата от жокейския камшик. Ман ъв Уор реагирал мигновено, сякаш са муподпалили опашката. Той се стрелнал напред и надминал Джон П. Гриър, сякаш онзи бил неподвижен стълб. В края на надбягването Ман ъв Уор бил със седем дължини напред.

Но важното в случая, от наша гледна точка, бил ефектът от поражението върху другия кон. Джон П. Гриър бил кон с много силен дух, победата била в неговата нагласа. Но той бил толкова сломен от преживяването, че никога не се съвзел. На всички състезания след това полагал слаби, апатични усилия и така и не спечелил вече нито едно надбягване.

Хората не са състезателни коне, но тази история ни напомня за твърде много мъже, които през 20-те години на миналия век – годините на икономически разцвет – започнали с прекрасна нагласа за успех. Те постигнали финансов успех и след това, когато през 1930 година ги връхлетяла Голямата депресия, те се почувствали смазани. Тяхната нагласа се променила от позитивна към негативна. Талисманът им се обърнал откъм страната „НПН“.

Те престанали да опитват и, подобно на Джон П. Гриър, изпаднали от класацията.

Някои хора, изглежда, използват НПН непрекъснато. Други започват, след това се отказват. А трети – съсъжаление, по-голямата част от нас – все още не са започнали да осъзнават огромните сили, които са на наше разположение.

Всъщност можем ли изобщо *да се научим* да използваме НПН, така както научаваме и усвояваме други умения?

Отговорът, подкрепен от дългогодишния ни опит, е: *да!*

Това е темата на тази книга.

В следващите глави ние ще ви дадем идея как може да стане това. Струва си да положите усилия да се научите, защото НПН е основната съставка във всеки успех.

Запознайте се с най-важния човек във вашия живот. Денят, в който ще разпознаете своята НПН, е денят, в който ще се запознаете с най-важния за вас човек! Кой е той ли? Ами, *най-важният човек сте вие!* Вгледайте се в себе си. Не е ли вярно, че носите със себе си невидим талисман, на който от едната страна пише НПН, а на другата – НПН? Този „талисман“ е вашето съзнание. НПН е позитивната психическа нагласа.

Позитивната психическа нагласа е правилната психическа нагласа. А какво е *правилна психическа нагласа*? Тя най-често се съдържа в положителни характеристики, изразявани чрез думи като вяра, почтеност, надежда, оптимизъм, смелост, инициативност, щедрост, толерантност, тактичност, доброта и благоразумие. Човек с позитивна психическа нагласа си поставя високи цели и непрекъснато се опитва да ги постига.

НПН е негативната психическа нагласа. Тя има точно противоположните на НПН характеристики.

След години, прекарани в изследване на успешните хора, ние стигнахме до заключението, че именно позитивната психическа нагласа е едничката проста тайна, която обединява всички тях.

Именно НПН е помогнала на С. Б. Фулър да преодолее недостатъците на бедността. Именно НПН е мотивирала Том Демпси въпреки своята инвалидност да отбележи най-паметния гол

за всички времена в професионална футболна игра. И определено позитивната психическа нагласа дала възможност на Хенри Дж. Кайзерда строи по един кораб „Либърти“ на всеки десет дни. Именно умението на Ал Алън да обръща талисмана сиоткъм правилната страна го мотивирало да се върнепри потенциалните си клиенти – същите, които са муотказали само ден преди – и да постави нов рекорд наброй сключени застраховки.

Знаете ли как да накарате невидимия си талисманда работи за вас? Може би знаете, а може би не. Можеби вие вече до някаква степен сте развили интуитивно вашата ППН и сте започнали да осъществявате всяко ваше смислено желание. Но ако още не сте се научили, можете да научите техниките, чрез които да освободите силата на вашата ППН и нейната магия във вашия живот. Нашата книга ще ви покаже как.

Има един *основен* принцип от общо Седемнадесеттепринципа, описани в тази книга, за постигане насмислен успех. Успехът се постига чрез комбинация наППН с един или повече от останалите шестнадесетпринципа за успех. Можете да ги усвоите. Започнете да ги прилагате един след друг, докато четете страниците по-нататък. Когато превърнете всеки един от тези принципи в част от живота си, вие ще постигнетепозитивна психическа нагласа в най-мощната ѝ форма.

В резултат ще бъдете възнаградени с успех, здраве, богатство, благоденствие – или каквито други конкретни цели сте си поставили в живота. Ще имате наистина всичко това – в случай, че не нарушавате законитена Безкрайния интелект и правата на ближните си. (Те-зи нарушения са най-отблъскващите форми на НПН.)

Пилот № 1

Мисли, които да следвате

1. Запознайте се с най-важния човек във вашия живот! Този човек сте вие. Вашият успех, здраве, щастие, богатство зависят от начина, по който използвате своя невидим талисман. Как ще го използвате? Изборът си е ваш.

2. Вашето съзнание е вашият невидим талисман. Буквите ППН (позитивна психическа нагласа) са изписани на едната му страна, а на другата е изписано НПН (негативна психическа нагласа). Това са мощни сили. ППН е правилната психическа нагласа – винаги, независимо от случая. Тя има силата да привлича доброто и красивото. НПН ги отблъсква. Тя е негативна психическа нагласа, която ви ограбва всичко, за което си струва да се живее. Задайте си следния въпрос: „Как мога да си изградя подходяща психическа нагласа?“ Бъдете конкретни.

3. Не обвинявайте Бог, ако успехът ви убягва. Подобно на С. Б. Фулър, вие можете да развиете пламенно желание да успеете. Как? Поддържайте съзнанието си нещата, които искате, и изхвърляйте онези, които не искате. Как? С упорство.

4. Подобно на С. Б. Фулър, четете Библията и други вдъхновяващи книги, които ще ви помогнат да огледате своята цел от различни ъгли. Помолете се за божествено ръководство. Търсете светлината.

Задайте си следния въпрос: „Вярвате ли, че е правилно да се помолите за Божествено ръководство?“

5. Във всяка беда се съдържа семето на равна по размер (или по-голяма) полза за онези, които имат ППН. Понякога нещата, които изглеждат като провал и лош късмет, са за добро (Всяко зло за добро, казва поговорката).

Задайте си следния въпрос: Бихте ли си отделили време да помислите и определите как можете да превърнете злополучието в семена равна по размер (или по-голяма) полза?

6. Приемете безценния дар – *радостта от работата*. Прилагайте най-голямата ценност в живота: *обичайте хората и им служете*.

И подобно на Хенри Дж. Кайзер ще привлечете живота си големи, щедри порции успех. Можете, ако развиете ППН.

Задайте си следния въпрос: „Бихте ли се заели да разберете как да развиете ППН, докато четете тази книга?“

7. Никога не подценявайте отблъскващата силна негативна психическа нагласа. Тя може да ви позволи да се възползвате дори от добрия късмет, който животът ви поднася.

Задайте си следния въпрос: „Ако ППН привлече добрия късмет, как мога да си изградя навика за ППН?“

8. Можете да извлечете полза от разочарованието – ако с помощта на ППН то се превърне във вдъхновяващо неудовлетворение.

Подобно на Ал Алън, развийте вдъхновяващо неудовлетворение. Пренастройте вашата нагласа и обърнете провала от един ден в успешен друг ден. Как мислите, че можете да развиете вдъхновяващо неудовлетворение?

9. Можете да осъществите невероятното – като придобиете ППН. Кажете си това, което Хенри Форд казал на инженерите си: *Продължавай да работиш!*

Задайте си следния въпрос: „Имате ли смелостта да се прицелите високо и ежедневно да полагате усилия да държите целта пред очите си?“

10. Не позволявайте на психическата си нагласа да ви извади от класацията. Когато постигнете успех, а сетне изпаднете в депресия или трябва да се справите с друго неблагоприятно обстоятелство, което ви въвлича в загуба или поражение, включете себемотиватора: Успехът се постига от онези, които се опитват, и се поддържа от онези, които продължават да опитват с ППН. Със сигурност ще избегнете поражението.

Универсални принципи

- Във всяка беда или злополучие се съдържа семето наравна по размер (или по-голяма) полза.
- Величието спохожда онези, които развиват пламенно желание да постигат високи цели.
- Успехът се постига и поддържа от онези, които опитват и продължават да опитват с ППН.
- За да станете експерт в постигането на цели в която и да е област на човешка дейност, ви трябва практика, ... практика, ... практика.
- Най-великата сила на човека е скрита в силата на молитвата.