

ПРОДАНО БОЛЕЕ 15 МИЛЛИОНОВ ЭКЗЕМПЛЯРОВ

ДУМАЙ и БОГАТЕЙ

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР,
ДОПОЛНЕННЫЙ
И АДАПТИРОВАННЫЙ
К XXI СТОЛЕТИЮ

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Наполеон Хилл

Думай и богатей

«Попурри»

1937

Хилл Н.

Думай и богатей / Н. Хилл — «Попурри», 1937

ISBN 978-985-15-2565-8

Автор этого величайшего бестселлера всех времен раскроет вам секрет добывания денег, пользуясь которым уже тысячи людей во всем мире заработали, преумножили и продолжают преумножать свое состояние. Присоединяйтесь!

ISBN 978-985-15-2565-8

© Хилл Н., 1937

© Попурри, 1937

Содержание

Предисловие	6
Изумительная сила секрета доказывается фактами	7
Имеющие уши да услышат	8
Решающий момент вашей жизни	10
Вступление. Чудеса «Думай и богатей»	11
Что такое чудо?	12
Чудо: великолепное наваждение	14
Чудо: главная цель жизни	15
Чудо: созидательное мышление	16
Чудо: наблюдение за своей жизнью	17
Чудо: книга «Думай и богатей»	18
Мысли – материальны	19
Эдисон посмотрел ему в глаза...	20
Возможность «вошла черным ходом»	21
Человек, который слишком быстро выходит из игры	22
От неудачи до успеха – один шаг	23
Ребенок преподнес урок взрослому человеку	24
«Да» скрывается за «нет»	25
Вы добьетесь успеха, придерживаясь здоровой идеи	26
«Я хочу и добьюсь желаемого»	27
Поэт увидел истину	28
Молодой человек нашел свое предназначение	29
Что нужно запомнить	30
Глава 1. На пути к богатству. Шаг первый. Огромное желание	31
Отступать некуда	32
Он сжег свои корабли	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Наполеон Хилл

Думай и богатей

© 1972 by Hawthorn Books, Inc.

© 1937, 1960, 1966, 1967 by the Napoleon Hill Foundation (Think & Grow Rich, New and Revisd Edition)

© 1968 by Hawthorn Books, Inc. (Think & Grow Rich Action Manual)

© Перевод. ООО «Попурри», 1998

© Издание. Оформление. ООО «Попурри», 2012

Предисловие

В каждой главе этой книги я упоминаю о секрете добывания денег, пользуясь которым сотни богачей мира (биографии многих я тщательно проанализировал), приобрели, преумножили и продолжают преумножать свое состояние.

Более полувека назад, когда я был совсем еще мальчишкой, мое внимание на существование этого секрета обратил не кто иной, как сам Эндрю Карнеги. Этот пожилой шотландец, который, надо заметить, был большим хитрецом, как бы ненароком натолкнул меня на эту мысль, а затем откинулся в кресле, наблюдая за мной озорными глазами. Ему хотелось знать, хватит ли у меня соображения в полной мере осознать все значение сказанного.

Убедившись, что я уловил идею, он спросил: «А вы решитесь раскрыть этот секрет миру, тем мужчинам и женщинам, которые могут вот так и прожить всю свою жизнь неудачниками, не зная его? Ведь вам придется затратить на подготовку к этому лет 20, а то и более». Я ответил утвердительно и не без помощи, конечно, мистера Э. Карнеги выполнил свое обещание.

Именно этому секрету, проверенному многими на практике почти во всех сферах жизни, и посвящена книга. Мистер Карнеги считал, что магический рецепт, принесший ему огромное богатство, должен попасть в руки людям, которым недосуг исследовать, как делаются деньги. Он надеялся, что я сумею проверить этот рецепт и продемонстрирую его действенность исходя из жизненного опыта представителей каждой профессии. Мистер Карнеги полагал также, что этому рецепту должны учить во всех школах и колледжах. Он высказал мнение, что если бы его изучали должным образом, то вся система обучения претерпела бы революционные преобразования, и время, отведенное на получение знаний, можно было бы сократить по меньшей мере вдвое.

Изумительная сила секрета доказывается фактами

В главе «Вера» вы познакомитесь с поразительной историей основания гигантской корпорации «Юнайтед Стэйтс Стил», узнаете, как она была задумана и создана молодым человеком. На этом примере мистер Карнеги и доказал мне, что его рецепт годится *всем, кто готов им воспользоваться*. Чарльзу М. Швабу применение секрета принесло огромное денежное состояние, преумноженное к тому же возможностями, открывшимися в перспективе. По грубым подсчетам, в этом конкретном случае рецепт помог заработать *шестьсот миллионов долларов*.

Тысячи мужчин и женщин уже открыли для себя этот секрет и воспользовались им в своих личных интересах, как и планировал Э. Карнеги. Одни из них заработали много денег и стали богачами. Другие с успехом применили его, чтобы установить мир и лад в семье. Один священник распорядился им настолько эффективно, что добился ежегодной прибыли в 75 000 долларов.

Артур Нэш, портной из Цинциннати, опробовал его на своем почти обанкротившемся бизнесе, который в результате не только возродился, но и принес его владельцам огромные прибыли. Это предприятие и сейчас процветает, хотя самого Нэша уже нет в живых. Успех эксперимента был настолько очевидным, что только одни его хвалебные описания принесли журналистам миллионы долларов прибыли.

Секрет открылся и Стюарту Остину Виеру, жителю Далласа, штат Техас. Он был готов к этому, готов настолько, что бросил свою профессию и изучил юриспруденцию. Добился ли он успеха? Об этом вы также узнаете из книги.

Работая рекламным агентом в ЛаСалльском университете заочного образования, который в то время был университетом разве что по названию, я воспользовался великолепной возможностью наблюдать за тем, как Дж. Г. Чаплин, ректор университета, виртуозно пользуясь волшебным рецептом, превратил ЛаСалль в одно из самых больших учебных заведений заочного образования в стране.

Данные факты – их достоверность известна почти всем, кто знал Э. Карнеги, – дают ясное представление о том, чему может научить эта книга, но *вы должны знать, чего хотите*.

Секрет, которым я не устаю вас интриговать, упоминается в этой книге не менее сотни раз. В тексте, однако, ему не дается четкого определения. Мне кажется, он сработает более успешно, если я приоткрою его таким образом, чтобы все, кто готов и стремится его найти, смогли отыскать решение в результате собственных размышлений и поисков. Именно поэтому господин Карнеги так спокойно поделился им со мною в общем, не вдаваясь в какие-либо детали.

Имеющие уши да услышат

Вы распознаете секрет по меньшей мере один раз в каждой из глав книги, если готовы найти ему применение. Я не буду подсказывать, как определить, готовы ли вы к познанию и применению секрета, иначе это лишит вас тех многих преимуществ, которые вы получите, если сделаете это открытие самостоятельно.

Особенной чертой секрета является то, что тот, кто однажды открыл его для себя, попросту обречен на успех. Если вы сомневаетесь, ознакомьтесь с именами тех, кто воспользовался секретом, прочтите их мемуары и убедитесь в этом сами.

Ничто, конечно, не дается даром. Секретом, о котором идет речь, нельзя овладеть, не заплатив определенную цену, хотя эта цена несоизмеримо мала по сравнению с его настоящей ценностью. А тем, кто не стремится к его познанию, он и не дается, потому что этот секрет невозможно ни подарить, ни купить за деньги. А причина проста: в нем два составляющих, одним из которых человек, готовый к познанию секрета, уже обладает.

Секрет одинаково хорошо служит всем, кто готов им воспользоваться. Образование при этом не имеет никакого значения. Задолго до моего рождения Томас А. Эдисон открыл для себя этот секрет и, как известно, стал всемирно известным изобретателем, имея за спиной лишь три месяца школы.

Затем секретом овладел и помощник Эдисона – господин Эдвин С. Барнс, который настолько эффективно им воспользовался, что смог накопить огромное состояние и удалиться от дел, будучи совсем еще молодым человеком. Подробности этой истории вы найдете в начале первой главы. Она должна убедить вас в том, что богатство вовсе не за пределами досягаемости, что вы можете стать тем, кем захотите, что денег, славы, признания и счастья может добиться тот, кто готов к этому и решительно настроен обладать всеми этими благами.

Вы спрашиваете, как я узнал обо всем этом? Ответ найдете в книге. Возможно, это случится, когда вы будете читать первую главу, а возможно, листая страницы самой последней главы, вы поймаете себя на мысли: да вот же он, этот секрет.

В ходе подведения итогов двадцатилетнего исследования, предпринятого мною по совету Карнеги, я проанализировал жизненный опыт сотен хорошо известных людей, многие из которых приобрели огромные состояния при помощи секрета Карнеги. Среди них:

Генри Форд
Теодор Рузвельт
Вильям Ригли-младший
Джон Дейвис
Джон Ванамейкер
Элберт Хаббард
Джеймс Хилл
Уилбер Райт
Джордж Паркер
Вильям Дженнинс Брайан
Е. М. Статлер
д-р Дэйвид Стар Джордан
Генри Дохерти
Оджен Армур
Сайрус Куртис
Артур Брисбан
Джордж Истмэн
Вудро Вильсон

Чарльз Шваб
Вильям Ховард Тафт
Харрис Виллиямс
Лютер Бёрбанк
д-р Фрэнк Гансолус
Эдвард Бок
Данниэль Виллард
Фрэнк Мунси
Кинг Жиллетт
Эльберт Гарри
Ральф Уикс
Кларенс Дарроу
судья Даниэл Т. Райт
д-р Александер Грейам Белл
Джон Рокфеллер
Джон Паттерсон
Томас Эдисон
Джулиус Розенвальд
Фрэнк Вальдерлип
Стюарт Остин Виер
Вулворт
д-р Фрэнк Крэйн
полковник Роберт А. Доллар
Джордж М. Александр
Дж. Г. Чаплин
Эдвард Филен
сенатор Дженнингс Рэндольф
Эдвин Барнс
Артур Нэш

Здесь указаны лишь некоторые из тех известных всему миру американцев, принявших и применивших секрет Карнеги. В своей жизни я не встретил ни одного человека, который, пользуясь секретом Карнеги, не достиг бы заметного результата в избранной сфере деятельности.

Также я не припоминаю ни одного примера, когда человек проявил бы себя в чем-то или разбогател, не зная секрета. Вооружившись этими двумя наблюдениями, я пришел к выводу, что секрет как часть знаний, необходимых для самоутверждения, более значим, нежели знания, приобретенные при помощи того, что называют образованием.

И кстати, что такое образование? На этот вопрос вы тоже найдете детальный ответ.

Решающий момент вашей жизни

Не удивляйтесь, если секрет, на который я неустанно обращаю ваше внимание, вдруг «спрыгнет» со странички этой книги и предстанет перед вами во всей своей полноте! Это обязательно случится, если вы к этому готовы! Вы безошибочно распознаете его, как только он появится у вас перед глазами. Случится ли это на первых страницах или на последних, но вам, как только это произойдет, следует остановиться и выпить бокал шампанского, поскольку это событие станет решающим в вашей жизни.

Помните также, что, поскольку вы читаете книгу, основанную на реальных фактах, ее целью является передача универсальной истины, при помощи которой все, кто к этому готов, могут научиться не только тому, что делать, но и как это сделать! Они также получают стимул, необходимый для старта.

А теперь, прежде чем вы приступите к чтению первой главы, разрешите мне обронить намек, который может стать для вас заветным ключиком, открывающим секрет Карнеги: *все достижения, все состояния начинались не более чем с мысли о них!* Если вы готовы познать секрет, вы уже владеете одной его частью, и распознаете вторую часть, как только она станет доступной вашему разуму.

НАПОЛЕОН ХИЛЛ

Вступление. Чудеса «Думай и богатей»

КЛЕМЕНТ СТОУН

*Чудо – крайне поразительное, выдающееся, необычное событие,
предмет или достижение.*

Сегодня – один из самых важных дней в вашей жизни. Почему? Вы взялись за чтение книги доктора Наполеона Хилла «Думай и богатей». Для меня один из дней 1937 года стал важнейшим в жизни – я открыл первую страницу книги доктора Хилла «Думай и богатей». Надеюсь, что для миллионов других людей эта книга станет путеводителем в их жизни, настоящим чудом.

Что такое чудо?

Чудо – это достижение личностью или группой людей того, что считается невозможным. Вначале появляется мысль, затем побуждение... и действие, приводящее к цели. Достижение нереальных целей возможно; конечно, надо исключить те случаи, когда цели и методы их достижения нарушают всеобщие законы – Божий и человеческие.

Я расскажу вам о мужчине, который родился без обеих ног, но понял и применил принципы достижения успеха, изложенные в книге «Думай и богатей». Ныне он уверенно идет к достижению своей «нереальной» цели.

Центр исследования человеческих ресурсов присудил мистеру Генри Вискарди «Золотую медаль Наполеона Хилла» за выдающиеся достижения в организации этого центра, а также за помощь инвалидам.

Когда Генри Вискарди было предоставлено слово, он, прихрамывая, но с гордо поднятой головой подошел к подиуму и сказал: «Я сердечно благодарю за медаль, названную именем такого великого человека, как Наполеон Хилл. По многим причинам я искренне горжусь этой наградой. Я появился на свет без обеих ног. Семь лет своей жизни я провел в больнице, где меня содержали на благотворительные средства. У меня не было протезов, которые я ношу сейчас, пока мне не исполнилось 27 лет. Все те годы я отчаянно старался выжить, считая себя ужасно искалеченным ребенком, а затем юношей-уродом.

На мой вопрос: “Почему я у них такой?” – моя мать рассказала, что в тот момент, когда подошло время появиться на свет очередному ребенку-инвалиду, Бог и его советники организовали совещание, чтобы решить, в какой семье родиться такому несчастному ребенку. И Бог сказал: “Я думаю, семья Вискарди будет хорошо относиться к малышу-калеке”.

То же самое можно сказать и о нашем государстве. Америка – страна, которую я люблю. Здесь сформировались мои идеалы, которые дали мне возможность быть свободным, самому решать свою судьбу... *судьбу равного среди равных, а не судьбу калеки.*

В какой другой стране я получил бы такую же возможность быть независимым, жениться на женщине, которую люблю, быть хозяином своей жизни и иметь свое дело?

Прошли годы с тех пор, как один из врачей изменил мою судьбу, дав мне возможность первый раз в жизни встать на протезы, которые я ношу и по сей день. Я не мог заплатить за них. И врач сказал мне тогда: “Я помог тебе, а теперь ты помоги другому беспомощному инвалиду, это и будет твоей платой”. Я пообещал ему, а сейчас обещаю и вам, что до тех пор, пока в мире сыщется хоть один инвалид, который захочет бросить вызов жизни и не покориться ей, влача гарантированное пособием существование, я буду всеми своими силами помогать таким людям.

Запомните: **надежда – это обязанность, а не роскошь**. Надеяться – это не значит мечтать... Надеяться – это означает превращать мечты в реальность. *Благословенны те, у кого есть мечты и кто прилагает все усилия к тому, чтобы эти мечты осуществились.*

Что касается меня, я не хочу жить так, как живут другие. Это мое право – быть не таким, как все. Я ищу в жизни возможность преуспеть, а не безопасное укрытие. Я хочу расчетливо рисковать, мечтать и строить, ошибаться и добиваться успеха и никогда не променяю свою теперешнюю жизнь на пособие для инвалидов. Я не продам свою свободу и чувство собственного достоинства.

Это мое унаследованное от предшествующих поколений право – стоять прямо, гордо, не бояться думать и действовать самостоятельно, наслаждаться плодами своего творчества, деятельности.

Я имею право смело смотреть на мир и говорить: “Это сделал *Я*”.

У меня есть для вас одно напутствие. Его я адресую инвалидам. Можно было бы ограничиться пожеланием успеха и счастья во все последующие годы вашей жизни. Но это слишком просто. Поэтому я желаю, чтобы все последующие годы вашей жизни были наполнены **смыслом**.

А значит это и для меня, и для вас, и для миллионов инвалидов: будьте американцами». **ВОТ ЭТО И ЕСТЬ НАСТОЯЩЕЕ ЧУДО!**

Чудо: великолепное наваждение

Много лет назад я «проглотил» «Великолепное наваждение» всего за одну ночь. Утром я твердо решил, что одержим этой книгой. Моей целью всегда было, есть и будет **сделать мир, в котором живет сегодняшнее и будут жить будущие поколения, лучше**. И к этому стремятся люди на всех континентах!

В свою очередь, моя дочь, Донна Стоун Пеш, прочитала книгу «Думай и богатей». Она изучила изложенные в этой книге принципы и решила реализовать *нереальную мечту*.

В обществе бытует мнение, что плохое обращение с детьми – явление редкое, которое имеет место лишь среди бедняков. Но небольшая горсточка профессионалов, некоторые родители и Донна считали иначе. И они были правы!

Донна также полагала, *что и один ребенок, которого унизили и оскорбили, это уже слишком много...* что злоупотреблению детской беспомощностью следует положить конец.

За время работы над этой проблемой она пришла к определенному решению: нужен Национальный комитет по предотвращению плохого обращения с детьми. Донна вложила сотни часов личного времени и миллионы долларов в организацию Центра комитета в Чикаго с отделениями по всей стране. Она добилась поддержки со стороны Национального совета по рекламе и с помощью газет, журналов, телевидения, радио и стендов компании ознакомила американцев с проблемой **плохого обращения с детьми**...

Чудо: главная цель жизни

Определенность цели, развитие *страстного желания* достичь большой, стоящей цели – это первый принцип, который вы найдете в книге «Думай и богатей». По мнению доктора Хилла, это «*стартовая площадка всех достижений*».

Чудо: созидательное мышление

Компьютер функционирует подобно тому, как работают наши мозг и нервная система. Наш внутренний «компьютер» в тот момент, когда **мы одни**, может *направлять наши мысли, контролировать наши эмоции и распоряжаться нашей судьбой*. Для того чтобы натренировать эту внушающую благоговение способность, необходимо заплатить высокую цену, имя которой **время!** Таким образом, *ежедневно* уделяйте **созидательному размышлению 30 минут**, концентрируя внимание на своих целях. Во время этого важного процесса **сосредоточивайте свои мысли на том, чего вы хотите, и отбрасывайте в сторону то, чего не хотите или не должны хотеть**.

Пусть это войдет у вас в привычку: вспоминать о своей главной цели (проснувшись, отходя ко сну, много раз на протяжении дня). Это нужно делать для того, чтобы при случае мгновенно уловить то, что поможет вам в достижении цели. Ваш человеческий компьютер программируется повторением, повторением и еще раз повторением.

Чудо: наблюдение за своей жизнью

ВАЖНО: если регулярно не следить за малейшими изменениями собственной жизни, в ней может не случиться то, чего вы ожидаете. Исходя из этого, следует ежедневно анализировать, насколько вы приблизились к желаемой цели, особенно к главной цели вашей жизни.

Чудо: книга «Думай и богатей»

Причин, вынудивших вас прочитать эту книгу, множество: это желание найти идею, которая поможет вам достичь успеха в бизнесе, или решить личные проблемы, или желание найти главную цель в жизни, или установить контроль над своей судьбой... На страницах книги вы прочтете о том, как использовать неограниченную силу разума, как раскрыть свой потенциал и реализовать его, она научит и вдохновит вас творить чудеса в вашей собственной жизни. Философия Наполеона Хилла выдержала проверку временем. Миллионы мужчин, женщин и подростков доказали это сами себе. Это и есть волшебное чудо книги «Думай и богатей».

Сегодня – один из самых важных дней в вашей жизни! Не существует хороших идей, которых нельзя воплотить в жизнь. Положитесь на свой разум. Какие чудеса вы сотворите в своей жизни после того, как прочитаете *«Думай и богатей»*? Да какие угодно! Запомните: вы можете добиться всего, что не идет вразрез со всемирными законами – Божьими и человеческими.

Мысли – материальны

Сила, которая подает вам знак об успехе, – это сила вашего разума. Как заставить жизнь сказать ДА, а не НЕТ вашим планам и устремлениям?

Доказано, что **мысли – материальны**, а в сочетании с определенностью цели, настойчивостью и жгучим желанием реализовать их в материальном благе они – **сильнодействующие факторы**.

В свое время Эдвин С. Барнс открыл некий закон, основная идея которого звучит так: человек *становится богаче, когда думает*. Он пришел к пониманию этого не сразу. Барнс начал с заветного желания стать компаньоном самого великого Эдисона.

Главной особенностью желания Барнса была его направленная *определенность*. Он хотел работать *с* Эдисоном, а не *на* него. Внимательно проследите за описанием, как он пришел к исполнению этого желания, и вы лучше поймете принципы, на которых зиждется путь к благосостоянию.

Когда Барнсу пришлось в голову стать компаньоном Эдисона, у него не было никакой возможности реализовать эту идею. На пути стояли два препятствия. Во-первых, он не был знаком с Эдисоном, во-вторых, не мог купить билет до Ист Орэнджа, штат Нью-Джерси.

Для кого-то другого этих сложностей было бы достаточно, чтобы отказаться от подобных попыток. Но у Барнса было не совсем обычное желание!

Эдисон посмотрел ему в глаза...

В лаборатории Эдисона он представился и заявил, что приехал для совместной работы с изобретателем. Позже Эдисон описывал свое впечатление от первой встречи с Барнсом следующим образом:

«Он стоял передо мной бродяга бродягой с виду, но в выражении его лица было нечто, что производило впечатление; казалось, он всерьез собирается получить то, ради чего пришел. Я не первый год живу на свете и знаю: если человек настолько страстно желает добиться чего-либо и готов все поставить на одну карту, он обязательно выиграет. Я предоставил ему эту возможность, потому что видел его твердое решение не отступить от поставленной цели. Последующие события доказали, что я не ошибся».

Эдисон дал молодому человеку возможность попробовать свои силы. Внешность Барнса не сыграла никакой роли или, скорее, сыграла против него. Решающим фактором оказалось то, что он *думал*.

Барнс не стал деловым партнером Эдисона после первой беседы. Он всего лишь получил возможность работать в конторе Эдисона за очень скромную плату. Месяц за месяцем шло время. Барнс много работал, но ни на шаг не приближался к своей *заветной цели*. Однако его желание стать компаньоном Эдисона не ослабевало, а постоянно усиливалось.

Психологи верно подметили, что, когда мы действительно готовы для чего-либо, оно появляется. Барнс был готов возложить на себя обязанности компаньона, более того, он решительно настроил себя оставаться в полной «боевой готовности» до тех пор, пока не получит желаемого.

Он не говорил себе: «Какой из всего этого толк? Может, надо попробовать себя в роли продавца?» Нет. Он убеждал себя: «Я пришел сюда, чтобы заниматься бизнесом вместе с Эдисоном, и доведу это дело до конца, пусть даже потрачу на это всю свою жизнь». Он *так думал* об этом!

Насколько же интереснее была бы жизнь людей, если бы они ставили себе определенные цели и полностью отдавались желанию достичь их!

Вероятно, молодой Барнс даже не подозревал, что его целеустремленность и решимость, схожие с упрямой настойчивостью бульдога, его упорное постоянство в преданности и верности единственному, но страстному желанию предопределили устранение всех преград, благодаря чему он получил ту возможность, которую искал.

Возможность «вошла черным ходом»

Возможность возникла, но совершенно не там, где ее ожидал сам Барнс, и имела не такой, как ему представлялось, облик. Это была одна из уловок, которыми так щедра возможность. У нее есть одна очень «хитрая» привычка – проникать через «черный ход», через заднюю дверь, скрываясь под маской неудачи или временного поражения. Возможно, именно по этой причине многим не удастся распознать свою счастливую возможность.

Эдисон как раз к тому моменту усовершенствовал новое приспособление для конторы, известное в то время под названием «диктофон Эдисона». Торговые агенты считали это приспособление неперспективным и работали без особого энтузиазма. Они не верили, что эту машину можно продать.

Барнс знал, что сможет продать приспособление Эдисона. Он предложил свои услуги и должным образом воспользовался случаем. Барнс очень удачно продал диктофон. Сделано это было настолько профессионально, что Эдисон заключил с ним контракт на продажу диктофона и всего того, что связано с ним, в масштабах всей страны. В результате деловой деятельности по продаже приспособления Барнс разбогател, и таким образом закон *думай – и станешь богатым* стал очевидным.

Я не могу назвать точную сумму, которую Барнс заработал, продавая диктофон. Возможно, он заработал на этом два или три миллиона долларов, но деньги, сколько бы их ни было, ничто по сравнению с гораздо более существенным: приобретенным знанием того, что *неуловимый импульс мысли может трансформироваться в материальное вознаграждение* посредством применения известных принципов.

Барнс буквально *надумал*, что станет партнером великого Эдисона! Он *надумал*, что станет богатым! На старте у него не было ничего, кроме его способности знать, чего он хочет, и его настойчивого желания достичь поставленной цели.

Человек, который слишком быстро выходит из игры

Одной из наиболее частых причин неудачи является склонность выходить из игры, столкнувшись с *временными поражениями*, и сразу же сдаваться. Такое может случиться с каждым.

Дядя Р. Ю. Дарби, заразившись «золотой лихорадкой», как и многие другие американцы, отправился в Колорадо, надеясь отыскать золото и стать богатым. Он не мог даже предположить, *насколько больше золота люди добыли головой, а не руками*. Он «застолбил» участок и принялся до изнеможения махать киркой и лопатой.

После долгих недель изнурительной работы под киркой блеснуло золото. Для того чтобы извлечь руду из-под земли, нужна была техника. Без особого шума Дарби приостановил работу и направился домой в Вильямсбург, штат Мэриленд. Дома он рассказал своим родственникам и кое-кому из соседей о причине собственной «забастовки». Они все вместе собрали деньги и приобрели необходимые машины. Дядя и сам Дарби вернулись на шахту и принялись за дальнейшую разработку.

Они добыли первую повозку руды и отправили ее на плавильню. Результаты переработки руды показали, что у них оказалось одно из самых богатых месторождений золота в Колорадо! Еще несколько повозок – и все затраты окупятся, а затем... Затем Дарби станут богачами.

Все ниже и ниже опускались буры, все выше и выше на крыльях надежды подымались Дарби и его дядюшка! И вдруг золотая жила исчезла! Старатели продолжали буравить землю, пытаясь найти золотой след, но все было напрасно.

В конце концов они решили *бросить* эту затею.

Незадачливые золотоискатели продали технику старьевщику за несколько сотен долларов и уехали домой. Старьевщик решил воспользоваться услугами специалистов и обратился к инженеру по горному делу, попросив его сделать расчеты. Инженер сделал вывод, что предыдущие владельцы участка потерпели поражение в результате невежества. Они не знали о существовании так называемых ложных жил. Из его расчетов следовало, что настоящая жила должна находиться *в нескольких футах от того места, где Дарби остановили бурение!* Именно там ее и обнаружили!

На этом участке новый хозяин заработал миллионы долларов на добыче золота. Он не поддался панике, а решил посоветоваться со специалистами – и выиграл.

От неудачи до успеха – один шаг

По прошествии многих лет Дарби несколько раз возместил свои потери, поскольку он *сделал открытие*, что страстное желание можно превратить в золото. Это открытие он сделал после того, как занялся страховым бизнесом.

Помня о том огромном богатстве, которое ускользнуло некогда буквально из-под носа только потому, что он остановился в трех футах от золотоносной жилы, Дарби постоянно напоминал себе: «Тогда сдался, но больше я никогда не ошибусь подобным образом, и пусть *люди говорят мне “нет”* в ответ на предложение застраховаться, я буду стоять на своем».

Дарби стал одним из немногих, которые зарабатывают миллионы долларов в год, страхуя жизнь людей. Своей «устойчивостью» он обязан тому уроку, который получил в результате «податливости» в бизнесе золотодобычи.

Перед тем как человеку на его пути встречается настоящий успех, он обязательно сталкивается с временными преградами, поражениями, возможно, неудачей. Когда поражение застигает человека врасплох, самый легкий и логичный выход – сдаться, что и делают большинство людей.

Более пятисот самых удачливых граждан нашей страны рассказали автору этой книги, что добились величайшего в их жизни успеха буквально в шаге от постигшей их неудачи.

Неудача – это хитрая и лукавая шутница с несколько своеобразным чувством юмора. Она в восторге, когда ей удастся столкнуть человека с пути в одном шаге от настоящего успеха.

Ребенок преподнес урок взрослому человеку

Незадолго после того, как господин Дарби получил свою ученую степень в «колледже тумачков и шишек», пытаясь разбогатеть на золотодобыче, с ним произошел интересный случай, который продемонстрировал, что «нет» не всегда значит «нет».

Однажды Дарби помогал своему дядюшке молоть пшеницу на мельнице. Его дядюшка был владельцем большой фермы, на которой жили фермеры-арендаторы африканского происхождения. Дверь помещения, где старший и младший Дарби мололи пшеницу, была закрыта. Через некоторое время дверь приоткрылась, и в помещение заглянула маленькая темнокожая девочка, дочь одного из арендаторов. Она вошла и остановилась у двери.

Дядя оглянулся, увидел ребенка и грубо рявкнул: «Чего тебе?»

Ребенок скромно ответил: «Моя мама просит у Вас пятьдесят центов».

«Не дам, – сказал как отрезал дядя, – ступай прочь». «Да, сэр», – ответила девочка. *Но даже не пошевелилась.*

Дядя Дарби был занят своей работой и поначалу не заметил, что девочка не ушла. Оглянувшись и увидев ее у двери, он завопил: «Я же тебе сказал: убирайся! Сейчас же уходи, а не то отшлепаю как следует».

Малышка в ответ: «Да, сэр». *Но даже не пошевелилась.*

Дядя опустил на пол мешок с зерном, поднял с пола палку и направился к ребенку с выражением на лице, не сулившим ничего хорошего. Дарби затаил дыхание. Он знал о взрывном характере своего дяди и боялся стать свидетелем преступления.

Когда взрослый, дюжий мужчина вплотную подошел к крохотной девочке, малышка шагнула вперед и пронзительно крикнула: «*Моей маме нужно пятьдесят центов!*»

Дядя остановился, около минуты молча пялился на девочку, затем положил палку на пол, сунул руку в карман, достал монету в пятьдесят центов и протянул ее ребенку.

Малышка забрала монетку и медленно попятилась к двери, не сводя глаз с взрослого мужчины, *которого она «победила»*. Когда девочка ушла, дядя сел на ящик и застыл в этой позе минут на десять, глядя в окно. Вероятно, он со страхом пытался понять, как это такой маленькой девочке удалось его укротить?

Молодому Дарби тоже было над чем поразмыслить. Впервые в своей жизни он стал свидетелем того, как беззащитный темнокожий ребенок *преподнес урок* взрослому человеку. Что заставило дядюшку обуздать свою ярость и смириться? Что за волшебная сила помогла девочке овладеть ситуацией? Над этими и другими вопросами ломал голову Дарби, но так и не смог тогда найти на них ответы. Это произошло позднее.

Что интересно, я услышал эту историю на том самом месте, на старой мельнице, где и произошел вышеописанный случай.

«Да» скрывается за «нет»

Дарби вспомнил это уже известное нам происшествие и рассказал мне о нем, когда мы осматривали эту самую старую мельницу. Закончив свой рассказ, он спросил: «Ну и что вы скажете по этому поводу? Какой неизвестной силой обладала девочка, столь наглядно проучившая моего несдержанного дядюшку?»

Полный и законченный ответ на этот вопрос вы найдете в данной книге. В нем содержатся все детали, а также инструкции, пользуясь которыми любой человек сможет понять силу, что когда-то помогла маленькой темнокожей девочке, и применить ее на практике.

Кое о чем, относящемся к этой силе, вы догадаетесь уже тогда, когда прочтете первую главу. Где-нибудь ксередине книги вам придет в голову идея, которая ускорит процесс овладения такой же непреодолимой силой. Вы получите эту силу в свое распоряжение и сможете воспользоваться ею по своему усмотрению и в своих целях. Осознание этой силы может прийти к вам и при чтении первой главы, а может быть, вас осенит, когда вы будете размышлять над последней главой. Возможно, у вас сложится вполне определенный план действий для достижения какой-нибудь конкретной цели. Возможно, вас захлестнут воспоминания о прошлых поражениях и неудачах, из которых вы вынесете необходимый урок. Именно этот урок поможет вам вернуть все, что вы потеряли, или добиться того, о чем вы только мечтаете.

После того как я подсказал господину Дарби, где кроются истоки той силы, которой невольно воспользовалась поразившая его девочка, он, как мне показалось, в мгновение ока проанализировал свой тридцатилетний опыт работы в качестве страхового агента и искренне признался мне, что своим успехом в этой области бизнеса в немалой степени обязан преподанному ею уроку.

Господин Дарби отметил: «Каждый раз, когда мой предполагаемый клиент уже собирается отклонить мое предложение, у меня перед глазами встает тот самый ребенок с мельницы дядюшки, ее большие глаза, с вызовом глядящие на взрослых людей. И я говорю себе: “Тебе удастся эта сделка”. Самые выгодные сделки мне удавалось заключать в тех случаях, когда изначально люди говорили НЕТ».

В дальнейшей беседе Дарби не мог, конечно, не вспомнить ту историю с пресловутой золотой жилой, когда он и его дядя прекратили буровые работы в трех футах от залежей золотосодержащей руды. «Однако, – заметил Дарби, – этот негативный опыт по сути был неприятностью, обернувшейся впоследствии благом. Это поражение убедило меня в том, что никогда *нельзя сдаваться и отказываться от своей цели*. Несмотря ни на какие трудности, надо продолжать начатое дело. Я нуждался в этом уроке, чтобы добиться успеха в будущем».

Неудачи господина Дарби на первый взгляд кажутся банальными и заурядными. Тем не менее именно они определили всю его дальнейшую судьбу, а следовательно, они так же важны (для него), как и сама жизнь. Он извлек выгоду из драматических моментов своей жизни. И это ему удалось по той причине, что он *анализировал* такие моменты, извлекая из них уроки. Но возникает вопрос, что делать тем, у кого нет ни времени, ни желания подробно исследовать и детально разбирать свои неудачи и просчеты, чтобы найти путь к успеху? Где и каким образом человек может научиться превращать неудачу в составляющую возможного успеха?

Чтобы ответить на эти вопросы, и была написана наша книга.

Вы добьетесь успеха, придерживаясь здоровой идеи

Ответ на эти вопросы изложен далее, но не удивляйтесь, если вам удастся найти его *в своих собственных мыслях*, спровоцированных чтением данной книги.

Одна-единственная здоровая идея – вот что требуется для достижения успеха. Принципы, изложенные в данной книге, содержат в себе способы и средства формирования полезных идей.

Перед тем как приступить к детальному рассмотрению этих уже не раз упомянутых принципов, пора, думаю, ознакомить вас с весьма важной информацией.

Когда благосостояние человека начинает улучшаться, это происходит так быстро, что остается только удивляться, где же эти блага прятались на протяжении всех предыдущих лет жизни. Подобное утверждение кажется сенсационным особенно, если в тебя вдолбили распространенное убеждение: богатство приходит к тому, кто долго и упорно работает.

Когда вы начнете думать и соответственно богатеть, то увидите, что богатство проистекает из состояния ума, из последовательной определенности цели, из совсем небольшой и не такой уж длительной работы. Вам и любому другому человеку нужна информация, как приобрести такое состояние ума, которое притягивает к человеку богатство. Я потратил двадцать пять лет на исследования, потому что очень хотел узнать секрет, «как богатые люди стали богатыми».

Как только вы овладеете принципами этой философии и станете следовать им, ваше финансовое положение начнет улучшаться; мало того, все, с чем вы будете соприкасаться, начнет приносить доход и выгоду. Такое невозможно? Вовсе не так!

Одна из человеческих слабостей – склонность к приклеиванию ярлычка «невозможно». Нет, это не получится, нечего и пытаться. Нет, этого попросту не может быть. А почему не получится, почему не может быть? Данная книга написана для тех, кто не боится заглянуть за «это невозможно», кто ищет правила и способы, принесшие успех многим и многим людям. Эта книга для тех, кто *поставит на карту все*, чтобы узнать эти правила и следовать им.

Успех находит того, кто ищет его осознанно; и наоборот, неудачи просто подстерегают тех, кто панически боится столкнуться с ними, позволяя проникнуть в свое сознание мыслям о поражении.

Помочь всем, кто действительно хочет достичь успеха, настроить на него свое сознание, – задача нашей книги.

Еще одно слабое место многих людей – привычка измерять все и вся, опираясь исключительно на *свои собственные* впечатления и суждения. Некоторые из читателей, возможно, сочтут, что они не способны думать и богатеть, поскольку их мыслительные способности сформировались в условиях бедности, нужды, постоянного неуспеха и поражения.

Выслушивая подобные опасения, я невольно вспоминаю следующий случай. Один знаменитый ныне китаец приехал в Америку, чтобы получить образование. Он поступил в университет города Чикаго. Однажды в студенческом городке президент университета Харпер в приватном разговоре с ним поинтересовался, какие из характерных черт американцев произвели на него наибольшее впечатление.

«О! – воскликнул студент. – Конечно же, странный разрез глаз. Они у вас такие широкие!» А мы что говорим о китайцах? Мы отказываемся верить в то, чего не понимаем, и слепо верим, что наша система оценки и измерения чего бы то ни было является единственно верной, самой совершенной системой.

«Я хочу и добьюсь желаемого»

Когда Генри Форд задумал создать новый автомобиль, то понимал, что он должен кардинально отличаться от другой подобной продукции и опережать ее в техническом решении. Например, почему бы не создать новый мотор с цельным восьмицилиндровым блоком? И он дал указание своим инженерам разработать проект такого мотора. В скором времени проект появился на ватмане, но специалисты сошлись во мнении, что *невозможно* разместить все восемь цилиндров в одном блоке.

На это Форд сказал: «Как бы там ни было, сделайте».

«Но, – возразили в ответ инженеры, – это невозможно!»

«Приступайте, – приказал Форд, – и занимайтесь этим до тех пор, пока не добьетесь успеха. И неважно, сколько на это потребуется времени».

Инженеры приступили к работе, ведь ничего другого им и не оставалось. Откажись они исполнять пожелание Форда, им указали бы на дверь. Прошло шесть месяцев – никаких результатов. Еще полгода – без изменений. Специалисты испробовали все возможные способы, рассмотрели все варианты, но безрезультатно: то, чего хотел Форд, нельзя было добиться, – это было «*невозможно!*»

В конце года Форд проверил работу инженеров, которые сообщили, что не могут выполнить его приказ.

«Продолжайте, – твердил Форд. – Я хочу этого и добьюсь желаемого».

Они продолжили, и вдруг, как по мановению волшебной палочки, ответ нашелся. Так был создан знаменитый мотор V-8, который принес Форду мировую славу и гигантские прибыли.

Решительная настойчивость Форда в который уже раз взяла верх!

Конечно, я изложил эту историю вкратце и не вдаваясь в детали, однако суть ее осталась верной. Из этой истории вы можете сами сделать вывод о том, в чем кроется секрет миллионов Генри Форда, и в конце концов найти его. И вам не придется искать слишком долго.

Генри Форд добился успеха, потому что *понял и применил* его принципы. Один из этих принципов – невероятное желание преуспеть, знание того, чего хочешь. Не забывайте об этой истории, читая следующие главы книги, и отмечайте те строки, в которых раскрывается секрет его успеха. Если вам удастся выделить из всех принципов именно те, которые принесли успех Генри Форду, то вам будут под силу такие же достижения в любой сфере деятельности, к которой вы пригодны.

Поэт увидел истину

«Я – хозяин своей судьбы. Я – капитан своей души». Когда Хенли писал эти пророческие строки, он, возможно, хотел уведомить нас о том, что мы тоже хозяева своей судьбы, равно как и капитаны своих душ, *потому что обладаем силой*, способной контролировать наши мысли.

Должно быть, Хенли подсказывал, что наш разум способен каким-то образом концентрировать преобладающие мысли, которые роятся в нем, а затем никому неизвестным способом эти «магнитные» мысли привлекают к нам людей, жизненные обстоятельства, которые гармонируют с ними.

Возможно, он намекал нам, что мы должны с помощью огромного желания стать богатыми, «намагнитить» наш разум и стать «денежно-осознанными». И только после этого страсть к деньгам натолкнет нас на создание конкретного плана их приобретения.

Однако, будучи поэтом, а не философом, Хенли удовлетворился лишь констатацией этой истины в поэтической форме, оставляя интерпретацию ее философского значения своим читателям. Шаг за шагом истина раскрывалась, и сейчас уже ясно, что принципы, описанные Хенли, содержат в себе секрет, с помощью которого можно стать хозяином своей экономической судьбы.

Молодой человек нашел свое предназначение

Сейчас мы с вами готовы к ознакомлению с первым из этих принципов. Сохраняйте в себе дух непредубежденности, а когда будете читать, не забывайте, что и этот и все другие принципы не являются открытием какого-нибудь одного человека. Они были выработаны многими людьми, а вы можете обратить их себе на пользу.

Это сделать несложно.

Несколько десятков лет назад, выступая перед выпускниками колледжа города Салем, я настолько эмоционально говорил о принципе, описанном в следующей главе, что один из выпускников проникся им и сделал его частью своей жизненной философии. Этот молодой человек стал конгрессменом и значительной фигурой в администрации Франклина Д. Рузвельта. Однажды я получил от него письмо, в котором настолько четко отображалось мнение о принципе, который описывается в следующей главе, что я решил привести полный текст этого письма в качестве вступления к ней. Пусть это письмо подтолкнет вас к будущим наградам и успехам.

Мой дорогой Наполеон!

Работая в Конгрессе, я пришел к пониманию причин житейских тягот большинства мужчин и женщин. И сейчас я пишу эти строки с целью подсказать тысячам достойных лучшего людей, как исправить их жизненную ситуацию.

В 1922 году Вы произносили речь в салемском колледже в день присвоения степеней. Я был выпускником этого колледжа. Ваша речь заронила в мой разум семя идеи; она и привела меня к той возможности, которая у меня сейчас есть, – служить людям моей страны; этой же идее я во многом обязан тому, что меня еще ждет в будущем.

Я вспоминаю (и мне кажется, что это было вчера) Ваш великолепный рассказ, каким образом Генри Форд, не имея достойного образования, без доллара в кармане, без влиятельных друзей, поднялся до невероятных высот в бизнесе. Тогда я решил, и это случилось даже раньше, чем Вы закончили говорить, что займу достойное место в жизни, сколько бы преград ни встречалось на моем пути.

Тысячи молодых людей ежегодно оказываются на распутье, когда получают дипломы. Каждый из них нуждается в такой поддержке, какую я получил от Вас, выслушав речь в тот великолепный день 1922 года. Эти молодые люди хотят знать, где же тот единственно правильный поворот, который и станет решающим в их судьбе. Они хотят знать, что им делать, как определиться в жизни. Вы можете им помочь, потому что уже оказали поддержку многим и многим людям в решении подобных проблем.

Сегодня тысячи американцев хотят узнать, как можно идеи превратить в деньги. Этим людям приходится начинать с нуля, они не имеют никакой финансовой поддержки, но рассчитывают на возмещение своих затрат. И Вы – тот человек, который может им помочь.

Если Вы опубликуете книгу, я бы хотел получить экземпляр с Вашим автографом.

*С наилучшими пожеланиями,
искренне Ваш,
Дженингс Рандольф.*

Через тридцать пять лет после той памятной речи в 1957 году я опять с превеликим удовольствием посетил колледж в Салеме и опять произнес речь. В тот приезд я получил степень доктора литературы, присвоенную мне ученым советом этого колледжа.

Мне не раз приходилось сталкиваться с именем Дженнингса Рандольфа, и я внимательно следил за его великолепной карьерой, отмечая успехи на посту исполнительного директора одной из лидирующих национальных авиакомпаний, а затем и сенатора США от штата Западная Вирджиния, прославившегося своими вдохновенными выступлениями в Конгрессе.

Что нужно запомнить

Человек может быть бедно одетым и не иметь пенни в кармане, однако неодолимое желание добиться успеха может принести ему возможность, которая выпадает только раз в жизни, как это случилось с Эдвином Барнсом.

Чем дальше вы идете в правильном направлении, тем ближе успех. Очень многие капитулируют в двух шагах от успеха, когда он становится достоянием другого.

Цель – вот критерий любого достижения, большого или маленького. Сильный человек может потерпеть поражение от слабого ребенка, если у того есть цель. Переключите свои мысли на значимость ваших задач, и вы сможете добиться того, что кажется невозможным.

Подобно Генри Форду, вы можете заразить своей верой и настойчивостью других и добиться «невозможного».

Чем бы ни было то, что вы задумали и во что поверили, этого можно достичь.

Глава 1. На пути к богатству. Шаг первый. Огромное желание

Мечты сбываются тогда, когда сильное желание превращает их в конкретные действия. Попросите у жизни ее великолепные дары, и она их вам преподнесет.

Когда более пятидесяти лет назад Эдвин Барнс сошел с товарного поезда в Восточном Орандже, штат Нью-Джерси, он был похож на бродягу, но думал как король!

Когда Барнс шел к конторе Томаса Эдисона, его мозг неустанно работал. Барнс думал о том, *как Эдисон примет его*, как он попросит ученого предоставить ему возможность реализовать заветную мечту – стать компаньоном по бизнесу столь великого изобретателя.

Желание Барнса не ограничивалось *надеждой*! Оно не было жалким, мимолетным *пожеланием*! Это была страсть, которая затмевала все остальные помыслы и представления. Это страстное желание было совершенно определенным и как нельзя более конкретным.

По прошествии нескольких лет в той же конторе Эдвин С. Барнс опять предстал перед великим изобретателем. Но в этот раз его страстное желание стало реальностью. *Они вместе вели дела*. Главная мечта всей его жизни осуществилась и стала действительностью. Барнс добился успеха потому, что избрал конкретную цель и направил всю свою энергию, все свои внутренние силы на ее реализацию.

Отступать некуда

Прошло пять лет, прежде чем Барнсу представился удобный случай, которого он так искал. Для всех Барнс был лишь одним из многочисленных винтиков машины под названием бизнес Эдисона, однако сам Эдвин считал себя партнером изобретателя и неустанно думал об этом.

Этот случай как нельзя лучше иллюстрирует силу конкретного желания. Барнс достиг своей цели потому, что хотел стать компаньоном господина Эдисона больше, чем чего бы то ни было другого. Он придумал план реализации своей мечты. Он сжег все мосты. Он был верен своему желанию до тех пор, пока оно не трансформировалось в навязчивую идею и, наконец, в факт.

Направляясь в Восточный Орандж, Барнс не говорил себе: «Я попытаюсь уговорить Эдисона дать мне какую-нибудь работу». Он сразу поставил перед собой цель: «Я увижу Эдисона и дам ему знать, что хочу вступить в деловое партнерство с ним».

Эдвин и мысли не допускал, что должен иметь запасной вариант на случай, если не удастся получить вожеленного места. Он говорил себе: «Существует лишь *одна* цель, которой я *действительно хочу* достичь. Эта цель – стать деловым компаньоном Томаса А. Эдисона. Я сожгу за собой все мосты и буду строить свои планы на будущее исходя из их необходимости в достижении желаемого».

Он не оставил себе пути к отступлению. Выбирать ему приходилось одно из двух: либо выиграть, либо погибнуть.

Вот такая история успеха!

Он сжег свои корабли

Несколько столетий назад жил великий воин. Однажды ему пришлось принять весьма крутое решение, но оно гарантировало успех решающей битвы. Необходимо было победить врага, чье войско по численности превосходило войско нашего героя. Великий воин приплыл в страну врага на нескольких кораблях. Как только подданные сошли на берег и снесли на сушу все снаряжение и оружие, великий воин дал приказ сжечь корабли, на которых они приплыли в чужую страну. Обращаясь к своему войску перед первой битвой, он сказал следующие слова: «Вы видели, как превратились в дым наши корабли. Значит, мы не сможем покинуть этот берег живыми, если не одержим победу! У нас только один выбор – *победа или смерть!*»

Они победили.

Всякий, кто хочет выйти победителем из любого предприятия, должен решиться сжечь корабли и отрезать все пути к отступлению. Только в этом случае можно обрести то состояние разума, которое известно как страстное желание победить, столь необходимое для успеха.

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.